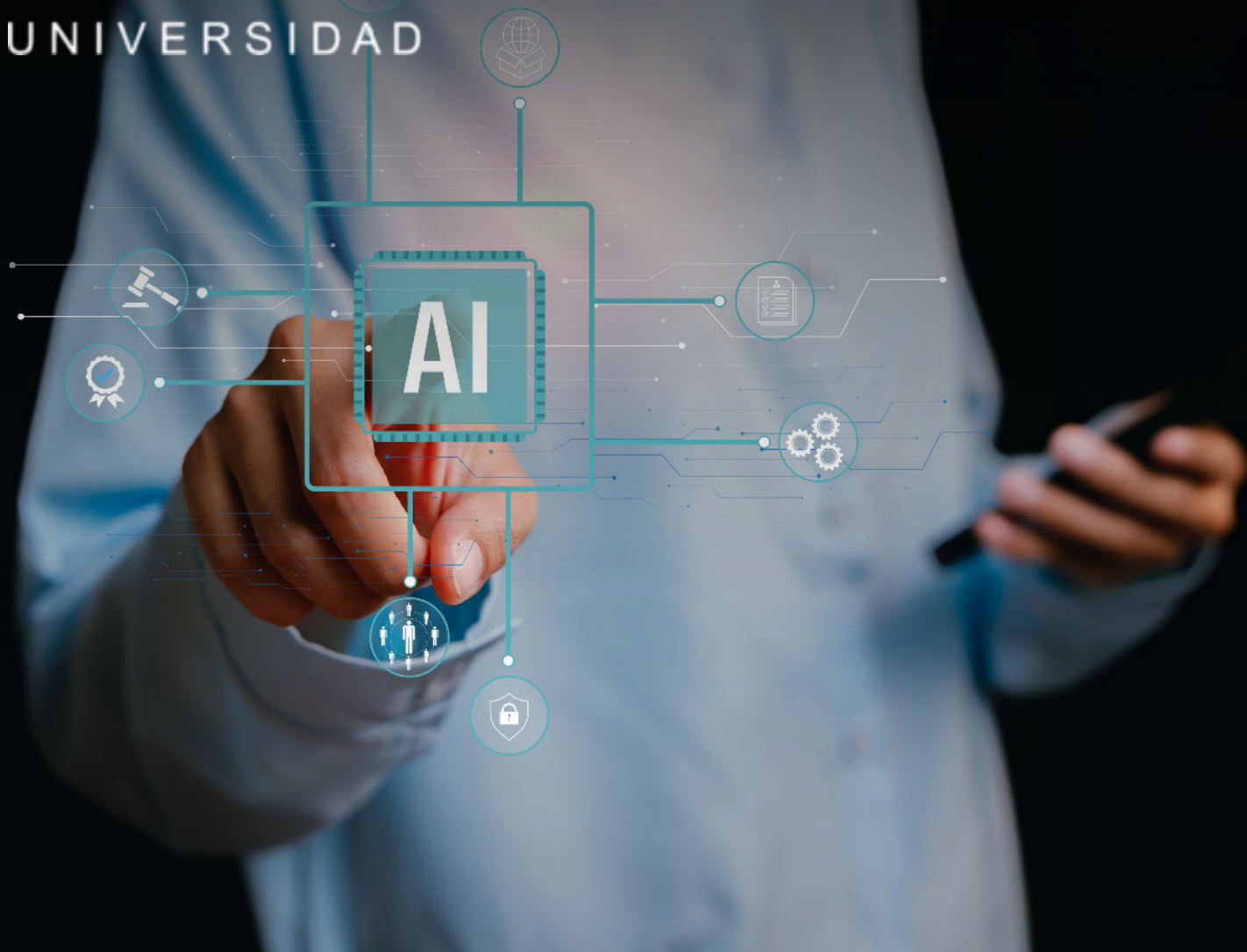


FACONAUTO
UNIVERSIDAD



Postventa 4.0: Estrategia, Digitalización e Inteligencia Artificial 2026

Programa

E-LEARNING

SESIONES PRESENCIALES

MASTERCLASS

El programa

La Universidad Faconauto, en colaboración con Randstad Formación y Desarrollo, ha desarrollado esta formación avanzada de **100 horas**. Su gran objetivo es transformar el taller tradicional en un centro de alta rentabilidad impulsado por la tecnología.

