



## Abre el VIII Networking de la Cátedra de Empresa tras llegar en 2017 a los dos millones de negocio

El director, Julio Pindado, presentó el nuevo plan de actividades

L.G. | SALAMANCA

La octava edición del Networking Empresarial IME arrancó ayer organizada por la Cátedra de Empresa Familiar, el Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME), la Fundación Pro IME e IME Business School de la Universidad. El "Club Networking Empresarial IME" se ha creado para potenciar las relaciones comerciales de sus miembros, siguiendo una metodología eficaz y asistidos por profesiona-

les con gran experiencia en este tipo de actividades. En concreto, en la edición del 2017 la actividad que ha generado el Networking Empresarial IME ha ascendido a 2.003.208,06 euros, siendo el negocio generado entre las empresas participantes en el "networking" de 1.430.734 euros, mientras que el negocio generado con empresas no participantes que hayan sido recomendadas por alguno de los socios del "networking" ha sido de 572.473 euros. Como en to-

das las ediciones anteriores del "networking" el Profesor Julio Pindado, Director del IME y Presidente de la Fundación Pro IME, presentó a los empresarios y directivos asistentes el nuevo plan de actividades que pretende apoyar a más empresas. En esta ocasión la conferencia de apertura corrió a cargo de Rafael González, CEO Vivencial Formación Desarrollo y Coaching bajo el título "Venta personal: La potencia de la sintonía y la confianza".



Pindado conversa con un asistente junto al ponente Rafael González. | GUZÓN