

MasterD crea la Escuela de Ventas de alto impacto

La Escuela de Ventas de MasterD ha sido presentada oficialmente con un método formativo enfocado en la empleabilidad por medio de una formación en ventas de alto impacto

El grupo de formación MasterD ha presentado la nueva Escuela de Ventas, que nace gracias a la unión de su vocación por la formación y la pasión por la venta. Esta nueva escuela profesional es fruto de la experiencia de haber formado a más de 2.500 vendedores, mandos intermedios y directivos a lo largo de más de 20 años.

La Escuela de Ventas MasterD se marca como meta seguir aportando valor, conocimiento e innovación al mundo comercial. “Queremos ayudar a nuestros alumnos a que cumplan sus metas con éxito para que, a su vez, se conviertan en profesionales con resultados positivos, un mejor servicio de atención al cliente y unos efectos sostenibles y recurrentes en sus compañías”, explica el Director de la escuela, Alberto Puente.

El objetivo de esta formación en ventas es poner al cliente en el epicentro del proceso comercial, para que los comportamientos comerciales estén alineados con valores éticos, construyendo de esta forma una relación honesta y de confianza, basada en la satisfacción de sus necesidades reales.

Tenemos un importante desafío, dignificar y humanizar la profesión de vendedor tanto de los profesionales en activo, como de los que están decididos a formarse para que esta sea su profesión.

En MasterD son conscientes de que el sector comercial juega un papel protagonista en el mundo de los negocios, donde la revolución digital, la automatización de procesos y el cambio de hábitos de consumo representan los retos a los que se enfrentan empresas y equipos de venta. Hoy en día, el cliente es omnicanal, mucho más informado y empoderado. Y los equipos de venta deben ser multicanales para dar la respuesta adecuada independientemente del canal elegido por el cliente.

La función comercial tiene el mayor crecimiento de demanda de profesionales cualificados. El portal InfoJobs, por ejemplo, ha gestionado más de 645.000 vacantes en los 10 primeros meses de 2018, lo que representa un 22,38%, y se prevé que en los próximos años siga liderando la creación de empleo.

Además, los profesionales de la función comercial y ventas perciben salarios un 20% por encima de la media y cuentan con importantes oportunidades de promoción profesional. Por ello, desde esta escuela de negocios se atreven a decir, sin temor a equivocarse, que “un buen comercial no conocerá el paro”.

La Escuela de Ventas MasterD pone al alcance de sus alumnos toda la vanguardia educativa, en forma de herramientas tecnológicas, técnicas de alto impacto y resultados con metodologías

innovadoras para el desarrollo profesional.

Para alcanzar los objetivos marcados, cuentan con la colaboración de una red de expertos con una amplia experiencia en el sector. Todos ellos referentes del ámbito comercial, guiarán al alumno y le ayudarán a obtener una visión y un impulso global del sector.

Antonio del Corro, Product Manager de la escuela, lo resume diciendo que "somos omnicanales, a menudo digitales, en ocasiones analógicos, un poco irreverentes, y nos encanta transformar ideas en tendencia, siempre con el cliente en el epicentro de todo".

Datos de contacto:

Escuela de Ventas MasterD
Formación en Ventas de alto impacto
900111134

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

Categorías: [Marketing](#) [Recursos humanos](#) [Universidades](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>