



MAN Iberia certifica a los 14 integrantes de la nueva promoción del PEGC.

Coslada, 27.06.2023

El Programa Ejecutivo de Gestión Comercial alcanza su octava edición

Repaso a todo el proceso comercial y a las nuevas formas de comunicación con los clientes

Dos de los tres proyectos presentados por los alumnos y alumnas giraron sobre la electrificación de camiones

MAN Truck & Bus Iberia
Avd. De la Cañada, 52
28 823 Coslada (Madrid)

Si tiene preguntas, póngase en contacto con:

Jean-Paul Ocquidant
Tel.: +34 91 660 20 00
jeanpaul.ocquidant@man.eu

Miryam Torrecilla
Tel.: +34 91 660 20 00
miryam.torrecilla@man.eu

Hace unas semanas, se celebró en Madrid la ceremonia de entrega de diplomas de la 8ª promoción del PEGC, Programa Ejecutivo de Gestión Comercial que MAN Truck & Bus Iberia desarrolla para mejorar la formación de la red en el ámbito comercial.

Ana López, Técnico de Desarrollo y Selección del Departamento de Formación de la compañía, explica que esta edición "ha sido cursada por 14 alumnos y alumnas, que han superado la formación con muy buenas calificaciones".

"La estructura de este programa ha continuado la línea de las ediciones anteriores. Se aborda todo el proceso comercial, incluyendo en este caso las nuevas formas de comunicación con el cliente que demanda el mercado", afirma Ana López, añadiendo que en línea con la actualidad "dos de los tres proyectos de final de curso que han defendido los alumnos y alumnas tenían relación con la electrificación de camiones".

La ceremonia de entrega de diplomas contó con la presencia de Stéphane de Creisquer, director general de MAN Truck & Bus Iberia; Luis Sagi-Vela, director de Recursos Humanos; Jaime Baquedano, director de Camiones y Furgonetas; Miriam Lázaro, jefa de Ventas a nivel nacional; y Paco Lovaco, responsable nacional de Ventas Retail; a quienes se sumó Felipe Martínez, parts manager, que además fue el padrino de la promoción y que se mostró "muy contento" por el hecho de que los tres integrantes de su equipo hubieran participado en el programa.

MAN Truck & Bus es el fabricante de vehículos industriales y el proveedor de soluciones de transporte líder en Europa, con una facturación anual poco menos que 11 000 millones de euros (2021). Su gama de productos incluye camionetas, camiones, autobuses y motores diésel y de gas, así como servicios relacionados con el transporte de personas y mercancías. MAN Truck & Bus es una empresa de TRATON GROUP y actualmente cuenta con más de 34 000 empleados en todo el mundo.



Ana López resalta, "además de la motivación e implicación de todos los participantes, su procedencia de diferentes áreas. Y, como no, la calidad de los proyectos, que generaron mucho debate durante el proceso de evaluación".

Valoración de los alumn@s

Ainhoa Ulecia, comercial de TGE en Novo camión A Coruña, considera que el curso "plantea cuestiones que los comerciales vamos dejando de hacer por centrarnos en otras cosas, y que son tan importantes como escuchar al cliente". A veces, "cuando llevamos un tiempo en labores comerciales, lo que queremos es llegar al objetivo de la venta, pero perdemos el proceso. Esta formación refuerza ese proceso, el escuchar, entender las necesidades del cliente, favorecer una labor previa de investigación, rebatir objeciones...".

Como resumen final, Ainhoa afirma que es "una formación muy completa, dinámica y entretenida, que le vendría bien incluso a otros perfiles que no sean comerciales, que tengan que tratar con los clientes, porque te da otro punto de vista, y también considero que parte de lo que hemos visto vale para ser aplicado a la vida personal".

Por su parte Jose Antonio Fernández (delegado de Zona de Recambios de Post-Venta para las zonas de Castilla-La Mancha, Extremadura, Andalucía, Murcia y Alicante), también realiza una valoración "muy positiva, porque se han tenido en cuenta no solo la venta, sino la detección de motivaciones y alternativas a posibles argumentos del cliente que te pueden surgir en el proceso. Hemos tratado todo el proceso, incluso tocando aspectos psicológicos del consumidor, añadiendo el contenido para que sea útil en nuestro día a día".

Tampoco se quiso olvidar Jose Antonio de "la riqueza que aportó la interacción de perfiles de diferentes áreas de la compañía, procedentes de distintos lugares también", y las posibilidades que tuvieron de trabajar a distancia "gracias a las nuevas tecnologías y las herramientas que la empresa puso a nuestra disposición", un factor diferente respecto a ediciones pasadas.