

DIPLOMADO EN DIRECCIÓN ESTRATÉGICA PARA DIRECTIVOS DE ESTACIONES DE SERVICIO (DIDES)



OBJETIVO DEL DIPLOMADO

Ofrecer a los participantes conocimientos sistémicos prácticos que les permitan un análisis del entorno del sector en el país (desde los ámbitos económico, legal, administrativo, mercadológico, financiero, fiscal, humano y corporativo) y a la vez llevar de forma aplicada los conceptos hacia la gestión operativa integral en la red de estaciones de servicios, teniendo como marco de partida atender la necesidad de apertura que vivirá el sector a partir del 2017.

Los participantes obtendrán la información necesaria de "strategic management", que les permita una mayor productividad, eficiencia y eficacia, al alinear estratégicamente sus recursos humanos, materiales y de capital hacia el servicio y el encontrar mecanismos de alianzas estratégicas que les fortalezcan, con lo cual lograrán crecimiento.

VALORES AGREGADOS

- Práctico y aplicado. Los participantes desarrollarán un proyecto de aplicación en las estaciones de servicio con el cual atenderán la problemática que enfrentan. Este proyecto tendrá seguimiento por parte de los expertos de manera virtual y colaborativa.
- Profesores y Coordinadores han trabajado para empresas y entidades gubernamentales en representación de instituciones como el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey ITESM, Red de Universidades Anáhuac, Universidad Iberoamericana y otras de alto prestigio.
- Respaldo académico de la Universidad Anáhuac.
- El Diplomado se impartirá en instalaciones de la Universidad Anáhuac en México D.F., Oaxaca, Puebla, Querétaro, Xalapa y Mérida y en Hoteles seleccionados.

CONTACTO

Ponte en contacto con nosotros para recibir más información:

Tel. oficina: (01 55) 5374 1731

Cel.: 55 1937 0497 / 55 3466 7156

dides@actum.org.mx



MÓDULO 1. LÍDER COACH

Duración: 12 horas

Objetivo: Comprender y desarrollar competencias de liderazgo que les permitan alcanzar resultados extraordinarios en sus equipos de trabajo.

- Nuevos entornos de negocios
- Autoconocimiento
- Gestionando el cambio: influir en uno mismo para después influir en los colaboradores
- Competencia de inteligencias múltiples
- Competencia comunicativa
- El poder de la escucha
- Conversaciones para el alto desempeño
- Competencias de Líder Coach para estaciones de servicio
- Alianzas estratégicas (administrativa, sistemas, recursos humanos, financiera, etc.)
- Mejores prácticas en empresas familiares

MÓDULO 2. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA APLICADA PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Duración: 12 horas

Objetivo: Desarrollar la planeación estratégica para las estaciones de servicio que permita a todos los empleados mirar en la misma dirección, con objetivos claros, con estrategias definidas para alcanzar la misión y visión a través de un plan de acción que genere certidumbre.

- ¿Qué es la planeación estratégica?
- Beneficio de la planeación
- El entorno competitivo de la estación de servicio: Negocios complementarios
- Análisis de la competencia
- Desarrollando el FODA
- Definición de misión, visión y valores
- Establecimiento de objetivos estratégicos
- Necesidades de sucesión en empresas familiares
- Generando estrategias y definición de proyectos
- Definiendo mecanismos de medición
- Desarrollo del plan de acción (definición de proyectos)

MÓDULO 3. ECONOMÍA GLOBALIZADA Y EL MERCADO DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Duración: 8 horas

Objetivo: Entender cómo funciona el mercado de las estaciones de servicio bajo el entorno económico en México.

