

FACONAUTO
UNIVERSIDAD



Máster en gestión y desarrollo de empresas de automoción 2026

Programa

E-LEARNING

SESIONES PRESENCIALES

MASTERCLASS

El máster

La Universidad Faconauto, en colaboración con Randstad Formación y Desarrollo, ha desarrollado este máster de formación superior que se dirige a profesionales de la automoción que quieran desarrollar las competencias clave para el gobierno de las áreas más importantes en la dirección estratégica de una empresa de automoción: comercial, marketing, digitalización, nuevas tecnologías e inteligencia artificial, finanzas, etc.

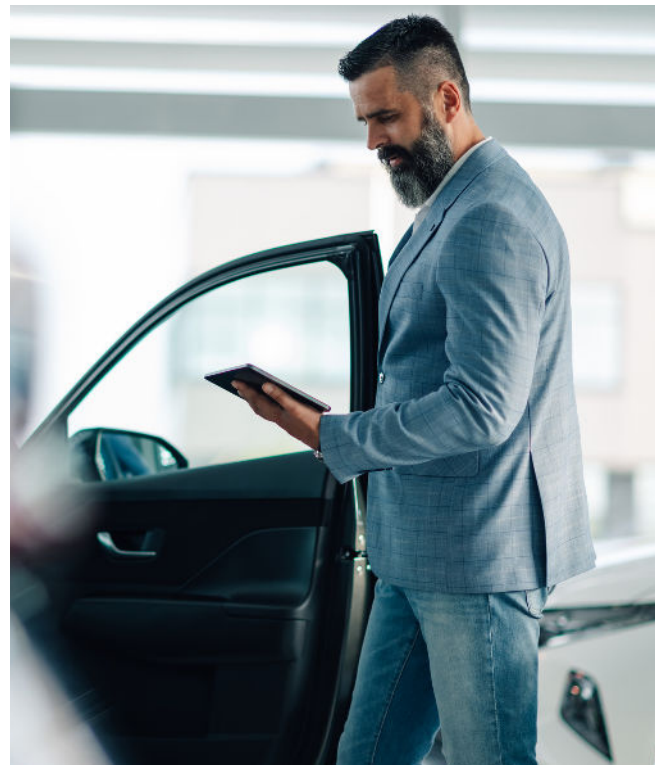
Objetivo

El objetivo de este programa es que los participantes puedan aplicar las competencias desarrolladas, con la finalidad de **optimizar y rentabilizar la gestión de las empresas concesionarias en el sector de la automoción.**

Modalidad

Este programa se lleva a cabo en modalidad **blended learning**, es decir:

- Mediante la realización de **siete módulos con contenidos interactivos** en una plataforma de formación y con la asistencia de tutores expertos en cada módulo.
- Mediante la participación en **24 sesiones de Masterclass**, sesiones de vídeo conferencia con expertos reconocidos en el sector.
- A través de **tres jornadas presenciales** de 8 horas, **Get in touch**, en las que, además de dinámicas prácticas con profesionales destacados del sector, se promueve el networking.



7 módulos
interactivos



24 sesiones
de Masterclass



3 jornadas
presenciales

Duración

La duración del programa es de **300 horas impartidas en siete meses**, de mayo a diciembre. Participan en este programa más de 15 formadores expertos de reconocida trayectoria en el sector.

Los participantes obtienen un **certificado emitido por Universidad Faconauto y Randstad Formación y Desarrollo**.

Metodología

A través de una metodología mixta, que combina diferentes modelos didácticos, pero priorizando el método 70/20/10, este máster ofrece un proceso de aprendizaje experiencial, dinámico y práctico. Se conforma de:

- Autoformación con **contenidos elearning** altamente interactivos, asistida por tutores expertos.
- Lectura y análisis de artículos.
- Ejercicios con casos prácticos.
- Foros de debate.
- Cuestionarios para afianzar conocimientos.
- Trabajos individuales y en grupo directamente aplicables al puesto de trabajo.
- *Masterclass* en aula virtual con destacados profesionales del sector.
- Tutorías virtuales con expertos en la materia.
- *Get in touch*: **sesiones presenciales de networking** con presentaciones, dinámicas y actividades prácticas.



