

**Sales
Business
School**



**Harvard
Business
Publishing**
Education

SALES BUSINESS SCHOOL
renueva el acuerdo
de colaboración con
HARVARD BUSINESS
SCHOOL PUBLISHING

SALES BUSINESS SCHOOL continúa apostando por contenidos y casos prácticos de la más alta calidad para los Clientes de *Executive Education* en colaboración con HARVARD BUSINESS PUBLISHING.

Los Programas de formación y desarrollo de **CONSULTORÍA y VENTAS**, disciplina especializada de Sales Business School, están consiguiendo excelentes resultados de **satisfacción y experiencia** calificados por los participantes de **9.4 sobre 10** (2020-2021).

La visión global y práctica de las sesiones, el reconocimiento diferenciado de la experiencia real de los Profesores y, los excelentes **contenidos y casos prácticos** que incorporan, nos sitúa como la escuela de negocios más **innovadora** y experta en **formación especializada de Ventas**.

Este acuerdo supone poner a disposición de los alumnos de Sales Business School una selección entre más de +53.500 contenidos, donde se incluyen los **artículos más relevantes y casos prácticos** de **Harvard Business Publishing** en los diferentes **Programas y Master**.

Sales Business School complementa los Programas y Master con módulos, contenidos y talleres prácticos para crear un **contenido diferenciado de máxima calidad, alineado con nuevas tendencias en formación**, para acometer los retos de transformación que requieren los **nuevos perfiles de Ventas en el ecosistema comercial** del mercado empresarial, cada vez más digitalizado y exigente.

Sales Business School lidera la formación en Consultoría de Negocio como respuesta a la **creciente demanda y necesidad en el área de Ventas-Comercial** de las empresas en todos los sectores y mercados.

Los **Programas** de formación y **Master de Sales Business School** con los contenidos y casos prácticos de **Harvard Business Publishing**, permitirá a los profesionales de empresas y alumnos:

- Capacitarse para **ocupar posiciones de relevancia y proyección** en las empresas, disponiendo de los mejores contenidos y prácticas del mercado.
- Prepararse para gestionar con eficacia los **nuevos modelos de negocio**, colaborando con Clientes para potenciar el desarrollo y crecimiento de las empresas mejorando sus resultados.
- Obtener una **Certificación Académica** inexistente hasta la fecha, especializada en Consultoría de Negocio.
- Compartir relaciones y experiencias profesionales con un grupo de **profesores de referencia en el mercado y directivos de éxito** en empresas líderes, lo que aportará un **valor añadido único**.



Para Víctor Costa, CEO de Sales Business School, este acuerdo de colaboración constituye una apuesta y continuo compromiso por complementar los Programas de Consultoría de Negocio como la mejor opción del mercado, incluyendo los contenidos y casos de Harvard Business Publishing.

Para Gabriela Allmi, Directora en Europa de Harvard Business Publishing, este acuerdo representa una posibilidad de apoyar con nuestros recursos pedagógicos a una institución joven que apuesta por la innovación en el área de formación en ventas y consultoría.

