

Sales Business School | Club

Sales Business School | Club

¡HECHO Y PENSADO PARA TI!

Queremos que te conviertas en Embajador de la Sales Business School y Socio de nuestra gran Comunidad de Ventas. Un apasionante proyecto que nos permitirá seguir **creciendo juntos**.

Te presentamos **Sales Business School | Club**, con la carta de servicios y actividades que podrás disfrutar durante todo el año.
¡Elige el plan que más se adapte a tí!

JUNTOS AL SIGUIENTE NIVEL

¿Qué conseguirás como **Socio**?

Participando en este Club, estarás permanentemente **informado**, **conectado** con el resto de la Comunidad, **participando** en los Debates, Webinars, ... y te garantizamos **formación continua**.

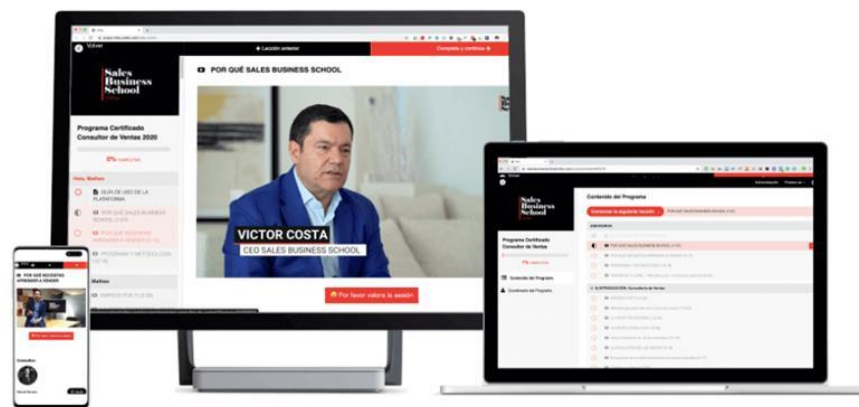
Servicios y Actividades Planes

Actividades	Periodicidad			
		Member	Plus	Premium
1 Grupo Privado LinkedIn Sales Business School Club	Diario	✓	✓	✓
2 Grupo Privado Whatsapp Sales Business School Club	Diario	✓	✓	✓
3 Descuento 10% sobre otros programas	Diario	✓	✓	✓
4 Business Tips	Diario	✓	✓	✓
5 Talleres de libros (Business)	Mensual	✓	✓	✓
6 Foro Debates propuestos por Socios del Club	Trimestral		✓	✓
7 MasterClass Consultor	Mensual		✓	✓
8 Articulos Harvard Business School	Mensual		✓	✓
9 Plataforma exclusiva Contenidos Club	Semanal			✓
10 Casos Prácticos de Negocio Harvard Business School	Bimestral			✓
11 Plataforma exclusiva Contenidos Club	Semanal			✓
12 Sesión Business & Management Coach Víctor Costa	Trimestral			✓
13 Jornada in-house (Consultoría Negocio)*				



1 Grupo Privado LinkedIn

Pertenecerás también al grupo Privado de LinkedIn, accediendo a noticias, Tips, ...



2 Grupo Privado Whatsapp

Siempre comunicados. Ese es nuestro objetivo, y lo hemos hecho realidad..

Pertenecerás al grupo Privado de Whatsapp



3 10 % Descuento

Por ser Socio recibirás un descuento aplicable a los programas de la Sales Business School.



4 Business Tips

Diario | Plataforma

Diariamente recibirás Tips de Ventas, Liderazgo, Negocios, ...
Tips que te van a servir en tu día a día.



5 Talleres lecturas de Libros – Películas (Business)

Mensual - Webinar

Tendrás a tu disposición Talleres sobre diferentes libros y películas (Ventas, Liderazgo, Marketing Digital, Emprendimiento...). Se comentarán, resumirán, y los pondremos en común, en una reunión **VÍA WEBINAR**



6

Webinar Debates propuestos por los Socios del Club - Afterwork

Trimestral - Webinar

Se abrirá un foro en la plataforma del Club para proponer temas. Siempre hubo algo que te generó inquietud o una vivencia profesional que has querido compartir con otros profesionales.

Además, tendremos debates para compartir iniciativas y situaciones concretas de negocio que os puedan ir surgiendo en el día a día.



Eventos-cena Networking (Navidades y Verano)

Semestral

Asistirás a los dos eventos de Networking de Ventas anuales exclusivos para Socios.





7 MasterClass Consultor

Mensual

MasterClass impartida por profesionales de éxito. Nuestro equipo, el cuál está creciendo, está compuesto por los mejores Consultores y Directivos.

¡Aquí pasarás al siguiente nivel!



Harvard Business School

LA NUEVA INCORPORACIÓN

El acuerdo con Harvard Business School nos aporta un factor adicional de diferenciación.

Tendrás a tu disposición nuevos contenidos, artículos actuales y casos prácticos de negocio de Harvard, la escuela de negocio con el mayor prestigio del mundo.

8 Artículos

Mensual | Plataforma

Dispondrás de todo el material seleccionado con contenidos y artículos de Harvard en la plataforma exclusiva para los Socios del Club



**Sales
Business
School**

**HARVARD
BUSINESS SCHOOL**

9 Casos Prácticos de Negocio

Bimensual

Analizaras los Casos Prácticos de Harvard Business School.



10 Plataforma contenidos Club

Semanal | Plataforma

Tendrás una exclusiva plataforma por ser Socio.

Podrás descargarte semanalmente contenido Premium en la plataforma, comentados y explicados.



12 Ejercicios prácticos y plantillas

Mensual | Plataforma

Tendrás a tu disposición en la plataforma Club plantillas y ejercicios prácticos, que te servirán para tu día a día.



