

Programa Avanzado para Gerentes de Concesionarios

LA IA COMO MOTOR DE TRANSFORMACIÓN



Do Good. Do Better.

Programa Avanzado para Gerentes de Concesionarios

LA IA COMO MOTOR DE TRANSFORMACIÓN



Do Good. Do Better.



Todo empieza
contigo...



Porque tú:

siempre
buscas una
forma mejor
de hacer
las cosas.

crees
en **modelos
colaborativos**,
basados en
hacer que las ideas
crezcan.

sabes que
necesitas **seguir
aprendiendo**, igual
que el mundo
y la sociedad
siguen **avanzando**.

El futuro no va a ser lo que
todo el mundo predice.

El futuro es ilimitado.

Y será lo que tú decidas.

Unlimited
Better Futures
esade | Executive
Education

sabes
que **tienes
el potencial
para
hacerlo**.

estás listo
para afrontar
**tus próximos
retos como líder**.



Empezando por escoger
Esade Executive Education

Unlimited Better Futures

esade | Executive
Education

Vive la experiencia
Executive Education de Esade
y empieza a elegir y a dar forma
a tu Unlimited Better Future

Propósito del Programa

En un entorno de cambio constante en el que adaptarse ya no es suficiente, Faconauto y Esade impulsan este programa para compartir, a través del aprendizaje, las tendencias más innovadoras del sector y crear espacios de reflexión y contraste que ayuden a los concesionarios a diseñar estrategias anticipativas.

Con la Inteligencia Artificial como hilo conductor, el programa propone utilizar la tecnología para centrar la gestión en la aportación de valor al cliente, detectar necesidades emergentes y liderar con éxito la transformación comercial desde las competencias clave del equipo. A lo largo del recorrido, convertiremos la estrategia en un plan ejecutable con prioridades claras, cadencia de seguimiento y foco en rentabilidad, aumentando la conversión de leads y la productividad. Reforzaremos el liderazgo como motor de cultura, disciplina comercial y excelencia operativa; integraremos la gestión de VN/VO, postventa, financiación y servicios como un sistema único; y elevaremos la experiencia de cliente, tanto online como en el punto de venta, para ganar cuota, recurrencia y recomendación. Profesionalizaremos la gestión del talento apoyándonos en la IA (selección, desempeño, incentivos y desarrollo) para una organización más competitiva y con un crecimiento sostenible.



Objetivos



Definir una agenda estratégica de concesionario

con 3–5 prioridades y métricas de impacto (margen, rotación, absorción, CSI/NPS), y traducirla a un roadmap de 90 días con responsables, hitos y cadencia de control.



Mejorar la rentabilidad del mix de negocio

(VN/VO/Posventa/F&I) identificando palancas de margen y productividad, implementando acciones concretas sobre excelencia en la experiencia de cliente, pricing y procesos.



Acelerar la transformación comercial y omnicanal

elevando conversión de leads y calidad del proceso de venta, estableciendo estándares operativos y herramientas para que la experiencia sea consistente en cualquier punto del canal.



Fortalecer el liderazgo y la cultura de ejecución

del equipo directivo (priorización, feedback, accountability), creando mecanismos de seguimiento que sostengan hábitos eficientes y reduzcan la improvisación.



Desarrollar un modelo de talento y organización

que atraiga y haga crecer a los mejores, ajustando roles, incentivos y formación para alinear comportamiento diario con resultados tangibles.



Learning Journey

Repensar el Modelo

Repensar cómo lo hacemos

Repensar lo que yo hago

Sesión 1

La nueva automoción en la era de la IA. Presente y futuro de la concesión

- Cómo la IA, la electrificación y los nuevos modelos de movilidad están rediseñando el negocio del concesionario.
- Cuáles serán los modelos de negocio ganadores y cómo prepararse para nuevas reglas de juego (ventas online, datos, nuevos players).

Sesión 2

Marketing 4.0: Leads de Calidad y Experiencias que Convierten

- IA aplicada a campañas hipersegmentadas, scoring de leads y automatización inteligente para atraer clientes de alto potencial.
- Diseño de experiencias de cliente memorables con datos, personalización y journeys impulsados por IA.

Sesión 3

Fiananzas inteligentes: Gestión rentable en la era de la IA

- Uso de IA para forecasting, análisis de rentabilidad, optimización de inventario y pricing dinámico en VO y VN.
- Cómo transformar la toma de decisiones financieras usando datos predictivos y automatización.

Sesión 4

Ventas Aumentadas: El nuevo Rol del Asesor Comercial

- Cómo la IA potencia el proceso comercial: diagnóstico del cliente, argumentarios dinámicos, seguimiento inteligente y cierre asistido.
- Técnicas de venta apoyadas en IA para aumentar conversión, reducir fricciones y elevar la calidad de la relación con el cliente.

Sesión 5

Innovación y Tecnología: Construyendo la concesión inteligente

- Las tecnologías clave (IA generativa, automatización, digital twins, analítica) y cómo incorporarlas de forma práctica en el concesionario.
- Diseño de un roadmap tecnológico realista que genere impacto rápido sin perder visión estratégica.

Sesión 6

Personas y Talento. El mejor activo estratégico

- Liderar equipos y transformación en la era de la IA. El liderazgo inspirador y la gestión del cambio.
- Cómo usar IA para reclutar mejor, desarrollar talento, aumentar productividad y crear una cultura innovadora.



Profesorado



Carles Torrecilla Gumbau

Director Académico

Profesor titular, Departamento de Marketing
Esade Executive Education



Rocío Moreno Ruiz de Mier

Directora Académica

Socia Esade Corporate Learning Solutions
Esade Executive Education



Toni Alés

Colaborador Académica
del Departamento de Marketing
de Esade Executive Education



Marc Cortés

Director del Executive Master
Digital Business BCN e in/on.edu



Joan C. Amaro

Profesor del departamento de control y dirección financiera



Raimon Mirosa

Profesor del departamento de Marketing



Xavier Ferrás

Profesor ordinario,
Operaciones, Innovación y Gestión de la Tecnología en Esade







Rankings Financial Times



FT EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING

#1 Best Follow-Up
Worldwide
2025

#2 Best New Skills &
Learning
Worldwide
2025

#3 Best Faculty.
Worldwide
2025

Calendario de sesiones

MAYO 2026

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

JUNIO 2026

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

JULIO 2026

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

DATOS BÁSICOS

Lugar de realización

Campus Madrid
Calle de Valle
de la Fuenfría, 3,
28034 Madrid
Tel. +34 913 597 714

Matrícula

6.555 €

Este importe incluye
la enseñanza, el material
docente y los servicios
de restauración.

10% de bonificación para
los miembros de Faconauto
y Esade Alumni.
(precio final: 5.900€)

Programa, fechas, importe
y profesorado sujetos a
posibles cambios.



Para más información:

Rocio Esteban

rocio.esteban@faconauto.com

+34 646 407 745

Inscríbete al programa
cumplimentando el formulario
en [este enlace](#)