

**¿Quieres obtener las herramientas
para mejorar el desarrollo del
negocio?**

**La formación específica para ti y para
tu equipo**


Barna Consulting Group

Fundación
Empresa
Universidad
de Navarra



FEDIS
HORECA

**Diseñar tu propio Plan de Negocio con
asesoramiento especializado en
Distribución a Hostelería**

**Dos días intensos y de concentración,
cada mes, únicamente para formarte con
los conocimientos más actualizados**



PROGRAMA DE FORMACIÓN DIRECCIÓN DE NEGOCIO

Programa de Desarrollo Directivo para empresas de la Distribución a Hostelería.

Detalle de contenidos inicialmente propuestos.

2024



¿Qué es?

El Programa de Desarrollo Directivo para empresas de la **Distribución a Hostelería**, nace con el objetivo de promover la excelencia en los profesionales del sector a través de una formación avanzadas y con alto grado de aplicabilidad.

¿A quién va dirigido?

El programa se dirige a **empresarios en activo y con experiencia en el negocio de la distribución a hostelería** o a personas que ocupen cargos directivos en dichas empresas.

¿Qué obtendré si participo?

Con cada módulo, los participantes dispondrán de un **conjunto de herramientas prácticas** que, junto con el **asesoramiento experto** recibido, les permitirá ir elaborando **su propio Plan de Negocio** e implantarlo con autonomía en sus empresas.

Los asistentes que superen los diferentes módulos del programa recibirán un **certificado por parte de la FEUN (Fundación Empresa de la Universidad de Navarra)**.



1. Objetivos



Fundación
Empresa
Universidad
de Navarra



Los objetivos concretos del Programa para los asistentes son:

1. Aportar a los asistentes de un **modelo de gestión efectivo y eficiente**, con mayor visión empresarial y orientado al crecimiento del negocio potenciando **la innovación y la visión emprendedora**.
2. **Ampliar la comprensión de las Funciones Gerenciales**, desarrollando las habilidades de interrelación y haciendo especial énfasis en los temas de Dirección de Personas y Estrategia Empresarial.
3. Proporcionar una **"puesta al día" de los conocimientos, prácticas y tendencias** más relevantes en ámbitos tales como: Management, Dirección de personas, Estrategia empresarial, Gestión Comercial/Marketing, Operaciones en Distribución y Logística, Finanzas/Fiscal y Transformación digital y Nuevas Tecnologías.
4. **Adquirir y desarrollar conocimientos y técnicas para una Dirección y Gestión innovadora y efectiva** que posibilite un gobierno más profesional del negocio. Dotando a los asistentes de **herramientas prácticas** que ayuden a gestionar de manera más eficaz a sus equipos.
5. Abordar las **actuales y futuras tendencias económicas y empresariales** con sus ventajas y oportunidades, así como sus posibles amenazas para la distribución.
6. **Motivar a los asistentes**, ilusionándoles y ayudándoles en su **evolución a través de un programa formativo riguroso** que combine conceptos **y casos prácticos a medida** siguiendo el "método del caso" y aterrizando las dinámicas del día a día de sus empresas.
7. Crear un **foro de comunicación e intercambio de conocimientos y experiencias**.
8. Estimular la búsqueda de soluciones prácticas a los problemas de gestión propios desarrollando y exponiendo un **Plan de negocio de crecimiento final** que sea aplicable a sus responsabilidades.

2. Contenidos



Fundación
Empresa
Universidad
de Navarra



El Plan de Formación que compone el Programa de Desarrollo Directivo se estructura en **6 Especialidades** que serán abordadas mediante **160-180 horas lectivas** a lo largo de un “curso” de **10 meses naturales**:



Los pesos de las materias y el orden de las sesiones a impartir se ajustarán a través de un **trabajo de diseño a realizar conjuntamente y a validar** con los responsables de FEDIS HORECA.

1. Especialidad Management

Desarrollo personal e Inteligencia Emocional



Gestión del cambio.



Importancia de los Factores Actitudinales. Inteligencia Emocional en la Empresa.



Gestión Inteligencia Intrapersonal. Comunicación interpersonal.



El Modelo DISC.

Habilidades directivas



Gestión del tiempo.



Toma de decisiones.



Estrategias de resolución de problemas.



Técnicas de innovación y creatividad.

Liderazgo



Liderazgo situacional.



Competencias directivas.



Coaching y Liderazgo.



Liderando a través de los objetivos.

2. Dirección RR.HH

Administración de RRHH



Gestión del Desempeño.



Modelos de Retribución.



Gestión de Equipos.

Políticas de RRHH para PYMES



El Proceso de Selección



El Perfil Ideal del Puesto



Plan de Acogida y Formación



Supervisión



Comunicación con el Equipo

Influencia, Negociación y Gestión del Conflicto



Resolución de Conflictos



Negociación dinámica con recursos desiguales



Aplicaciones del modelo Harvard de Negociación.

