

Los concesionarios más competitivos con el nuevo PADD – Program Automobile Dealer Development

Llega a Madrid un programa de ESADE Business School exclusivo para profesionales de la distribución del automóvil que tendrá lugar durante ocho lunes: los días 9, 16 y 23 de abril; 7 y 21 de mayo; y 4, 11 y 18 de junio de 2018

"En este momento estamos viviendo la mayor transformación del sector del automóvil desde que se inició su comercialización en masa, hace más de 100 años". Una transformación que "tendrá efectos directos sobre las empresas distribuidoras, por lo que para los concesionarios resulta vital hacer todo lo que sea posible para ser más competitivos", explica Carlos Xifré, director académico del nuevo programa de ESADE Business School PADD – Program Automobile Dealer Development.

Tras la gran experiencia que se está viviendo en la edición de Barcelona, el PADD tendrá también una edición en Madrid, que se presentará públicamente el 7 de marzo, que arrancará el próximo 9 de abril, y que se extenderá hasta el mes de junio. Se trata de un programa transformador y pionero, porque es exclusivo para profesionales del sector de la distribución del automóvil. Y es que, tal y como explica Xifré, "al concluir el programa, los participantes llevarán un año de ventaja a sus competidores. Lo habitual es que en el sector haya una cierta endogamia, pero lo que hace este programa es abrir su visión, enseñarles a pensar y a actuar de forma diferente".

La estructura

El formato escogido es mixto: son ocho jornadas de ocho horas, a las que hay que añadir un paquete de horas de distance learning, en las que cada participante irá trabajando los ocho módulos. Este formato está pensado para que sea muy compatible con el trabajo, pero intenso en contenido y retorno.

"Al final, el objetivo es proporcionar herramientas sólidas, de forma que los distribuidores puedan hacer frente a un entorno también tecnológico en el que van llegando nuevos competidores, y en el que será esencial gestionar al cliente desde una visión integral", subraya Carlos Xifré, quien añade que "en el PADD formaremos a quienes apuesten por ser distribuidores de éxito y quieran disponer de personas, procesos y herramientas capaces de dar respuesta a los nuevos retos".

Una metodología multimétodo

Para ello, la metodología escogida no es una, sino varias. Con poca teoría y mucha práctica, cada profesor aplicará el método más adecuado a la sesión y grupo, que siempre será inmediatamente aplicable al entorno laboral. Uno de los métodos es, por ejemplo, el del simulador de gestión del cambio. Con él, el participante tendrá la oportunidad de equivocarse, de experimentar las consecuencias de las decisiones que va tomando, y con la ayuda del profesor, de corregir su estrategia e ir mejorando con el tiempo.

El claustro de profesores

El PADD cuenta con tres directores de programa multidisciplinares: Carles Torrecilla, profesor titular del Departamento de Dirección de Marketing; Andrés Raya, profesor del Departamento de Dirección de Personas y Organización; y Carlos Xifré, colaborador del Departamento de Dirección de Personas y Organización, y también director de la empresa EDARA Estrategias de Alto Rendimiento Automoción SL.

Datos de contacto:

e-deon.net

Comunicación · Diseño · Marketing

931929647

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Automovilismo](#) [Emprendedores](#) [Logística](#) [Industria](#) [Automotriz](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>