

# 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)