Los pesos de las materias y el orden de las sesiones a impartir se ajustarán a través de un **trabajo de diseño a realizar conjuntamente y a validar** con los responsables de FEDIS HORECA.

3. Estrategia, Dirección Comercial y Marketing

El plan de Negocio

- Concepto de Estrategia Empresarial.
- Claves del Negocio de la Distribución.
- Definición del Modelo de Negocio (Método Canvas)
- Particularidades de la PYME de la Distribución.

Crecimiento a través de la Gestión Comercial

- Del Plan de Empresa a la Estrategia Comercial.
- Elementos del Plan Comercial.
- Establecimiento del objetivo y situación de partida. Elaboración de las acciones del Plan Comercial.
- Implementación e impulsión de la Estrategia Comercial.
- Control y seguimiento.

Calidad de Servicio y Fidelización de Clientes

- Estrategias de Venta Cruzada.
- Estrategias de Retención de Clientes.
- Estrategias de Recuperación de Clientes.
- Estrategias y Políticas de Atención al Cliente.

Estrategia de Marketing

- Estrategias de Marketing para PYMES.
- Plan de Marketing para mi empresa.
- Marketing Digital.
- Coordinación Plan Comercial y Plan Marketing.

4. Gestión Económico- Financiera y Fiscal

Análisis, planificación y estrategia Financiero-Fiscal

- La fiscalidad de la Empresa de Distribución.
- Bases para la optimización fiscal del negocio.
- Política y Gestión de la Fiscalidad.
- Fiscalidad aplicada a la optimización de recursos.

Gestión Económico-Financiera

- Contabilidad analítica.
- Planificación financiera a corto plazo.
- Planificación financiera a largo plazo.
- Elaboración del presupuesto.
- Medios de financiación PYME.

Los pesos de las materias y el orden de las sesiones a impartir se ajustarán a través de un **trabajo de diseño a realizar conjuntamente y a validar** con los responsables de FEDIS HORECA.

5. Operaciones Logística y Distribución

Operaciones y Organización del Negocio



Claves para una organización eficiente.



Análisis y Optimización de Tareas y Operaciones en una empresa de Distribución.



Distribución de Tareas y Dimensionamiento.



Elaboración de Mapas de Procesos.



Cuadros de Mandos.

6. Implementación del cambio

Transformación Digital



El mundo digital en las empresas de Distribución



Experiencia Cliente: de la multicanalidad a la Omnicanalidad.



Transformación Digital de la Empresa de Distribución.



Desarrollando Profesionales Híbridos.



Las oportunidades de la IA.

Implantación de Planes de Negocio



Presentaciones de Planes de Negocio

Los pesos de las materias y el orden de las sesiones a impartir se ajustarán a través de un **trabajo de diseño a realizar conjuntamente y a validar** con los responsables de FEDIS HORECA.

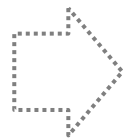
3. Metodología



Fundación
Empresa
Universidad
de Navarra



01. Diseño y preparación



02. Impartición



03. Evaluación y seguimiento

Entrevistas.

Trabajo interno y elaboración de los contenidos y material formativo.

Elección/elaboración de casos y material "ad hoc".

Validación del programa.

- Impartición de las **10 sesiones del programa**.
- Acciones de **Prewrite** y **Postwork** antes y después de cada sesión.
- **Planes de acción** personalizados.

Evaluación de la impartición

Seguimiento de los **Planes de Acción**

Mejora continuada

De la Teoría a la Práctica



4. Equipo de Profesores



Fundación
Empresa
Universidad
de Navarra



Equipo de ponentes:

El equipo de ponentes estará formado por especialistas en las diferentes temáticas ya sean socios de Barna Consulting o prestigiosos consultores, ponentes y profesores de la Universidad de Navarra escogidos en función del diseño final del programa. Algunos de ellos serán:

Cosimo Chiesa de Negri

- Profesor de Dirección Comercial del IESE desde el año 1978. Desde el año 1996 es responsable del curso SALMA "Sales Management" en el Programa Master de Barcelona.
- Dottore in Scienze Economiche e Commerciali por la Università Luigi Bocconi de Milán y Dottore Comercialista por la Universidad de Pavia.
- Sus primeros pasos profesionales fueron en la oficina de Arthur Andersen de Milán cuando esta era sede central del sur de Europa (1965-1969). En 1969 se incorporó al primer grupo italiano de alimentación, Star, S.A. como asistente al Presidente y Responsable de toda la organización del Grupo. En 1970 fue subdirector general y miembro del Consejo de Administración de Starlux filial española de la Star (1970-1978).
- Entre 1978 y 1985, fue subdirector general y miembro del Consejo de Administración de Martini & Rossi en España, ocupando al mismo tiempo el cargo de Vicepresidente de Marqués de Monistrol, S.A. Consejero de Martini & Rossi- Portugal y Presidente de Martini & Rossi Marruecos.
- En el año 1985 dejó la línea para fundar Barna Consulting Group, S.A. sociedad consultora especializada en temas de Distribución Comercial y de Fidelización de Clientes, que preside en la actualidad y que cumple 40 años de actividad.
- Miembro de la Real Academia Europea de Doctores.

