



La segunda promoción del Programa Ejecutivo de Gestión Comercial de MAN, graduada

Los 16 alumnos han terminado su formación, específicamente dirigida a mejorar el contacto con el cliente

‘Un nuevo tipo de cliente, un nuevo estilo comercial, una nueva formación, un mejor resultado’. Este es el paraguas bajo el que MAN Truck & Bus Iberia lleva a cabo el Programa Ejecutivo de Gestión Comercial (PEGC), que el pasado 17 de marzo graduó a su segunda promoción.

Esta iniciativa, diseñada para que la fuerza de ventas de MAN en nuestro país ponga en práctica el proceso comercial perfecto, enfocado a la excelencia y la experiencia del cliente en cada momento, culmina su segundo Programa, impartido en colaboración con la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid (UAM), que además acogió la ceremonia y expidió los correspondientes certificados universitarios a los alumnos que han aprobado el curso.

Juan Basterra, Alvaro Sánchez Salas, José Rafael Serrano, Daniel Bermudez, José Antonio Martín, Bernardo Corral, Daniel Fernández y José Peñas, todos ellos Comerciales de Postventa, junto con los Comerciales de Top Used Manuel Castro y Oriol Casanovas, y el equipo Comercial de Buses (canal retail) integrado por Asier Moreno, Eduard Benedicto, Emilio Duran, Francisco Macías, José Joaquín León, Nicolás Escudero, son los 16 integrantes de esta segunda promoción del Programa.

El acto contó con la intervención de José Luis Méndez, director del Departamento de Financiación e Investigación Comercial de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UAM, seguido por una ponencia de Manuel Fraile, director comercial de Buses de MAN Truck & Bus Iberia y padrino de esta promoción, quien aportó su experiencia en el campo de la gestión comercial de los vehículos industriales y los cambios que se han producido en el modo de desarrollar dicha gestión en los últimos años. Tras el discurso del re-

MAN Truck & Bus es uno de los fabricantes de vehículos industriales y de los proveedores de soluciones para el transporte líderes del sector en Europa, con un volumen de negocio anual de unos 9.000 millones de euros (en 2015). Su gama de productos incluye camiones, autobuses y motores diésel, así como prestaciones de servicios para el transporte de viajeros y mercancías. MAN Truck & Bus emplea a más de 35.500 trabajadores en todo el mundo.

Madrid
31.03.2016

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

www.mantruckandbus.es

Comunicado de prensa **MAN Truck & Bus**



presentante de los alumnos, clausuró el evento y el programa Virginia Sánchez, responsable de Formación & Desarrollo de MAN en España.

MAN siempre está buscando las mejores soluciones a medida para sus clientes, y el PEGC pretende consolidar un equipo de comerciales más profesional, cercano al cliente y experto en una venta consultiva de soluciones de mejora de negocio. A medida que las necesidades del mercado evolucionan, la respuesta de MAN debe estar en continua adaptación, con la máxima flexibilidad y absoluta orientación al cliente en cada fase del proceso. Y para ello, la formación de toda la fuerza de ventas es fundamental.

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 un “proceso comercial perfecto”. El programa concluye con la presentación por grupos ante un Comité de Expertos (integrado por la UAM y miembros del Comité de Dirección de MAN España) de un proyecto de aplicación directa y real, que supone mejora en el servicio y satisfacción del cliente, y redundará por tanto en obtener mejores indicadores clave de negocio.