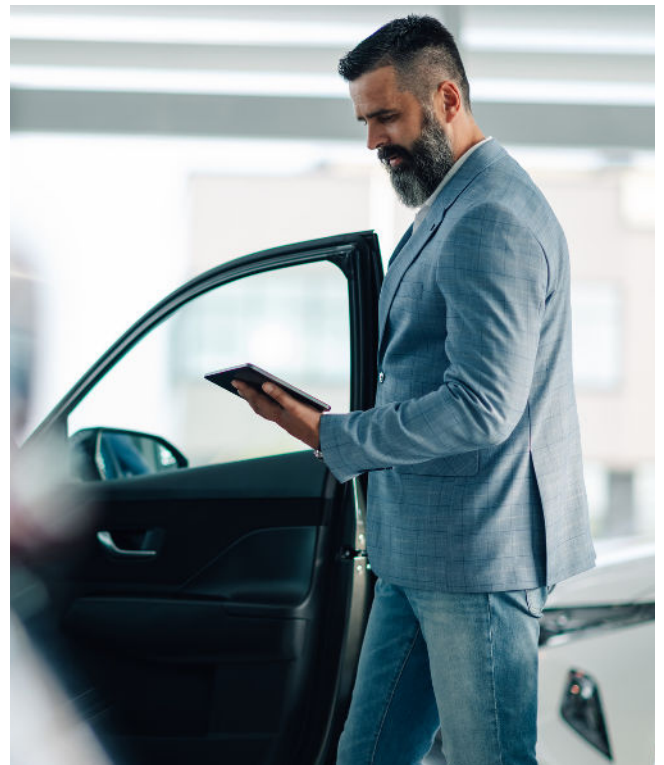
Objetivo

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 **once módulos con contenidos interactivos** en una plataforma de formación y con la asistencia de tutores expertos en cada módulo.
- Mediante la participación en **8 sesiones de Masterclass**, sesiones de vídeo conferencia con expertos reconocidos en el sector.
- A través de **dos jornadas presenciales** de 6 horas, **Get in touch**, en las que, además de dinámicas prácticas con profesionales destacados del sector, se promueve el networking.



11 módulos
interactivos



8 sesiones
de Masterclass



2 jornadas
presenciales

Duración

La duración del programa es de **100 horas impartidas en tres meses**, de septiembre a noviembre. Participan en este programa más de 10 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 programa 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)

Tutoría a cargo de Paco López.

01/09

Módulo 1: La importancia estratégica de la postventa.

07/09

Módulo 2: El marketing de postventa.

14/09

Módulo 3: La gestión del taller mecánico.

21/09

Módulo 4: El proceso de recepción.

05/10

Módulo 5: La gestión de repuestos y accesorios.

05/10

Módulo 6: Entrega y seguimiento.

12/10

Módulo 7: Estrategias de fidelización en postventa.

12/10

Módulo 8: Indicadores de negocio y rentabilidad.

19/10

Módulo 9: Innovación y sostenibilidad

26/10

Módulo 10: La digitalización de la postventa.

26/10

Módulo 11: Uso de la IA en los procesos de postventa.

Programación

Masterclasses (Sesiones virtuales)

**Más detalles próximamente.*

09/09

Nuevos retos en la postventa- visión de futuro.
¿Qué retos propone la IA?

Carlos Fernández

16/09

Optimización de un flujo de trabajo en el taller: uso de
herramientas Lean o Six Sigma.

Irene González Peña

23/09

Marketing digital: tendencias actuales y futuras. La IA en los
procesos del marketing digital.

**Pendiente*

07/10

Estrategias de fidelización de clientes.

Agustín López

14/10

La innovación y el cambio de paradigmas del momento actual en la
postventa. El papel de la IA en la innovación.

Paco López

21/10

Retos y oportunidades de la aplicación de la IA en los procesos de
postventa.

**Pendiente*

28/10

Gestión del talento y liderazgo de personas.

Daniel Gutiérrez López

04/11

Como optimizar la rentabilidad a través de la digitalización. La IA
como herramienta de optimización.

Paco López

Programación

Get in touch (Sesiones presenciales)

29/09

Get in Touch 1.

Los ponentes de esta sesión se confirmarán próximamente.

10/11

Get in Touch 2.

Los ponentes de esta sesión se confirmarán próximamente.

Información



Duración: 3 meses.



Fechas: del 1 de septiembre al 19 de noviembre del 2026.



Precio: 1.750 € + IVA (bonificable por FUNDAE).



Carga lectiva: 100 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/programa-de-posventa>

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

01/09 (e-learning)

Módulo 1: La importancia estratégica de la postventa.

07/09 (e-learning)

Módulo 2: El marketing de postventa.

09/09 (masterclass)

Nuevos retos en la postventa- visión de futuro.

"¿Qué retos propone la IA?

Carlos Fernández

14/09 (e-learning)

Módulo 3: La gestión del taller mecánico.

16/09 (masterclass)

Optimización de un flujo de trabajo en el taller: uso de herramientas Lean o Six Sigma.

Irene González Peña

21/09 (e-learning)

Módulo 4: El proceso de recepción.

23/09 (masterclass)

Marketing digital: tendencias actuales y futuras.

La IA en los procesos del marketing digital.

*Pendiente

17/09 (Sesión presencial)

Get in touch 1.

Los ponentes de esta sesión se confirmarán próximamente.

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 5: La gestión de repuestos y accesorios.
Módulo 6: Entrega y seguimiento.

07/10 (masterclass)

Estrategias de fidelización de clientes.
Agustín López

12/10 (e-learning)

Módulo 7: Estrategias de fidelización en postventa.
Módulo 8: Indicadores de negocio y rentabilidad.

14/10 (masterclass)

La innovación y el cambio de paradigmas del momento actual en la postventa. El papel de la IA en la innovación.
Paco López

19/10 (e-learning)

Módulo 9: Innovación y sostenibilidad.

21/10 (masterclass)

Retos y oportunidades de la aplicación de la IA en los procesos de postventa.
*Pendiente

26/10 (e-learning)

Módulo 10: La digitalización de la postventa.
Módulo 11: Uso de la IA en los procesos de postventa.

28/10 (masterclass)

Gestión del talento y liderazgo de personas.
Daniel Gutiérrez López

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

04/11 (masterclass)
Como optimizar la rentabilidad a través de la digitalización. La IA como herramienta de optimización.
Paco López

10/11 (sesión presencial)
Get in Touch 2.
Los ponentes de esta sesión se confirmarán próximamente

FACONAUTO
UNIVERSIDAD

Postventa 4.0: Estrategia, Digitalización e Inteligencia Artificial 2026