

Cita en Madrid para los concesionarios que quieran ser más competitivos

Llega a Madrid el PADD – Program Automobile Dealer Development, un programa de ESADE Business School exclusivo para profesionales de la distribución del automóvil

“En este momento estamos viviendo la mayor transformación del sector del automóvil desde que se inició su comercialización en masa, hace más de 100 años”. Una transformación que “tendrá efectos directos sobre las empresas distribuidoras, por lo que para los concesionarios resulta vital hacer todo lo que sea posible para ser más competitivos”, explica Carlos Xifré, director académico del nuevo programa de ESADE Business School PADD – Program Automobile Dealer Development.

Tras la gran experiencia que se está viviendo en la edición de Barcelona, el PADD tendrá también una edición en Madrid, que se presentará públicamente el 7 de marzo, arrancará el próximo 9 de abril, y se extenderá hasta el mes de junio. Se trata de un programa transformador y pionero, exclusivo para profesionales del sector de la distribución del automóvil.

En efecto, está dirigido a propietarios, directivos, relevos generacionales, empleados promocionables y, en general, a profesionales de la distribución que tengan un alto potencial de crecimiento. Su objetivo principal es desarrollar los conocimientos, competencias y habilidades necesarias para poder acelerar inmediatamente la posición competitiva de los concesionarios de automóviles.

Ocho grandes áreas

De carácter eminentemente práctico, el programa pretende adaptarse a un entorno cambiante, en el que ha evolucionado la manera de gestionar el producto, los clientes y los recursos humanos. Por ello, los contenidos del programa abarcan ocho grandes áreas, a saber: retos en la concesión y estrategia para la competitividad; finanzas corporativas; comunicación y negociación en entornos B2B y B2C; operaciones e indicadores de gestión avanzados; gestión del cambio; digitalización y marketing digital; creación y gestión de la experiencia de cliente; y por último, liderazgo y gestión de personas para EAR (equipos de alto rendimiento).

Tal y como explica Carlos Xifré, “al concluir el programa, los participantes llevarán un año de ventaja a sus competidores. En un sector donde hay una cierta endogamia, este programa pretende abrir su visión, enseñarles a pensar y a actuar de forma diferente. Los participantes de la edición de Barcelona están muy satisfechos y ya están poniendo en práctica los conocimientos adquiridos”.

La estructura

El formato escogido es mixto: son ocho jornadas presenciales de ocho horas, a las que hay que añadir un paquete de horas de distance learning, en las que cada participante irá trabajando los diferentes módulos. Este formato está pensado para que sea muy compatible con el trabajo, pero intenso en contenido y retorno. Habrá además, un contenido transversal de intensificación de oportunidades reales de negocio con las que cuenta ahora mismo el concesionario. Esta estructura de trabajo se

complementará, para que la inmersión sea absoluta, con casos de éxito e invitados de primer nivel.

“Al final, el objetivo es proporcionar herramientas sólidas, de forma que los distribuidores puedan hacer frente a un entorno también tecnológico en el que van llegando nuevos competidores, y en el que será esencial gestionar al cliente desde una visión integral”, subraya Carlos Xifré, quien añade que “en el PADD formaremos a quienes apuesten por ser distribuidores de éxito y quieran disponer de personas, procesos y herramientas capaces de dar respuesta a los nuevos retos”.

Datos de contacto:

e-deon.net

Comunicación · Diseño · Marketing

931929647

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Automovilismo](#) [Madrid](#) [Logística](#) [Eventos](#) [Seguros](#) [Consumo](#) [Industria](#) [Automotriz](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>