

GESTIÓN ESTRATÉGICA DE FRANQUICIAS
CONSTRUCCIÓN DE HABILIDADES
DIRECTIVAS Y ESTRATÉGICAS



CONTENIDO

TEMÁTICO

Módulo 1.
FUNDAMENTOS DE LAS FRANQUICIAS Y
DISEÑO DEL MODELO DE NEGOCIO

- Concepto y evolución de las franquicias
- Tipos de franquicias: formativas, de producto, de servicio, etc.
- Elementos clave del modelo de negocio en franquicias.
- Análisis de la viabilidad de una franquicia: mercado objetivo, competencia, rentabilidad.

Módulo 2.
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y FINANCIERA
DE LA FRANQUICIA

- Elaboración del plan de franquicia: objetivos, estrategias y tácticas.
- Aspectos financieros en la gestión de franquicias: presupuestos, inversiones y costos.
- Evaluación financiera de una franquicia: análisis de rentabilidad, punto de equilibrio, retorno de inversión.
- Financiamiento para franquicias: fuentes de financiamiento, negociación con entidades financieras.

Módulo 3.
STRATEGIAS DE MARKETING Y VENTAS
EN FRANQUICIAS

- Desarrollo del plan de marketing para franquicias: segmentación de mercado, posicionamiento, mix de marketing.
- Estrategias de promoción y publicidad en franquicias: medios tradicionales y digitales.
- Gestión de la marca en el contexto de las franquicias: construcción y protección de la identidad de marca.
- Técnicas de ventas efectivas para franquiciados: capacitación, seguimiento y motivación del equipo de ventas.

Módulo 4.
GESTIÓN DE CONFLICTOS Y RELACIONES
CON FRANQUICIADOS

- Identificación de conflictos en la relación franquiciado-franquiciante: causas y consecuencias.
- Técnicas de resolución de conflictos: negociación, mediación y arbitraje.
- Construcción de relaciones sólidas con los franquiciados: comunicación efectiva, establecimiento de expectativas claras.
- Estrategias para la retención y fidelización de franquiciados: programas de incentivos, reconocimiento y apoyo continuo.