Ludovica Chiesa

- Socia en Barna Consulting Group.
- Licenciada en Administración y Dirección de Empresas- IQS- Universidad Ramón Llull.
- MBA IESE Business School- Universidad de Navarra. Promoción 2006.
- CPCC: Coach ejecutiva Certificada por CTI (The Coaches Training Institute)- São Paulo e ICF (International Coach Federation).
- Certificación ORSC de Coaching de Sistemas, Relaciones y resolución de Conflictos.
- Título Superior de Maestro de Psicología Positiva (La Salle + Instituto Europeo de Psicología Positiva (IEPP) (On going).
- Facilitadora Certificada Metodología Sikkhona: Desarrollo de equipos hacia el alto rendimiento.
- Facilitadora Certificada Metodología Bridge (FCB): Modelos relacionales para la mejora de la comunicación para el liderazgo, desarrollo de equipos.
- Especialista en desarrollo de Personas y Equipos, temáticas comerciales, Marketing Relacional, Fidelización de Clientes y Coaching Directivo.

Rafael Salazar

- Socio Director de Barna Consulting Group.
- Licenciado en Ingeniería Industrial Superior especialidad en Organización Industrial por la Universidad Politécnica de Cataluña(UPC)
- MBA IESE Business School (Universidad de Navarra. Promoción 1998).
- Asistente de Investigación del Departamento de Marketing de IESE, estudio anual de redes comerciales desde 2010.
- Ponente de Venta Híbrida en el Enfocado de Dirección Comercial IESE 2020, 2021, 2022.
- Profesor de Dirección Comercial en el Master of Business Engineering (MBE) de la IL3 de la Universidad de Barcelona (UB).
- Especialista en temáticas Comerciales, Venta Híbrida, Fidelización de Clientes y CRM.
- Co-autor del libro "La Venta Híbrida: Venta Consultiva en un mundo Presencial y Virtual", 2022.

Álvaro Bañón de Irujo

- Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Navarra.
- Master en Mercados Financieros por la Universidad CEU Cardenal Herrera.
- Profesor asociado de la Universidad de Navarra y de la Universidad Pública de Navarra (Facultad de Económicas).
- Imparte Cursos y Clases de Política de Empresa, Principios de Administración de Empresas, Dirección Financiera.
- Director y Consejero de diversas Instituciones y Empresas de Navarra, La Rioja, País Vasco. Socio de Haltia Capital.
- Especializado en temáticas de Gestión y Financieras.

Roberto Cabezas

- Roberto es profesor asociado en la Facultad de Comunicación de la Universidad de Navarra.
- Profesor en el Master en Periodismo Televisivo y en el Máster en Periodismo de Investigación en la Universidad Rey Juan Carlos.
- Licenciado en Ciencias Sociales y de la Información en la Universidad Gabriela Mistral de Chile.
- Master en Gestión de Empresas de Comunicación (MGEC) en la UN.
- Coach del modelo Myers-Briggs (MBTI) en la UN.
- Director de la Fundación Empresa Universidad de Navarra y de Career Services en la UN.
- Especializado en Comunicación, Identidad Digital y Marca Personal.

Pedro Mir

- Licenciado en Económicas por la Universidad de Navarra.
- MBA por ESADE Business School.
- Doctor en Marketing y Comunicación por la CEU San Pablo.
- Formado en universidades internacionales como Fundan Shanghai University en China y MIT en Boston.
- Ha desempeñado puestos ejecutivos en el área de Marketing e Innovación en Barna Consulting, Danone, Nutrexp o Lindt&Sprüngli.
- Es consultor de Marketing y asesora a empresas como Kimberly Clark, Danone, Puig o Sercotel Hotels.
- Miembro del AUQAMM Marketing Research Center.
- Ha publicado algunos artículos científicos de prestigio además de capítulos de libros en el área de marketing y comunicación.
- Especialista en Marketing, Estrategia e Investigación de Mercados.

Fede Prats Salmurri

- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la "Universitat Internacional de Catalunya" (antigua INEDE).
- Profesor titular de Finanzas en Universidad Abat Oliba - CEU y en la Escuela de Negocios UAO-CEU.
- Imparte Cursos especialización en ESADE y en el Máster
- en Universidad Abat Oliba- CEU.
- Colaboraciones con múltiples colectivos, conferencias y coloquios sobre Finanzas, así como monográficos de Finanzas para no Financieros.
- Especializado en temáticas Económico-Financieras.

