



## **El Programa Ejecutivo de Gestión Comercial de MAN gradúa a sus primeros 17 alumnos**

Madrid  
16.11.2015

Se trata de un programa formativo de 7 meses, integrado dentro de un ambicioso plan a dos años en los que MAN Truck & Bus Iberia, en colaboración con la Universidad Autónoma de Madrid, se pone como objetivo la profesionalización de toda su fuerza comercial

**MAN Truck & Bus Iberia**  
Avd. De la Cañada, 52  
28823 Coslada

**Director Marketing & Comunicación**  
Jean-Paul Ocquidant  
Tel. 91 660 20 66  
jeanpaul.ocquidant@man.eu

**Communications Manager**  
Miryam Torrecilla  
Tel. 91 660 20 40  
miryam.torrecilla@man.eu

Bajo el lema 'Un nuevo tipo de cliente, un nuevo estilo comercial, una nueva formación, un mejor resultado', MAN Truck & Bus Iberia ha diseñado el Programa Ejecutivo de Gestión Comercial (PEGC) para toda su fuerza de ventas, incluyendo las áreas de autobuses, camiones, nuevos, usados y post-venta.

[www.mantruckandbus.es](http://www.mantruckandbus.es)

Jon Yurrebaso, José Manuel Rozas, Roberto Iradier, Roberto Cunchillos, Jorge Alberto de la Cruz, Enrique Casín, Francisco Oliva, Daniel González, Albert Roselló, Miguel Tarín, Víctor Ramos, Angel Cáceres, Alberto Caffa, Jorge Benítez, Arnau Guerrero, Angel María Escudero y Octavio Algarra son los 17 alumnos que, el pasado 13 de noviembre, recibieron su certificado universitario en la ceremonia de graduación en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid (UAM). Ellos son la primera promoción del Programa, cuya segunda edición ya está en marcha y que tiene prevista una tercera para el próximo mes de enero.

De la mano de la Universidad Autónoma de Madrid (UAM) y la consultoría Fuerza Comercial, MAN propone soluciones a medida para sus clientes, mediante un equipo de comerciales más profesional, cercano al cliente y experto en una venta consultiva de soluciones de mejora de negocio. Dado que tanto el cliente como sus necesidades van evolucionando, la respuesta de la marca debe ir en la misma dirección, adecuado su formación en "trans-formación". Los alumnos, gracias al programa certificado por la UAM, reciben un entrenamiento personalizado y disponen de un plan individual de mejora, optimizando su participación en el mismo y la aplicabilidad por parte de los participantes de nuevas metodologías y herramientas desde el inicio. Uno de los que acaba de completar el programa, Francisco Oliva,

## Comunicado de prensa **MAN Truck & Bus**



comercial de MAN para el área de Barcelona, afirma que el PEGC le ha facilitado “gran cantidad de herramientas para poder ofrecer a un mercado y a unos clientes cada día más exigentes un mayor abanico de respuestas comerciales, estrechando en lo posible la relación con el cliente. Vender un producto Premium requiere comerciales Premium, y el Programa es una ayuda inestimable”.

El programa asciende a unas 200 horas de dedicación, de las que 112 son presenciales, y se divide en siete módulos temáticos, que abarcan todos los aspectos de la formación comercial necesarios para mejorar la gestión con el cliente.