

# 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

**Finanzas 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

## 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		

## SEPTIEMBRE 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](#)