José María Llaurador

- Psicólogo y Consultor de Recursos Humanos.
- Director del Área de Empresa Familiar de Barcelona Economía, empresa especializada, en asesorar en la gestión de las empresas familiares de sectores diversos.
- Creador de un autodiagnóstico de la sucesión para la Cambra de Comerç de Barcelona.
- Colaborador asiduo en prensa y en revistas especializadas sobre temas empresariales.
- Profesor del "Graduado en Gestión del Comercio y Distribución" de la UAB i del "Postgrado de Dirección Estratégica de Centrales de Compras", entre otros.
- Coautor de 6 libros sobre la empresa familiar y sobre organización y psicología empresarial.
- Especialista en recursos humanos, habilidades directivas y gestión de la empresa familiar.

Victoria Rgez. Chacón

- Doctora en Ingeniería Industrial por la Escuela Superior de Ingeniería de San Sebastián (Universidad de Navarra).
- Ingeniera en Producción Agro-industrial (Universidad de La Sabana, Colombia).
- Profesora de la Universidad de Navarra (Facultad de Económicas).
- Imparte Cursos y Clases de Gestión de Operaciones y Logística.
- Subdirectora de la ISSA School of Management Assistants (Universidad de Navarra).
- Especializada en temáticas de Operaciones y Procesos, Logística y Gestión de la Producción.

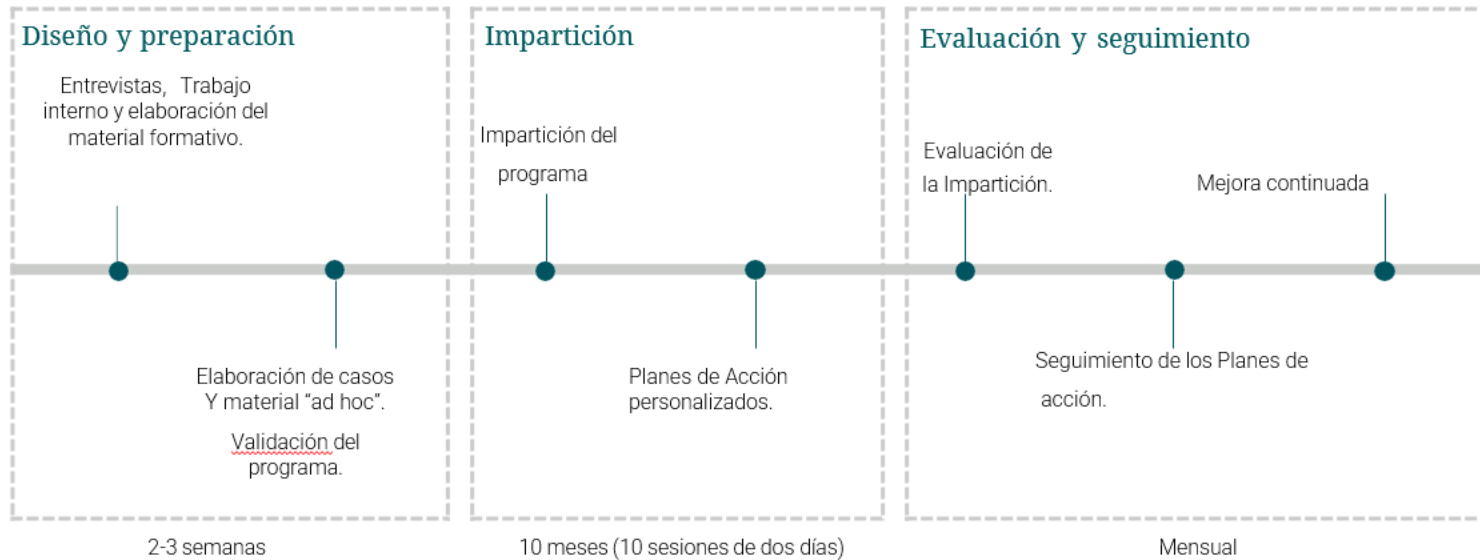
5. Timing y Costes



Fundación
Empresa
Universidad
de Navarra



Timing



Costes

1. El coste de tarifa del programa es un 60% inferior al de las más prestigiosas escuelas internacionales de negocios: **12.000€**
2. Si accedes a través de Fedis Horeca obtendrás un **15% de descuento**
3. Pero, **si pertneces de Fedis Horeca** tendrás un Precio Especial inscribiéndote en 2024 de **9.500€**



Anna Masuet



685670081



anna@fedishoreca.es



www.Fedishoreca.es



Gracias

Jordi Turmo



667659266



jorditurmo@fedishoreca.es



www.Fedishoreca.es

