

¿QUIERES FORMAR PARTE DE ALGO IMPORTANTE?

# 2ª ESCUELA REGIONAL DE VENTAS



Prácticas remuneradas en empresas



Título propio de ESIC



De septiembre a diciembre de 2019



La Escuela Regional de Ventas es una iniciativa que tiene en cuenta a las empresas como ecosistema en el que los futuros talentos comerciales desarrollarán su trabajo de forma profesional, aportando conocimientos y técnicas que les ayuden a vender más y mejor.

PARA LA FUNDACIÓN ES IMPORTANTE CONOCER LA SITUACIÓN, PREOCUPACIONES Y APORTACIONES  
QUEREMOS FORMAR A FUTUROS COMERCIALES EN COMPETENCIAS REALISTAS



## FASE DE FORMACIÓN

En la fase de la formación, esta conexión del programa formativo con el tejido empresarial se realizará a través de los casos prácticos y estudios que se trabajen, que pueden ser específicos de esas empresas y de los productos y mercados en los que operan.



## ETAPA FINAL

Al finalizar la etapa formativa de los jóvenes, y con el conocimiento que ya tienen de la cantera comercial que las empresas han contribuido a moldear, las instalaciones de dichas empresas pueden ser el lugar idóneo donde los jóvenes puedan realizar sus prácticas no laborales. Así, las empresas interesadas podrán acoger jóvenes para la realización de dichas prácticas durante 300 horas, de septiembre a diciembre, becadas por el programa, que no suponen coste para ellas.

La Fundación Globalcaja Horizonte XXII abonará a los jóvenes en prácticas participantes una beca de apoyo durante el desarrollo de las mismas, cuya cuantía será del 80% del IPREM mensual vigente ascendiendo a en este caso a 430,27 euros mensuales.

### SIN VINCULACIÓN LABORAL

Permite, sin necesidad de establecer una vinculación laboral y sin coste alguno para ti, formar a tus potenciales y futuros profesionales en la dinámica de tu empresa, con la forma de trabajar, técnicas específicas de fabricación o prestación del servicio y comercialización.

### PROMOVER COMPROMISO DE CONTRATACIÓN

Las prácticas remuneradas en empresas pueden promover un compromiso de contratación en función de la valía de los/las jóvenes profesionales que las han realizado.

### ACERCAMIENTO LABORAL

Favorece un acercamiento entre el mundo de la empresa y el formativo, que puede mejorar la el conocimiento y la adaptación de este último a las realidades y demandas del ámbito de la empresa, mejorando los conocimientos y habilidades de quienes podrán luego incrementar la competitividad de la empresa.

### IMAGEN EMPRESARIAL

Mejoran la imagen de la empresa, añadiendo un plus en Responsabilidad Social Corporativa, además de sus productos/servicios en el entorno.

## CONTACTO

### CUENCA

Persona de contacto: Marta León  
Tlfs: 969 178 645 | 686 707 947

### CIUDAD REAL

Persona de contacto: Rosa María Martínez  
Tlfs: 926 296 125 | 681 173 937

### ALBACETE

Persona de contacto: Llanos Jaén  
Tlfs: 967 157 773 | 696 636 278

