

# Program Automobile Dealer Development

**BARCELONA**  
Enero - Marzo 2018

**MADRID**  
Abril - Junio 2018

**edara**

Estrategias de Alto Rendimiento Automoción SL

**Executive  
Education** || YOUR PARTNER  
FOR GLOBAL  
LEARNING



## El transformacional del distribuidor

El sector de la **distribución del automóvil** está inmerso en el ciclo de **mayor transformación** desde sus inicios y sin duda, tendrá un efecto directo en su **gestión / resultado**.

En este entorno cambiante, hemos visto como pasábamos de comercializar coches y prestar un servicio de atención técnica prácticamente obligatorio, relacionarnos con nuevos actores como aseguradoras, flotas y financieras, reducir los márgenes de forma considerable, hasta la actual coyuntura donde aparecen nuevos modelos de negocio, nuevas formas de gestión de personas, productos, **servicios y clientes**.

Además de la irrupción de nuevos competidores, nos encontramos en un entorno de **mentalidad tecnológica** donde va ganando importancia la gestión de la **experiencia** de cliente, desde una **visión integral**.

Esta constante evolución implica que las empresas del sector se diferencien y aporten valor a través de robustos procesos que permitan generar **relaciones muy sólidas** con los clientes, desarrollen un profundo conocimiento sobre sus necesidades, construyan modelos de ventas que **fortalezcan su posición competitiva** en el mercado y sobretodo, **dispongan de personas-procesos-herramientas** capaces de dar respuesta a este reto.

La experiencia del profesorado ESADE conjuntamente con EDARA “Estrategias de Alto Rendimiento Automoción SL”, potenciará el aprendizaje de los participantes y **permitirá afrontar el futuro con las mayores garantías**.

### Lugar de realización



#### **BARCELONA**

ESADE Business School  
Av. de Pedralbes, 92-96. 08034 Barcelona

#### **MADRID**

ESADE Business School  
Mateo Inurria, 27. 28036 Madrid

### Calendario y horario



Barcelona: 22 y 29 de enero; 5, 12 y 19 de febrero; 5, 12 y 19 de marzo de 2018.

Madrid: 9, 16 y 23 de abril; 7, 14 y 21 de mayo; 4 y 11 de junio de 2018.

De 9.00 a 13.00h y de 14.00 a 18.00h.

### Importe de la matrícula



7.100€  
6.390€ Antiguos Alumnos de ESADE

# Objetivos



El **Program Automobile Dealer Development** es un programa diseñado con **perspectiva exclusiva al sector**, y tiene como objetivo fundamental:

- 1 **Acelerar y fortalecer su posición competitiva** desarrollando conocimientos, competencias y habilidades de aplicación inmediata
- 2 Diseñar un **modelo para toda la Organización**, que facilite la consecución de resultados a través de la **gestión del cambio y el liderazgo**
- 3 Mejorar la comprensión y toma de decisiones del estado **económico y financiero** e indicadores **de cuadros de mando adecuados**
- 4 Conocer el **Cliente (B2C y B2B)** de las distintas áreas del negocio, para mejorar los resultados en distintos **procesos y situaciones**
- 5 Dotar de conocimientos y prácticas de **digitalización y marketing** en la distribución/reparación del automóvil
- 6 **Aportar acciones** y “best-practices” para el negocio de la venta, compra y reparación del automóvil
- 7 Adquirir formación y herramientas necesarias para que los **equipos humanos** sean **competitivos**, con las nuevas reglas del sector
- 8 Establecer y potenciar una **valiosa y profunda red** con los demás participantes, profesores, y directivos invitados, para explorar juntos los retos y las oportunidades del mercado
- 9 Acceder a una **red profesional** de más de 50.000 antiguos alumnos formada por una gran variedad de **profesionales, empresas y directivos de primer nivel**.

# Participantes



El **Program Automobile Dealer Development**, es un **acelerador del desarrollo profesional, departamental y empresarial de las organizaciones del sector de la Distribución Automoción**.

El participante principal del Programa está fuertemente vinculado al negocio de la distribución del automóvil y es propietario, directivo, relevo generacional, empleado promocionable o profesional con alto potencial.

También va dirigido a directivos que les conviene consolidar sus conocimientos y habilidades de gestión e innovación, profesionales que tienen una formación exquisita pero no recibieron una formación específica en management y empleados del sector que se encuentran con un entorno de extraordinaria exigencia y necesidad de adaptarse al cambio que está habiendo en el sector.

# Profesorado



Uno de los principales activos de ESADE Business School es saber aplicar la teoría a la realidad del día a día empresarial y orientarla a resultados. Ello es posible gracias a su equipo docente, formado por el Claustro académico, a la vez que por altos directivos y consultores selectos inmersos constantemente en el día a día del sector de la automoción.

## DIRECCIÓN DEL PROGRAMA

Carles Torrecilla, Andrés Raya, Carlos Xifré

# Programa



1. **RETOS EN LA CONCESIÓN Y ESTRATEGIA PARA LA COMPETITIVAD**
2. **FINANZAS CORPORATIVAS**
3. **COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN EN EL AUTOMÓVIL EN ENTORNOS B2B Y B2C**
4. **OPERACIONES E INDICADORES DE GESTIÓN AVANZADOS**
5. **GESTIÓN DEL CAMBIO**
6. **DIGITALIZACIÓN Y MARKETING DIGITAL AUTOMOCIÓN**
7. **CLIENTE. CREACIÓN Y GESTIÓN DE LA EXPERIENCIA**
8. **LIDERAZGO Y GESTIÓN DE PERSONAS PARA EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO**

En varias jornadas habrá distintas sesiones de **INTENSIFICACIÓN OPORTUNIDADES CONCESIÓN** donde habrá **INMERSIÓN ABSOLUTA** al negocio de la Distribución/Reparación y se compartirán acciones, previsiones, y planes de mejora transformacionales para el desarrollo de la actividad.

# Metodología



El programa se impartirá en 8 jornadas de 8 horas presenciales, además de un paquete de horas Distance Learning.

En cada una de las jornadas se trabajará en profundidad cada uno de los 8 módulos de contenido del currículum, más el módulo transversal “Intensificación Oportunidades Concesión” que se distribuirá durante las distintas jornadas de la formación. En las sesiones virtuales complementarias se tratarán distintos temas candentes del sector.

Durante las distintas sesiones de trabajo **se pondrá especial énfasis en la inmediata aplicación práctica** de los conocimientos impartidos, favoreciendo además, el constante contraste de la experiencia entre profesores y participantes.

Una vez terminado el programa, y habiendo demostrado su aprovechamiento, **el alumno recibirá un Diploma de ESADE**.

## Para más información



Los candidatos pueden realizar las consultas que precisen dirigiéndose a:

### EDARA

Estrategias de Alto Rendimiento Automoción SL

Carlos Xifré

c.xifre@edara.es

Tel. 935298237

Mvl. 686953575

[www.edara.es/esade](http://www.edara.es/esade)

*Programa, fechas, importe y profesorado sujetos a posibles cambios. ESADE Business School y EDARA se reservan, además, el derecho de cancelar este programa si consideran que no se cumplen los requisitos necesarios para el éxito del mismo.*