

DIPLOMADO FECRA PARA EMPRESARIOS DE ESTACIONES DE SERVICIO

Especialmente desarrollado por ActionCOACH para que sus afiliados puedan profesionalizar la gestión de sus Estaciones de Servicio y potenciar sus resultados



COACHES DE NEGOCIOS



COACH Sebastián Jukic

Lic. En Ciencias Empresariales y MBA (IAE).
Consultor y asesor de empresas. Experto en Estaciones de Servicio y en el diseño e implementación de nuevos negocios. Más de 25 años de Experiencia profesional en Petroleras. Gerente de Planificación Comercial – ENEX (Shell en Chile), Retail Marketing Manager para AR, CH, PY & UR – SHELL Group y Gerente General Multibrand SA (Programa Travellpass).



COACH Fernando Freire

Lic. En Organización de Empresas, MBA en Administración y Estrategia, PAD del IAE. Más de 30 años de experiencia en la gestión y dirección de PYMEs y Empresas Multinacionales. Especialista en retail y venta minorista, Director de Marketing Argentina, Director General del Grupo Español SM, Gerente General en Dikter SA de indumentaria y textil, entre otros.
Coach apasionado por profesionalizar empresas, equipos y promover la orientación a resultados..



- Somos una Empresa de **Coaching** con enfoque en **Negocios** a nivel mundial.

- Actualmente tenemos presencia en **84 países**.

- + **1.000 Coaches** alrededor de mundo.

- Desde **1993**, nos dedicamos a **transformar empresas y potenciar empresarios**.

•Somos la Empresa N° 1 en Coaching de Negocios del mundo.

¿Qué significa convertirse en un operador profesional de Estaciones de Servicio?

- Dejar de trabajar EN la operación de las Estaciones, y aprender a trabajar PARA el negocio.
- Poseer una gestión operativa y administrativa sistematizada, que permita administrar dos o más Estaciones en forma integrada.
- Apalancarse tecnológicamente para hacer más eficiente, rentable y segura la operación de las estaciones.
- Desarrollar una gestión proactiva de ventas
- Poner foco en potenciar las ofertas de tiendas, generando atracción y retención de clientes.
- Innovar constantemente en la búsqueda de nuevos negocios.

Las **Estaciones de Servicio** se han convertido en un **emplazamiento multiservicio** de operación compleja, márgenes estrechos y volúmenes irregulares.

Para **enfrentar con éxito** la nueva realidad que vive el sector, se requiere una **transformación** de los **empresarios y gerentes**. Deben convertirse en **Operadores Profesionales de Estaciones de Servicio**

¿POR QUÉ HAY QUE PROFESIONALIZAR LA GESTIÓN DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO?



NUEVAS TECNOLOGIAS



NUEVAS DEMANDAS



AUMENTO DE COSTOS



NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO



ARGENTINA ESTÁ CAMBIANDO

DIPLOMADO PARA EMPRESARIOS DE ESTACIONES DE SERVICIO

- Programa exclusivo para asociados a FECRA, desarrollado y certificado por ActionCOACH.
- Desarrollado para empresarios y gerentes de estaciones de servicio, con posibilidad de sumar a encargados, mandos medios y/o familiares en las diferentes sesiones del programa

➔ ¿Qué ofrece el diplomado FECRA?

- Una visión sobre el futuro de las estaciones de servicio y sobre las necesidades de profesionalizar su gestión
- Una metodología de trabajo probada, desarrollada por la firma #1 de coaching de negocios del mundo, adaptada a los desafíos actuales de las Estaciones de Servicio.
- Experiencias, buenas prácticas y herramientas concretas para ayudar a los empresarios de estaciones de servicio a profesionalizar la gestión de sus estaciones



Metodología aprobada



Herramientas concretas



Experiencia y buenas prácticas

TEMARIO DEL PROGRAMA

EL OPERADOR PROFESIONAL DE ESTACIONES DE SERVICIO

Módulo 1

- **Sesión #1 (27/03)**: El futuro de las Estaciones y la necesidad de profesionalizar su gestión
- **Sesión #2 (3/04)**: Las trampas de las Empresas Familiares
- **Sesión #3 (10/04)**: El dominio de la agenda empresarial

LAS FINANZAS Y LOS TABLEROS DE GESTIÓN

Módulo 2

- **Sesión #4 (24/04)**: El dominio de los números de las Estaciones de Servicio
- **Sesión #5 (8/05)**: La salud económica y financiera de las Estaciones de servicio
- **Sesión #6 (15/05)**: El dominio de los reportes.

POTENCIANDO EL NEGOCIO DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Módulo 3

- **Sesión #7 (22/05)**: La estación de Servicio como punto de destino y el rol de las tiendas de conveniencia
- **Sesión #8 (29/05)**: ¿ Como atraer, retener y fidelizar clientes?
- **Sesión #9 (05/06)**: Los 5 caminos para potenciar ventas y utilidades

SISTEMATIZACIÓN, EQUIPOS Y PLANIFICACIÓN

Módulo 4

- **Sesión #10 (12/06)**: ¿Cómo sistematizar la operación de las estaciones de servicio?
- **Sesión #11 (19/06)**: Liderando equipos comprometidos con el negocio
- **Sesión #12 (26/06)**: Planificar para obtener resultados

Modalidad de dictado: 8 sesiones virtuales y 4 presenciales en las oficinas de FECRA

Finaliza con el **ARMADO DE UN PLAN DE ACCIÓN** para las empresas que participan.

Las empresas podrán acceder a una **sesión de coaching de negocios personalizada.**

PROGRAMA EXCLUSIVO PARA ASOCIADOS A FECRA

- ① Costo del programa: \$675.600 + IVA por empresa participante.
- ② Forma de pago: Al momento de inscripción se facturará el total del programa que podrá ser abonado en dos cuotas de \$337.800 + IVA cada una. los participantes deberán presentar dicha factura a fecra para obtener el reembolso del 80% del valor abonado.

***FECRA reconocerá el 80% del valor abonado a todas las empresas afiliadas que se inscriban al programa**



Webinar Informativo: jueves 20/03

COMIENZA: Jueves 27 de Marzo
FINALIZA : Jueves 26 de Junio



18 a 20 Horas (Argentina)

