

# La formación, la mejor ventaja competitiva para las franquicias

## **mundoFranquicia Consulting llega a un acuerdo de colaboración con la empresa for Retail**

Su objetivo es que los profesionales del mundo de las franquicias y negocios en cadena dispongan de las competencias profesionales que les faciliten la dirección y gestión de sus empresas

Madrid 26/10/09. Hoy en día la formación es la base de cualquier actividad, ¿de qué sirve ser empresario o tener el mejor negocio del mundo sin los conocimientos adecuados para desarrollarlo y sacarle el máximo partido? Esta es la idea que mundoFranquicia Consulting quiere potenciar y cultivar entre sus clientes, ayudándoles a formarse y adquirir las competencias necesarias para alcanzar el éxito empresarial.

Un fin que conseguirá a través del acuerdo al que acaba de llegar con for Retail, consultora de formación especializada en el punto de venta, y que enseñará a desarrollar a sus enseñanzas y a los directivos que están al frente de ellas a sacar partido de las habilidades de gestión. “Hemos unido la experiencia y el conocimiento de la franquicia y la metodología de la consultoría de formación para darles a los emprendedores la oportunidad de capacitarse y ser mucho más competentes en su ámbito de negocio” explica Mariano Alonso, Socio Director de mundoFranquicia Consulting.

Una colaboración que Carmen Cordovilla, socia de for Retail, resume así. “Nuestra misión es generar ventaja competitiva en el sector de la franquicia a través del desarrollo de capacidades y habilidades de los profesionales que lo integran. Para ello proponemos un sistema de trabajo adaptado a las necesidades específicas de cada cliente, en función de la fase evolutiva de la empresa, tipo de negocio y mercado, competencia y perfiles de los pioneros”.

Así las cosas algunas de las áreas de actuación de las que se encargan desde for Retail y que se pueden subcontratar son:

? Asesoramiento y consultoría: Análisis y desarrollo de planes formativos, identificación de procesos, descripción de perfiles operativos y habilidades para su puesta en marcha.

? Diseño e impartición de acciones formativas específicas e integrales para franquicias y negocios en cadena en las que se diseñan e imparten planes a medida.

? Outsourcing. Actuar como el Departamento de Formación de la empresa, en todas sus necesidades formativas.

? Jornadas y convenciones. Preparación del guión o estructura de la jornada o convención. Desarrollo de todos los contenidos, la metodología y el diseño de las dinámicas que nos lleve a alcanzar los objetivos fijados en cada proyecto.

Además con esta alianza tanto mundoFranquicia Consulting como for Retail quieren hacer que el sistema de la franquicia destaque frente a otros tipos de negocios por la preparación y las habilidades de gestión de sus equipos. “Nuestro reto es lograr que las enseñanzas que han triunfado por saber llevar adelante un concepto crezcan y se expandan a través de herramientas de formación que se revelan tan valiosas y que se basan en la persuasión y comunicación para la venta, en la motivación, el trabajo en equipo, la dirección eficaz de las reuniones o un estilo de dirección maduro e inteligente”, añade Alberto Vaca, socio de for Retail.

#### Sobre mundoFranquicia Consulting

Es la compañía experta en ofrecer servicios de consultoría para franquiciadores en cualquier fase del proceso: planificación y definición, desarrollo, adaptación y mejora. Aplica un sistema de expansión denominado Consultoría de Gestión de Aperturas que basa el crecimiento de la cadena en la prestación de servicios particularizados de consultoría en cada operación de integración de un nuevo franquiciado, contemplando la totalidad de las gestiones precisas para la apertura de la nueva unidad de negocio y, en definitiva, abordando de forma directa las funciones franquiciadoras en materia de creación de la red.

[www.mundofranquicia.es](http://www.mundofranquicia.es)

[www.mundofranquicia.com](http://www.mundofranquicia.com)

Nota para los periodistas:

Para más información, gestión de entrevistas o envío de material gráfico no dudes en contactarnos.

Nuria Coronado [nuria@salviacomunicacion.com](mailto:nuria@salviacomunicacion.com)

Sandra Nozal [prensa@salviacomunicacion.com](mailto:prensa@salviacomunicacion.com)

Tel. 91 657 42 81

[www.salviacomunicacion.com](http://www.salviacomunicacion.com)

#### **Datos de contacto:**

Sandra Nozal

916574281

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

Categorías: [Franquicias](#)

<https://www.notasdeprensa.es>