



UNIVERSIDAD
Panamericana



FRANQUICIAS

- MÉTODO DEL CASO
- BIO-INTELIGENCIA ESTRATÉGICA
- ONLINE SINCRÓNICO (EN VIVO)
- 10 SEMANAS

Programa OPERACIÓN DE FRANQUICIAS Y BRAND MANAGEMENT



Información General



30 de mayo de 2024



10 SEMANAS
Online Sincrónico

*Una sesión de dos horas a la semana
(los jueves 17:00 a 19:00 hrs)*

Total 40 horas
20 horas de sesiones en vivo
20 horas de prácticas y lecturas en casa



MXN\$38,499



UNIVERSIDAD
Panamericana®

Propósito:

Brindar a empresas y profesionales potentes herramientas prácticas e ideológicas para hacer de la operación y el manejo de marca un modelo exitoso y rentable a corto y largo plazo.

Dirigido A:

- Ejecutivos.
- Directores Generales
- Directores de Operación
- Directores de Marketing
- Directores Regionales
- Directores de Grupo
- Gerentes de Marca
- Emprendedores.
- Líderes.
- Tomadores de Decisiones.
- Estrategas.

Durante este Programa:



Conocerás las mejores prácticas para una operación eficiente y rentable.



Conocerás la experiencia de directivos importantes en la industria.



Conocerás los pilares fundamentales para un manejo de marca exitoso.



Optimizarás tus procesos de operación para generar Retornos de Inversión.



Desarrollarás Modelos de Negocio orientados a la gestión y creación de Franquicias y Marcas reconocidas.



Comprenderás el proceso de decisiones con base en la biología del comportamiento.



Valor Agregado:

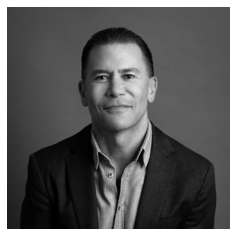
- Aprender con el Método del Caso.
- Validar ideas y generar Networking.
- Adquirir la curva de aprendizaje de los expertos y participantes.
- Inmersión a los modelos ©Bio-Inteligencia Estratégica e ©Inteligencia Creativa.



Metodología:

- Conferencia Maestra.
- Revisión de Casos.
- Dinámicas en equipos.
- Sesiones prácticas y teóricas.

Experto:



Rodrigo Riveroll

Director General de Sports World. Ejecutivo, mentor y consultor, con sólida experiencia en posiciones nacionales e internacionales en alta dirección, operaciones, mercadotecnia y comercial en las industrias del retail banking, comida rápida, comida casual, cadenas de cafeterías y entretenimiento. Con logros sobresalientes en transformaciones de resultados, desarrollo de marcas en nuevos mercados, optimización del volumen de transacciones, excelencia operativa y lanzamiento de nuevas plataformas digitales.

Experiencia Previa:

GRUPO SALINAS

- Director de Elektra
- Director de Proyectos Grupo Elektra

Universidad Panamericana Excelencia académica

- ★ THE - World University Rankings
2da. mejor universidad privada de México
- ★ QSRanking
2da. mejor universidad privada de México

VENTURA ENTRETENIMIENTO

- Director de Topgolf México.

GRUPO ALSEA

- Director de Domino's Pizza México
- Country Manager de ALSEA Colombia



Expertos Invitados:

Carlos Chávez - Consultor de algunas de las empresas más importantes del país y Profesor Decano de Comercialización y Finanzas en el IPADE.

Juan Carlos Chávez - Profesor de Creatividad y Etología Económica, Director de G8D Group Agencia de Consultoría y Comunicación y Autor de 1) Inteligencia Creativa 2) Psico-Marketing, 3) Multi-Ser y 4) Creatividad: el arma más poderosa del Mundo.



Constancia

Al concluir satisfactoriamente el programa, los participantes son reconocidos con una constancia oficial de conclusión de estudios respaldada por la **UNIVERSIDAD PANAMERICANA.**



Learning Path:

1) INTRODUCCIÓN A LA OPERACIÓN DE FRANQUICIAS Y BRAND MANAGEMENT

- Definición de Franquicia y Brand Management
- Ventajas y desventajas de la franquicia como modelo de negocio
- Importancia de la gestión de la marca en la franquicia

2) DESARROLLO DE LA FRANQUICIA

- Evaluación de la empresa franquiciadora
- Evaluación de los potenciales franquiciados
- Selección de la ubicación y territorio

3) ESTANDARIZACIÓN Y PROCESOS

- Diseño de procesos y procedimientos estandarizados
- Implementación de manuales de operación
- Control de calidad en la operación

4) FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN

- Diseño del programa de formación y capacitación
- Implementación y seguimiento de la formación
- Capacitación continua y actualización

5) FINANZAS Y CONTABILIDAD

- Planificación financiera para la franquicia
- Aspectos fiscales y contables en la franquicia
- Control y supervisión de los estados financieros

6) MARKETING Y PUBLICIDAD

- Estrategias de marketing y publicidad para la franquicia
- Planificación y ejecución de campañas publicitarias
- Medición y análisis de los resultados

7) RELACIONES CON LOS FRANQUICIADOS

- Establecimiento de una relación sólida y colaborativa con los franquiciados
- Gestión de las expectativas y necesidades de los franquiciados
- Resolución de conflictos y situaciones de crisis

8) INNOVACIÓN Y MEJORA CONTINUA

- Identificación de oportunidades de innovación
- Implementación de mejoras en la operación y la marca
- Evaluación y adaptación al cambio

9) GESTIÓN DE LA CALIDAD

- Control de calidad en la franquicia
- Implementación de herramientas de calidad y mejora continua
- Certificaciones y acreditaciones de calidad

10) EXPANSIÓN Y CRECIMIENTO

- Planificación y estrategias de expansión de la franquicia
- Evaluación de oportunidades de crecimiento
- Gestión de la cadena de suministro y logística en la expansión.

11) SEMINARIO: BIO-INTELIGENCIA ESTRATÉGICA Y DESARROLLO HUMANO

- BioInteligencia Estratégica**
*powered by BioIntelligence & Creativity Institute
- Condicionamientos conductuales genéticos y neurobiológicos
- Los fundamentos de la comunicación y el valor
- Tácticas de Posicionamiento
- Estrategia de Comunicación y Campaña Maestra
- Variables fundamentales de un modelo de negocio
- **Desarrollo Humano**
*Powered by Wakee

UNIVERSIDAD

Pana
meri
cana

Programas de
formación ejecutiva

Educación
Continua



UNIVERSIDAD
Panamericana