

**¿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



# 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 aterrizándolo 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