- Introducción
- Microeconomía y estructuras de mercado
- Análisis microeconómico del sector de estaciones de servicio
- Elasticidades
- Proceso de producción
- Costos
- Macroeconomía y sus efectos
- Las políticas gubernamentales que inciden en el sector de las estaciones de servicio

MÓDULO 4. FINANZAS APLICADAS

Duración: 8 horas

Objetivo: Comprender de manera básica que son los estados financieros y de resultados para una mejor toma de decisiones; así

- Los negocios y la información financiera
- Estados financieros
- Información financiera para la estación de servicio
- Gestión del efectivo y el capital
- Estado de flujo de efectivo
- Planeación financiera
- Fuentes de financiamiento

MÓDULO 5. ESTRATEGIA FISCAL EN ESTACIONES DE SERVICIO

Duración: 8 horas

Objetivo: Entender cómo generar las mejores estrategias fiscales con base en las nuevas reglamentaciones y a la vez con base en los cambios que se gestarán para el 2017 en el sector.

- Introducción
- Política fiscal
- Régimen de tributación
- Estrategias fiscales
- Impositiva
- Temas actuales claves

MÓDULO 6. CAPITAL PRIVADO

Duración: 8 horas

Objetivo: Entender cómo funciona el mercado de capital privado en México y como poder aprovechar estos esquemas como fuente de financiamiento para las estaciones de servicio.

- Introducción al mercado de capital privado
- Cómo funciona el mecanismo de capital privado
- Limited Partnership
- Limited Partner
- General Partner
- Ciclo de vida de la empresa y esquema de financiamiento
- Empresas de capital privado en México
- Due Dilligence Financiero
- Capitalización en Bolsa

MÓDULO 7. IMPACTO DEL CAPITAL INTELECTUAL EN LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Duración: 8 horas

Objetivo: Que los participantes cuenten con herramientas para potenciar y encauzar las capacidades de sus colaboradores, incluida su forma de pensar y actuar en el trabajo.

- Capacidad, enfoque y compromiso, objetivos de la gestión del capital humano
- El "Modelo de trabajo digno" de la Organización Internacional del Trabajo
- Mejores prácticas en:
 1. Selección e incorporación de personal
 2. Enculturación para el servicio y la seguridad
 3. Gestión del desempeño
 4. Cultura de seguridad
 5. Preparación para la Sucesión en empresas familiares
 6. Seguridad e higiene en el trabajo
 7. Mejores prácticas en Latinoamérica

MÓDULO 8. MARKETING Y COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Duración: 8 horas

Objetivo: Entender cómo funciona el marketing y como generar valor agregado a través del marketing para los clientes de las estaciones de servicio.

- Introducción al marketing
- Análisis del consumidor
- Gestión de la marca
- Segmentación de la demanda
- Diferenciación del servicio
- Estrategia de posicionamiento
- Satisfacción del cliente
- Marketing de servicios y calidad en los servicios
- Marketing digital
- Comunicación estratégica
- Programa de fidelización
- Merchandising: Mejores prácticas en Latinoamérica

MÓDULO 9. MARCO LEGAL PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Duración: 8 horas

Objetivo: Conocer la legislación para la operación de estaciones de servicio desde los aspectos de franquicia así como los ambientales.

- Introducción
- Marco legal para las estaciones de servicio
- Derecho Laboral
- Marco legal para la protección del consumidor
- Marco jurídico sobre requerimientos de gobierno local y estatal
- Leyes Mercantiles
- Normatividad ambiental y protección civil
- Análisis del contrato de franquicia
- Fundamentos y condiciones de Pemex para franquicias
- Derecho sucesorio

MÓDULO 10. GOBIERNO CORPORATIVO

Duración: 8 horas

Objetivo: Comprender la importancia del gobierno corporativo para la institucionalización de estrategias.

- Filosofía corporativa
- Funciones de Gobierno Corporativo
- Conformación de un gobierno corporativo
- Beneficios de esta implementación
- Desarrollo de políticas y normatividad
- Relación con inversionistas
- Sistemas de control interno
- Alianzas estratégicas / Outsourcing
- Mejores prácticas de gobierno corporativo

MÓDULO 11. PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

96 horas de duración con Diploma de acreditación

METODOLOGÍA

Los participantes en equipos de 4 participantes presentaran proyectos de implementación.

Se contará con la participación de sinodales que les ayuden a observar los aspectos de mejora en su proyecto.

Es de fundamental importancia que los participantes vayan desarrollando a lo largo de su capacitación la información que les permita al final englobar su proyecto de aplicación del conocimiento.