Programación

E-learning (Módulos de teleformación)

04/05

Módulo 1: IA y sus aplicaciones en el concesionario.

18/05

Módulo 2: Dirección comercial I – análisis y estrategia

15/06

Módulo 3: Dirección Comercial II – procesos de gestión.

15/06

Módulo 4: Marketing, RRSS y reputación online.

24/08

Módulo 5: Experiencia de Cliente (CX) para concesionarios.

21/09

Módulo 6: Dirección Financiera. Marco jurídico y legislativo.

05/10

Módulo 7: Dirección de Recursos Humanos.

Masterclasses (Sesiones virtuales)

21/05

Aplicaciones prácticas de la IA en concesionarios

Alejandro Pires

28/05

IA y sus aplicaciones en el concesionario

Mauricio Paganessi

04/06

En la mente del cliente

Alicia Rueda

Programación

Masterclasses (Sesiones virtuales)

**Para las sesiones marcadas como "Ponente pendiente de confirmación" se notificará el formador definitivo con la debida antelación a través de los canales oficiales.*

11/06

Análisis de oportunidades en Zona

Francisco Jiménez

18/06

Análisis y estrategia

Bruno Brito

25/06

Tratamiento de objeciones y técnicas de cierre

Alicia Rueda

02/07

Procesos de gestión fabricante - concesionario

Bruno Brito

09/07

Gestión del vehículo nuevo y de ocasión

Francisco Jiménez

16/07

Diseño del mix comercial

Manuel Sanchez

23/07

Gestión de inventarios de vehículos

Manuel Sanchez

30/07

Del *lead* al cierre: IA, datos y metodología para revolución

Ponente pendiente confirmación

03/09

Personas al volante

Francisco López

Programación

Masterclasses (Sesiones virtuales)

**Para las sesiones marcadas como "Ponente pendiente de confirmación" se notificará el formador definitivo con la debida antelación a través de los canales oficiales.*

10/09

Marketing digital y reputación online para concesionarios

Manuel Sánchez

17/09

Mapas emocionales para la venta en el sector

Miguel Pedrera

24/09

Fidelización inteligente

Manuel Castosa

01/10

Management y productividad en el concesionario

Bárbara Acero

08/10

La hoja de ruta para una posventa de alto rendimiento

Francisco López

15/10

¿Cómo me pueden ayudar las redes sociales?

Bárbara Acero

22/10

Posventa que enamora

Bárbara Acero

29/10

Del Call Center a la conversación inteligente

Álvaro Rodelgo

05/11

Impulsa la rentabilidad: dirección financiera eficiente

Borja Roibas

Programación

Masterclasses (Sesiones virtuales)

**Para las sesiones marcadas como "Ponente pendiente de confirmación" se notificará el formador definitivo con la debida antelación a través de los canales oficiales.*

12/11

Introducción al marco legal del sector automotor
*Ponente pendiente de confirmación**

19/11

RRHH en Automoción
Agustín López

26/11

Dirección de Recursos Humanos
Irene González de la Peña

Get in touch (Sesiones presenciales)

27/05

Get in Touch 1.
Participantes: alumnos y equipo docente del Máster.

16/09

Get in Touch 2.
Participantes: alumnos y equipo docente del Máster.

18/11

Get in Touch 3.
Participantes: alumnos y equipo docente del Máster.

Información



Duración: 7 meses.



Fechas: del 4 de mayo al 3 de diciembre del 2026.



Precio: 4.400 € + IVA (bonificable por FUNDAE).



Carga lectiva: 300 horas de trabajo del alumno (teoría y práctica).



