

Sandler Training impartirá cursos in-company para clientes de IFAES

El acuerdo de colaboración entre la franquicia líder en consultoría y coaching de ventas y la International Faculty for Executives incluye el patrocinio de las áreas de formación Fuerza de Ventas y Habilidades

Sandler Training, franquicia líder de formación especializada en ventas y management e IFAES, expertos en formación de directivos y profesionales del sector público y privado, anuncian el inicio de su colaboración profesional en España. Con este acuerdo, Sandler impartirá cursos de formación in-company sobre los sectores de Fuerza de Ventas y Habilidades para los clientes de IFAES, y será patrocinador de estas áreas.

Sandler Training ofrecerá a través de la división IFAES In Company su innovador sistema de formación y coaching, enfocado en cómo cambiar radicalmente de actitud frente a los procesos de ventas y a interiorizar una serie de herramientas técnicas novedosas, apoyándose en un material didáctico propio de alta calidad. Por su parte IFAES, especialista en la formación de profesionales y una de las empresas más consolidadas en el sector, amplía su oferta para seguir transmitiendo los conocimientos necesarios en cada temática a través de acciones eminentemente prácticas, apoyadas en una sólida documentación y con la ayuda de medios audiovisuales que dinamicen y faciliten la asimilación de los contenidos

"Sandler Training ofrece una metodología única y original que identifica y trabaja sobre todos los aspectos de los procesos de negociación: aspectos tanto emocionales como psicológicos y organizativos, con el objetivo final de controlar todos los procesos de decisión", explica el director general de Sandler en España, David Parras. "Este modelo de formación conecta perfectamente con los objetivos de la división IFAES In Company, y tenemos la convicción de que juntos lograremos alcanzar la mayor satisfacción para nuestros clientes", añade Parras.

El novedoso y altamente efectivo método de entrenamiento o coaching de ventas Sandler ha ayudado a miles vendedores y gerentes de ventas a controlar efectivamente los procesos de ventas y, según reconocen los propios participantes, les ha permitido de mejorar su 'performance' y aumentar su éxito de como jamás habían logrado con otros tipos de formación.

"Nuestra experiencia en formación de directivos y el grado de especialización adquirido en distintos sectores y áreas de interés nos ha llevado a la elaboración de una formación a medida conforme a las necesidades de cada empresa. Por ello creemos que la incorporación de los cursos de Sandler Training a nuestro programa aportará gran valor a nuestros clientes, apoyando nuestra oferta de atención exclusiva y personalizada a través de un plan de formación desarrollado por los expertos más

prestigiosos del mundo empresarial.", asegura Vicente Marcos, Director de Formación Incompany de IFAES IFAES.

La metodología original Sandler ha sido desarrollada, probada, refinada e impartida durante 40 años en 225 centros Sandler Training en todo el mundo. Los programas de Sandler Training están diseñados para crear una mejora permanente del desempeño y es contrario a las soluciones de corto plazo resultantes de cursos rápidos típicamente enfocados a aspectos motivacionales. Para lograr esto, Sandler se basa en un sistema de "reforzamiento continuo", que combina la asistencia a sesiones prácticas de entrenamiento continuo y citas individuales de coaching.

Acerca de IFAES

IFAES tiene como actividad principal la formación de profesionales, es una de las empresas más consolidadas en el sector pues lleva ofreciendo sus servicios en España desde 1996. Los buenos resultados obtenidos han permitido un rápido crecimiento de la compañía, que realiza ya cerca de 100 conferencias al año.

IFAES organiza encuentros centrados principalmente en las siguientes áreas: Finanzas & Banca, Contabilidad, Auditoría y Control de Gestión, Administración Pública, Medio Ambiente, Energía, Fiscalidad, Gestión de Patrimonio, Nuevas Tecnologías, Jurídico, Recursos Humanos, Servicios Generales, Sanidad, Farmacia, Logística, Urbanismo, Inmobiliario y Construcción y Novedades Legislativas.

Acerca de Sandler Training

Sandler es el proveedor líder de formación de ventas y dirección y programas de consultoría con aproximadamente 225 franquicias tanto en U.S como a nivel internacional.

La compañía, que abrió su primera franquicia en España el pasado mes de mayo, propone un programa completo de formación en ventas y dirección de empresas que ofrecen unos beneficios importantes, con soluciones a medida gracias a su extensa red de franquicias. Entrepreneur Magazine ha galardonado a Sandler con el nº1 del ranking en "Training Programs" ocho veces desde el 1994, incluyendo 2006, 2007 y 2008.

Si necesitas más información no dudes en ponerte en contacto con nosotros en:

David Parras +34 902 050 471

iberica@sandler.com

Noelia Aparicio + 696 124 511

prensa@sandler.com

Datos de contacto:

Noelia Aparicio

Comunicación y Prensa

+34696124511

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Franquicias](#) [Otros Servicios](#) [Cursos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>