

El área de Executive Education, entre las 20 mejores del mundo

ESIC Business & Marketing School ha obtenido el puesto 16º entre las veinte mejores escuelas de negocio del mundo en la formación de ejecutivos, consiguiendo además el 4º puesto entre las mejores escuelas españolas en el ranking internacional que, por décimo año consecutivo, elabora la prestigiosa revista chilena América Economía.

Ha sido reconocida por su robustez de oferta, su cobertura en tipología y extensión del porfolio de programas de Executive Education, así como por el grado de satisfacción de sus clientes con los programas de formación recibidos por la mencionada área.

Uno de los cambios metodológicos más significativos introducidos en esta edición fue la introducción de dos nuevas dimensiones con respecto al año pasado, denominadas "voz del cliente", con una encuesta realizada a clientes de programas incompany de las escuelas

América economía

participantes durante los meses de septiembre, octubre y noviembre de este año, y con entrevistas seleccionadas a algunos de los clientes.

El área de Executive Education de ESIC, avalada por más de veinte años de experiencia acumulada en el desarrollo de programas de formación directiva, con una filosofía y vocación claras de orientación al mercado, ha configurado una oferta capaz de aportar soluciones integrales de formación con una extraordinaria capacidad de respuesta y adaptación a las necesidades formativas de empresas y organizaciones iberoamericanas.



Nueva alianza con SEUR para el diseño y evaluación de su Escuela de Ventas

SEUR puso en marcha en 2012 su Escuela de Ventas Interna. Tras casi dos años de aprendizaje, la dirección de SEUR ha afianzado el proyecto con la obtención de la primera certificación oficial que diferencia a los mejores profesionales de la venta en el sector del transporte y certifica a todos los alumnos que culminen el ambicioso Programa de Desarrollo Comercial de SEUR (PDC SEUR). Para ello, la compañía ha firmado un acuerdo con ESIC.

Así, a partir de ahora, la Escuela de Ventas de SEUR será auditada, impartida y certificada en sus distintos itinerarios y colectivos (cerca de 1.300 profesionales) por ESIC, teniendo como objetivo, indica Felipe Llano, director adjunto a la dirección general de ESIC, "garantizar la excelencia y elevar la capacitación de los profesionales de SEUR".

La alianza firmada, afirma Yves Delmas, presidente de SEUR, «garantiza, no solo que se cumplan los objetivos de excelencia y desarrollo perseguidos, sino que, además, resulte atractivo para los usuarios y mantenga la motivación de todos los colectivos que participen en la Escuela de Ventas SEUR».



Felipe Llano, director adjunto a la dirección general de ESIC junto con Yves Delmas, presidente de SEUR

