



EDUCACIÓN CONTINUA

udla.

LA FRANQUICIA: MODELO EXITOSO PARA CRECER EN MERCADOS LOCALES E INTERNACIONALES

Curso internacional - 30 horas.



Se trata de una fórmula empresarial de expansión que, como todos los demás modelos, conlleva riesgos que se pueden minimizar, adquiriendo previamente un amplio conocimiento de cada uno de los aspectos que la fundamentan desde su creación hasta su gestión.

La franquicia es uno de los modelos de crecimiento empresarial más utilizado a nivel mundial que genera resultados favorables para todos los actores involucrados, demostrando que ofrece una oportunidad tanto para el que compra una franquicia como para quien la vende.

Dirigido a:

- Empresarios interesados en estructurar su modelo de negocios como franquicia
- Inversionistas y/o emprendedores que quieran unirse a una red de franquicias
- Propietarios y gerentes de franquicias interesados en optimizar la operación de la franquicia.
- Asesores en temas de franquicias.
- Profesionales de diversas áreas y público en general que quieran conocer acerca de la franquicia.

Aprenderás a:

- Conocer las cualidades de la franquicia en el ámbito local y también en el marco internacional, ya sea para comprar una franquicia extranjera, o para vender franquicias en el mercado internacional.



Duración:

30 horas + sesión de consultoría personalizada para quienes aprueben exitosamente el curso

Modalidad

100% virtual en vivo



Requisitos mínimos de aprobación por módulo:

80/100 de calificación.
80% de asistencia.



Metodología:

- Teórico-práctica con casos empresariales.
- Recursos: videos, talleres, autoevaluaciones, formatos de la franquicia y casos empresariales.
- Al finalizar, cada participante podrá tener una sesión personalizada de consultoría (45") con un consultor especializado en franquicias.



Horarios:

Martes y miércoles de 18:00 a 21:00.
Inicio: 27 de junio

Inversión: \$490.00

*Aplican descuentos especiales

Temas a tratar:

1: El marco general del sistema de franquicias

- El sistema de franquicias y las microfranquicias
- Sujetos de la franquicia: franquiciante y franquiciado
- Conceptos fundamentales del formato de la franquicia
- Las franquicias en el mundo

2: Expansión mediante la franquicia

- Algunos modelos de expansión empresarial: internos y externos
- Razones para estructurar su modelo empresarial como franquicia
- Razones para adquirir una franquicia
- Tipos de franquicia
- ¿Es franquiciable mi negocio? / ¿Tengo el perfil para ser franquiciado?

3: Lo bueno y lo malo de la franquicia

- Ventajas y desventajas para el franquiciante
- Ventajas y desventajas para el franquiciado
- Razones por las cuales puede fracasar una franquicia

4: Operación: Identificación y transmisión de know-how

- Requisitos y elementos para un modelo empresarial franquiciable
- Elementos indispensables de la franquicia (marca y signos distintivos, saber hacer, acompañamiento y asistencia, contrato, exclusividad, etc.)
- Manuales de operación
- Control del sistema de franquicias

5: Asistencia y aprovisionamiento de un punto franquiciado

- Asistencia para la apertura y puesta en marcha
- Asistencia continuada
- Supervisión
- Aprovisionamiento



Temas a tratar



6: ¿Cómo mercadear y vender la franquicia?

- Lo que se debe tener claro antes de mercadear y vender
- ¿Qué debe buscarse en los potenciales franquiciados y cómo atraerlos?
- Plan de marketing para vender franquicias
- Plan de acción para vender

7: Estructuración de un modelo financiero Gana-Gana

- Generalidades del modelo
- Variables y conceptos de la proyección financiera
- Entorno macroeconómico
- Modelo para la internacionalización

8: Aspectos legales del sistema de franquicias

- Normatividad aplicable
- Contratos
- Derechos y obligaciones de las partes

9: ¿Cómo llevar la franquicia a mercados internacionales?

- Razones de la internacionalización
- Investigaciones y estudios previos
- Requisitos para internacionalizar la franquicia
- Alternativas para internacionalizar la franquicia

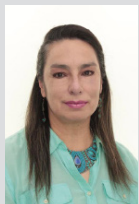
Expertos docentes extranjeros:



ADRIANA RIVERA (COL)

Diecisiete años de experiencia como consultora en modelos de negocio, estrategias de fortalecimiento, crecimiento y expansión empresarial. Fundadora y CEO de Rivera Expansión, empresa líder en Latinoamérica en internacionalización, emprendimiento de alto impacto y modelos de expansión.

MBA por la Universidad Politécnica de Madrid y Doctora en Alta Dirección por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, España. Docente habitual de asignaturas de modelos de negocio, estrategia y expansión internacional empresarial en universidades de Colombia y de España.



PATRICIA ORTEGA (COL)

Administradora de Empresas con Especialización en Administración de Negocios Internacionales y diplomados en Formación gerencial, Mercadeo y Microfranquicias. Con más de 20 años de experiencia profesional trabajando para instituciones nacionales e internacionales en temas empresariales y educativos.

Máster Franquicia para Colombia de la empresa española EDUCO Proyectos y Servicios Educativos y Consultora Empresarial y conferencista especialista en temas de negocios.



GERMÁN REYES (COL)

Consultor Financiero profesional en Ingeniería Industrial, con más de 30 años de experiencia en la actividad financiera, en Gerencia Financiera, Tesorería e Inversiones. Su historial muestra una fuerte concentración en cargos con alta incidencia en los resultados económicos para Accionistas y Clientes, principalmente en el sector financiero.

Capacitador de profesionales en aplicación de las finanzas en el mercado de capitales colombiano. Consultor en Finanzas Corporativas, formación profesional para empresas y ejecutivos, modelación financiera, valoración de empresas, evaluación de proyectos, etc.



JUAN CARLOS PEÑA (COL)

Abogado especialista en propiedad industrial, derechos de autor y nuevas tecnologías, con amplia experiencia en asuntos de propiedad intelectual y en la gestión de derechos en industrias culturales y creativas, así como también en derecho comercial, protección al consumidor y conciliación.

udla.

Síguenos en:



@UDL AEcuador



Chatea con un asesor.