13 Sesión Coach & Management Víctor Costa

Trimestral

Si te suscribes al Plan Premium podrás disfrutar de **sesiones PRIVADAS** de Coach & Management con Víctor Costa (CEO Sales Business School).



Equipo



Víctor Costa

Licenciado en Ciencias Empresariales, Máster en Dirección Comercial y Marketing en el IE Business School y Máster en Intl. Management (INSEAD), ha trabajado durante 14 años en MICROSOFT y es fundador y CEO de ADVANCED CONSULTING.



Sergio Klecker

Licenciado en Derecho y Ciencias Empresariales, Posgrado en Alta Dirección de Empresas, ha realizado tareas de dirección en ROYAL DUTCH SHELL y actualmente Academic Relations Manager en Harvard Business Publishing.



Juan Allende

Económicas y Empresariales (UCM). MBA (IE), Máster en Humanidades y cursando Doctorado. Certificado Directivo-Coach (UFV) y Buen Gobierno (IC-A). Ha trabajado en TELETTRA, Amper SA, Freetech Networks Consulting, MKD Automotive IS y ADVANCED CONSULTING.



Carlos Frutos

Estudió ingeniería de Telecomunicaciones en la Universidad Politécnica de Madrid. Ha realizado tareas de Dirección en INFORMÁTICA EL CORTE INGLES, MICRONET, DINSA, SOFTWARE AG y ADVANCED CONSULTING.



Diego San Román

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales en la UCM y MBA en la Universidad de Denver. Ha realizado tareas de dirección en HP, SAMSUNG, MICROSOFT y DOMINION.



Javier Baselga

Licenciado en ADE en Madrid y graduado en la Dublin Business School. Ha trabajado en Salesforce, y actualmente en Yext España.



Equipo



Manuel Serrano

Ingeniero Industrial y Doctor (PhD) en Transformación Digital en el Sector Sanitario. Master en Dirección Comercial y Marketing en ESIC.

accenture



Remigio Abad

Licenciado en Derecho, Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Comillas, Programa de Desarrollo Directivo en el IESE y Leadership Executive Program en Harvard Business School. Ha trabajado como directivo en ENDESA y POWEN.

endesa

POWEN



Rafael Díaz

Licenciado en Ingeniería Industrial en la UPM y Programa de Desarrollo Directivo en el IESE. Ha realizado tareas de dirección en Schindler, y Assa Abloy. Actual Director del Programa Avanzado Dirección de Ventas en el IE

ie



Juan Ignacio Pérez

Ingeniero Superior en Organización Industrial por la UPM, MBA por el IESE. Actualmente es Consultor de Formación en Marketing y Community Management en la Cámara de Comercio de Madrid y Profesor de Estrategia, Ventas y Marketing Estratégico en la Universidad Europea

ie



Alfredo Acebal

Licenciado Derecho y Económicas en la Universidad de Comillas y Advanced Management Program, Competitive Challenges en la Harvard Business School y en IESE. Ha realizado tareas de dirección en Telefónica y Huawei.

Telefonica



Jorge Hurtado

Licenciado en Derecho, Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Comillas, Programa de Desarrollo Directivo en el IESE y Leadership Executive Program en Harvard Business School. Ha trabajado como directivo en ENDESA y POWEN.

EUROFORUM



Equipo



Jorge López

Licenciado en Ingeniería Industrial en la Universidad de Cataluña. Máster en Dirección de Empresas en el IE. Es Sales Management Professor en la Universidad Europea y Organizational Behavior Professor en la Universidad de San Diego



Antonio Buades

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Autónoma de Madrid, Programa de alta Dirección en ISDI y Máster en Economía y Dirección de empresas por IESE. Ha trabajado como directivo en SER, Prisa y Moebius Consulting.



Eduardo Ballesteros

Licenciado en Derecho por la Universidad de Cádiz, MBA en el IE, PADE en IESE y Leadership Development Programme en INSEAD. Ha trabajado como Directivo en ANTENA 3, CLEAR CHANNEL OUTDOOR y NEWIXMEDIA.



Pedro Luis Rodríguez

Bachelor en Business Administration en Standfordshire University y Programa de Desarrollo Directivo en el IESE. Actualmente es Managing Director en Cobber Iberia y Profesor Asociado en el IE



Antonio Alemán

Licenciado en Ciencias Matemáticas por la Universidad Complutense. Ha trabajado como en empresas como Hewlett-Packard, Lucent Technologies y Vodafone, entre otras. Ha ocupando, entre otras, las posiciones de Director General en Vodafone y CEO en Lucent Technologies.



Mariano Riestra

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, ha trabajado como Director Transatlántico en Deutsche Bank, Consejero independiente en Mercedes Benz Financial Services España y Grupo Nueva Pescanova



Equipo



José Luis Tapia

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, ha trabajado para Total Channel como VP Finanzas y Socio, actualmente CEO de Nora Business (Mediadata TV)



Salvador Cayón

Licenciado en Física electrónica, ha trabajado en Compaq como Product Manager, actualmente Consumer Sales Manager HP Iberia en HP



Adrián García

Consejero delegado en Telyco también ha sido Director general en Vobis, actualmente Director de Empresas en Telefónica



Santiago Bannatyne

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, ha trabajado como Gerente en Caixa, especialista en mercados financieros globales y actualmente es Head of Advisry en Indosuez Wealth Management



Luis Pardo

Master PDG, Senior Executive Leadership, ha trabajado como Chief Operations Officer en MPO IBERIA, actualmente CEO Sage Iberia en Sage



Joaquín Rodrigo

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, ha trabajado como Jefe nacional de Ventas en AstraZeneca y actualmente Director General de Sandoz para España y Portugal



Gracias por vuestra confianza



Best-in-Club selling !