

Programme Automobile Dealer Development - PADD

Barcelona
Madrid
2019

Lugar de realización
ESADE Campus Barcelona
Av. Esplugues, 92-96

ESADE Campus Madrid
Mateo Inurria, 25-27

Fechas y horario

Barcelona:
28 de enero; 4, 11, 18 y 25 de febrero y 4, 11 y 18 de marzo de 2019

Madrid:
13, 20 y 27 de mayo; 3, 10 y 17 de junio y 1 y 8 de julio de 2019

De 9 a 13 h y de 14 a 18 h

Importe de la matrícula
7.100 €
10% de bonificación para miembros de ESADE Alumni

Este importe incluye la enseñanza, el material docente y los servicios de restauración.

El transformacional de la Distribución Automoción

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 potenciará el aprendizaje de los participantes y **permitirá afrontar el futuro con las mayores garantías**.

Participantes

El PADD es el **Acelerador del desarrollo profesional, departamental y empresarial de las organizaciones del sector de la Distribución Automoción**.

El participante del programa está fuertemente vinculado al negocio de la distribución del automóvil y puede ser **propietario, relevo generacional, directivo, jefe de área del negocio, o profesional con alto potencial de crecimiento dentro del sector** (se realiza entrevista previa para garantizar la calidad del grupo y programa).

Dentro de estos perfiles, los participantes suelen cumplir 2 o las 3 siguientes características:

- Profesionales que les conviene consolidar sus conocimientos y habilidades de gestión e innovación.
- Profesionales que pueden tener una formación exquisita pero no han recibido una formación específica en *management*.
- Profesionales del sector automoción que se encuentran con un entorno de extraordinaria exigencia y la necesidad de adaptarse al cambio.

Objetivos

El PADD (Programme Automobile Dealer Development) está diseñado con perspectiva exclusiva al sector y tiene como prioridad:

- **Acelerar y fortalecer su posición competitiva** desarrollando conocimientos, competencias y habilidades de aplicación inmediata.
- **Diseñar un modelo para toda la Organización** que facilite la consecución de resultados a través de la gestión del cambio y el liderazgo.
- **Dotar de conocimientos y prácticas en digitalización y marketing** para la distribución/ reparación y nuevos servicios del automóvil.
- **Adquirir formación y herramientas** para que los equipos humanos sean competitivos con las nuevas reglas del sector.
- **Conocer mejor el Cliente (B2C y B2B)** y mejorar su experiencia en las distintas áreas del negocio y distintos procesos / situaciones.
- **Crear un auténtico cuadro de mando estratégico** adecuado a su realidad individual.
- **Mejorar la comprensión y toma de decisiones del estado económico y financiero.**
- **Aportar acciones y best practices** para la venta, compra, posventa y servicios de la automoción.
- **Identificar y Crear Valor Relevante** para el futuro de las organizaciones asistentes.
- **Establecer una valiosa relación con los demás** participantes, profesores y directivos invitados, y poder 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.

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 del currículum, más 1 módulo transversal llamado "Intensificación Dealer".

En las sesiones virtuales complementarias se tratarán distintos temas candentes del sector.

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

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

Contenido

1. Retos en la concesión y estrategia para la competitividad
2. Comunicación y negociación en el automóvil en entornos b2b y b2c
3. Operaciones e indicadores de gestión avanzados
4. Liderazgo y gestión de personas para equipos de alto rendimiento
5. Digitalización y marketing digital automoción
6. Cliente. Creación y gestión de la experiencia
7. Finanzas corporativas
8. Gestión del cambio

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.

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 y Carlos Xifré.



Para más información

Carlos Xifré
c.xifre@edara.es
Tel. 935298237 - 686953575

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.

www.edara.es/esade

