

La Universidad Complutense de Madrid inicia un nuevo modelo formativo especializado en Ventas en colaboración con Sales Business School

- Una formación que combina lo mejor del modelo público con lo mejor de las escuelas de negocio para adaptarse a un nuevo escenario profesional
- El programa ha iniciado un [ciclo de webminars gratuitos](#) entre mayo y septiembre para ayudar a los jóvenes estudiantes a obtener su primer empleo y a los profesionales

Madrid, 25 de mayo de 2020.- La Escuela de Gobierno de la Universidad Complutense de Madrid ofrece un [nuevo Máster en Ventas](#) en colaboración con la primera escuela de negocios especializada en ese ámbito, Sales Business School. Supone un modelo de formación en la Universidad que combina lo mejor del modelo público con lo mejor de las escuelas de negocio para adaptarse a un nuevo escenario profesional.

Este Máster exclusivo en Ventas, entendida como una profesión de consultoría en un nuevo contexto empresarial, está orientado a áreas de turismo, comercio, sanitarios, ingenieros, publicitarios o los gestores empresariales y de marketing, entre otras.

El modelo público de formación, con un fin social, se combina con lo mejor de las escuelas de negocio: **casos prácticos de Harvard Business School**, un máximo de 20 alumnos por aula para desarrollar habilidades y competencias, un **equipo docente que combina a ex directivos de empresas como Microsoft, Intel o Accenture** con profesores universitarios y una **bolsa de prácticas y empleo** basada en una red de antiguos alumnos que hoy son directivos en empresas como Samsung, Henkel, Ogilvy, Telefónica o Real Madrid.

Paralelamente, el programa ha iniciado un [ciclo de webminars gratuitos](#) entre mayo y septiembre para ayudar a los jóvenes estudiantes a obtener su primer empleo y a los profesionales que desean crecer en este nuevo escenario profesional, ofreciendo consejos a los diferentes sectores de actividad para adaptar sus modelos de negocio a la nueva realidad en la gestión de clientes y usuarios