Certificación emitida por Universidad Faconauto y Randstad Formación y Desarrollo.



Proceso de admisión: entrevista personal previa.



Plazas limitadas a 70 alumnos



Más información en:

<https://www.universidadfaconauto.es/master-gestion-desarrollo-empresas-automocion/>

Mayo

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
27	28	29	30	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

04/05 (e-learning)

Módulo 1: IA y sus aplicaciones en el concesionario.

18/05 (e-learning)

Módulo 2: Dirección comercial I – análisis y estrategia

21/05 (masterclass)

Aplicaciones prácticas de la IA en concesionarios

Alejandro Pires

28/05 (masterclass)

IA y sus aplicaciones en el concesionario

Mauricio Paganessi

27/05 (sesión presencial)

Get in Touch 1.

Participantes: alumnos y equipo docente del Máster.

Junio

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
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	1	2	3	4	5

15/06 (e-learning)

Módulo 3: Dirección Comercial II – procesos de gestión.

Módulo 4: Marketing, RRSS y reputación online.

04/06 (masterclass)

En la mente del cliente

Alicia Rueda

11/06 (masterclass)

Análisis de oportunidades en Zona

Francisco Jiménez

18/06 (masterclass)

Análisis y estrategia

Bruno Brito

25/06 (masterclass)

Tratamiento de objeciones y técnicas de cierre

Alicia Rueda

Julio

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
29	30	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	1	2

02/07 (masterclass)

Procesos de gestión fabricante - concesionario

Bruno Brito

09/07 (masterclass)

Gestión del vehículo nuevo y de ocasión

Francisco Jiménez

16/07 (masterclass)

Diseño del mix comercial

Manuel Sanchez

23/07 (masterclass)

Gestión de inventarios de vehículos

Manuel Sanchez

30/07 (masterclass)

Del lead al cierre: IA, datos y metodología para revolución

Ponente pendiente de confirmación*

Agosto

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
27	28	29	30	31	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	1	2	3	4	5	6

24/08 (e-learning)

Módulo 5: Experiencia de Cliente (CX) para concesionarios.

Septiembre

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
31	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	1	2	3	4

21/09 (e-learning)

Módulo 6: Dirección Financiera. Marco jurídico y legislativo.

03/09 (masterclass)

Personas al volante

Francisco López

10/09 (masterclass)

Marketing digital y reputación online para concesionarios

Manuel Sánchez

17/09 (masterclass)

Mapas emocionales para la venta en el sector

Miguel Pedrera

24/09 (masterclass)

Fidelización inteligente

Manuel Castosa

16/09 (sesión presencial)

Get in Touch 2.

Participantes: alumnos y equipo docente del Máster.

Octubre

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
28	29	30	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	1

05/10 (e-learning)

Módulo 7: Dirección de Recursos Humanos.

01/10 (masterclass)

Management y productividad en el concesionario

Bárbara Acero

08/10 (masterclass)

La hoja de ruta para una posventa de alto rendimiento

Francisco López

15/10 (masterclass)

¿Cómo me pueden ayudar las redes sociales?

Bárbara Acero

22/10 (masterclass)

Posventa que enamora

Bárbara Acero

29/10 (masterclass)

Del Call Center a la conversación inteligente

Álvaro Rodelgo

Noviembre

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
26	27	28	29	30	31	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	1	2	3	4	5	6

05/11 (masterclass)

Impulsa la rentabilidad: dirección financiera eficiente
Borja Roibas

12/11 (masterclass)

Introducción al marco legal del sector automotor
Ponente pendiente de confirmación*

19/11 (masterclass)

RRHH en Automoción
Agustín López

26/11 (masterclass)

Dirección de Recursos Humanos
Irene González de la Peña

18/11 (sesión presencial)

Get in Touch 3.

Participantes: alumnos y equipo docente del Máster.

FACONAUTO
UNIVERSIDAD

Máster en gestión y desarrollo de empresas de automoción 2026