

INESEM Sigue escribiendo tu futuro.

La escuela de negocios INESEM Business School amplía su campaña promocional de inicio del curso hasta el 15 de octubre, tras la sensacional acogida por los alumnos.

Durante el mes de Septiembre llevó a cabo una campaña promocional, con el objeto de impulsar la carrera profesional de los estudiantes. En esta campaña la escuela de negocios regalaba un curso especializado totalmente gratuito por cada matriculación en cualquiera de sus Másteres.

Sin embargo dirección académica de INESEM ha decidido ampliar el plazo de la campaña promocional hasta el 15 de octubre, debido a la gran acogida que ha tenido por parte de sus alumnos.

Si aún no has decidido que estudiar este año, ya tienes una razón más para hacer un Máster en INESEM. Además recientemente ha puesto en marcha un innovador proyecto Lanzadera con el cual, el alumnado tiene acceso a planes de desarrollo profesional mediante orientación en carrera, acceso a becas, bolsa de empleo y prácticas.

Desde INESEM hay una clara apuesta por un entorno de aprendizaje hecho a medida de cada estudiante, en el que el alumno sea el protagonista. De esta forma podemos ver como la escuela de negocios se posiciona en el mercado, como una escuela innovadora que ajusta sus acciones formativas a las necesidades del mercado utilizando metodologías e-learning

INESEM acompaña la innovación con la calidad, prueba de ello es el desarrollo de nuevas acciones formativas y de mayor calidad fruto de la colaboración con prestigiosas Universidades como Nebrija, La Rioja, Francisco de Vitoria y Rey Juan Carlos.

Si quieres solicitar más información, puedes acceder a su página web <http://www.inesem.es> o contactar con la Escuela de Negocios INESEM Business School a través del número de teléfono 958 050 205.

Datos de contacto:

INESEM Business School

Escuela de Negocios del Instituto Europeo de Estudios Empresariales

958050205

Nota de prensa publicada en: [Granada](#)

Categorías: [Educación Cursos](#)

<https://www.notasdeprensa.es>