

## **El PSDV de ESIC cumple 10 años en Málaga**

El Programa Superior de Dirección de Ventas de ESIC, Business & Marketing School, cumple diez ediciones en su sede de Málaga. Por este motivo, la Escuela de Negocios realizó este miércoles un evento especial al que acudieron casi un centenar de personas. El acto, inaugurado por Ignacio de la Vega, director de ESIC Málaga, comenzó pasadas las 17 horas.

De la Vega se ha congratulado de poder celebrar esta décima edición del programa, que comenzará el próximo 4 de abril, y que está afianzado como un referente en la formación de los profesionales comerciales. Además del director de ESIC Málaga, ha intervenido Jesús Arranz, director del programa, que ha desgranado las principales fortalezas del programa, como su enfoque hacia el mundo laboral y su aplicación diaria, así como el claustro, formado por profesionales de contrastada experiencia.

Alguno de los profesores del claustro del PSDV han sido los encargados de desgranar los tres grandes retos de las ventas en el mercado. Carmen Bárcena, Juan Luis González y Javier González Galán se dirigieron al auditorio para hablar de tres grandes bloques:

- Antiguos retos sobre nuevos escenarios: más allá de la fidelización, de lo que se encargó Carmen Bárcena.

- Ventajas de los canales digitales en su integración en la estrategia comercial. Internet como “el tercer vendedor”. En este sentido, Juan Luis González destacó que “Internet está siempre abierto, es un comercial que está siempre dispuesto a vender.

- Por último, Javier González Galán introdujo el concepto de resiliencia en su ponencia “Liderazgo Resiliente: beneficios en los resultados comerciales”. Para González Galán: “La actitud ayuda a rentabilizar operaciones, es decir: cuanto más das, más recibes”.

La jornada ha finalizado pasadas las 20:15 horas en la sede de ESIC Málaga, en el Parque Tecnológico de Andalucía

**Datos de contacto:**  
ESIC

Nota de prensa publicada en:

Categorías:

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>