Publicado en Barcelona el 20/05/2020

Encontrar buenos comerciales ya no será tan difícil gracias a Sales School

Se trata de una escuela de ventas online que nace con el objetivo de profesionalizar el sector y donde el alumno no paga hasta que encuentre trabajo

Aún en plena cuarentena se siguen encontrando ofertas de empleo para comerciales. Y, sin embargo, cada día es más complicado y más caro conseguir buenos vendedores. Esta necesidad, unida a la realidad de que muchas personas cualificadas se han quedado sin empleo, ha hecho que nazca Sales School, la escuela de ventas online que prepara para ser un gran comercial y consigue trabajo garantizado. Ahí es donde el alumno empieza a pagar la formación.

El proyecto ha sido gestado por dos emprendedores y empresarios del mundo de la educación y la venta. Por un lado Luis Font, emprendedor en serie y creador del modelo agile sales que combina los modelos ágiles scrum con las ventas, el neuromarketing y el management para la transformación digital de los comerciales. Y, por otro lado Oscar Fuente, fundador de Area de Ventas, primera empresa de ventas por canales alternativos online y fundador de IEBS Business School.

Los programas serán gratuitos en un inicio. La formación se orienta a capacitar tres perfiles: el comercial B2B, que se dedica a la venta de servicios a empresas; el comercial B2C, que generalmente trabaja hoy en día vendiendo por teléfono y el novedoso perfil de Conversational Sales, dedicado a vender a través de whatsapp, messenger y redes sociales y que cada vez tiene más demanda.

Las competencias comunes que trabajarán todos los perfiles serán métodos ágiles aplicados a la organización comercial, gestión del crm, automatización del marketing, técnicas de venta, técnicas de cierre y neuromarketing. Además los alumnos utilizarán una novedosa metodología online que combina el peer learning con el peer grading, lo que les permitirá entrenar lo aprendido y ser evaluados.

Además, teniendo en cuenta la situación actual, el hecho de que el alumno pueda pagar el programa cuando encuentre trabajo y no en un inicio, sin duda va a ser un acicate para ayudar a todas esas personas que se han quedado sin recursos y que no encuentran salida en el mercado laboral.

En cuanto a la búsqueda de trabajo, la escuela ha establecido acuerdos con empresas que demandan gran cantidad de comerciales y que tienen muchos problemas para encontrar vendedores con la cualificación que les ofrece Sales School.

El programa arrancará convocatorias online en España y México, donde ya hay acuerdos con empresas como Omnitel o Behind-U.

El objetivo de Sales School es profesionalizar un sector y recuperar la credibilidad de la profesión del vendedor, que en países como EEUU es una de las más admiradas.

Gracias a un sistema gamificado, la comunidad de alumnos va certificando el progreso de cada estudiante en las competencias y habilidades que tiene que desarrollar, lo que se convertirá en la mejor carta de presentación ante las empresas.

El proceso de selección ya está abierto. Los candidatos pueden inscribirse para la primera convocatoria que dará inicio en junio desde saleschoool.es.

Sobre Sales School
Sales School surge de la unión entre Agile Sales e IEBS para crear un programa formativo adaptado a la necesidad que existe en el mercado de encontrar profesionales bien formados. Agile Sales es la empresa líder en innovación para la formación de comerciales, precursora del método de ventas ágiles en España y de la venta profesional a través de la neurociencia. IEBS forma parte del Grupo Edutech, líder en la industria edtech en España y Latinoamérica.

Datos de contacto:
Dpto. Comunicación IEBS Business School
+34 935 035 579

Nota de prensa publicada en: Barcelona

Categorías: Marketing Consumo

NotasdePrensa
https://www.notasdeprensa.es