

ThePower Business School cierra 2022 con 100.000 alumnos y presencia en más de 100 países

La escuela de negocios presidida por Hugo Arévalo aumenta su número de alumnos hasta sobrepasar los 100.000. Más de 600 empresas como Danone, BBVA o L'Oréal refuerzan las competencias y perfiles de sus empleados con su línea de formación B2B. Ha reforzado su amplia cartera con dos nuevos programas especializados: PowerSales y RocktheCode

ThePower Business School no deja de crecer. La escuela líder de negocios online cierra 2022 con más de 100.000 alumnos y presencia en más de 100 países. Esto supone un aumento del 43% en tan solo un año, ya que a principios de 2022 la edtech española contaba con 70.000 estudiantes en su comunidad.

"Cerrar 2022 con 100.000 alumnos es sin duda una señal de que estamos yendo en buena dirección y que cada vez son más las personas que confían en nuestra disruptiva metodología para formarse, seguir creciendo o darle ese giro a su carrera, e incluso, a su vida", apunta Hugo Arévalo, cofundador y presidente ejecutivo de ThePower Business School.

Y es que ThePower Business School ha puesto en jaque al sistema educativo tradicional con clases de 15 minutos que se adaptan a las necesidades de los alumnos, ofreciendo conocimientos completamente prácticos de la mano de grandes referencias mundiales en activo, actualización mensual de los contenidos y un precio asequible.

En sus inicios se centró en el B2C (formación de particulares), pero a medida que la empresa fue evolucionando, abrió su modelo al B2B (formación en empresas), en el que ya han confiado más de 600 empresas como Danone, BBVA, L'Oréal, Indra, Securitas Direct, Coca Cola, KPMG o Deloitte. Este plan de formación de vanguardia está enfocado en mejorar las competencias de los empleados y directivos, adaptar los perfiles a las demandas del mercado laboral y fidelizar el talento más valioso de la compañía.

PowerSales y RocktheCode, los nuevos programas de 2022

Cuatro años después del lanzamiento del primer programa, la escuela ya cuenta con una larga cartera de productos, a la que este año se suman dos nuevos programas: PowerSales y RocktheCode.

Power Sales es el primer máster de ventas en el que se aprenden técnicas de negociación, comunicación y persuasión que ayudan a conseguir todos los objetivos fijados. Mientras que RocktheCode, la última incorporación a la cartera de programas que vio la luz el pasado 26 de octubre, ha nacido con el objetivo de cumplir una de las principales demandas en el entorno empresarial: la necesidad de saber programar en casi cualquier ámbito laboral.

Sobre ThePower Business School

Catalogada como la mejor Escuela de Negocios Digital y la mejor startup española por Atresmedia y LinkedIn, atesora más de 30 programas online basados en una metodología innovadora cuyo pilar es la adaptación del método educativo a las necesidades y circunstancias de cada alumno.

ThePower Business School propone un método disruptivo de educación: clases online de 15 minutos, sin horarios, y eventos mensuales de networking presencial. Combina así lo mejor de la formación presencial, con lo mejor de la formación online.

La escuela se centra en ofrecer contenido actualizado, práctico e inspirador, a través de entrevistas a algunas de las referencias a nivel mundial. De este modo prepara a sus alumnos para enfrentar el entorno tan cambiante en el que se vive actualmente.

Datos de contacto:

Fernando González
953689332

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

Categorías: [Marketing Madrid Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>