

PROGRAMA REGIONAL: ARGENTINA - PERÚ - PARAGUAY - URUGUAY



Herramientas para profesionalizar la gestión de tu estación de Servicio

Estrategias para potenciar las ventas y fortalecer los resultados de tu Estación.

Metodología ActionCOACH para potenciarte como Empresario y transformar tu Empresa

FEBRERO / ABRIL
2021

Diplomado Online ActionCoach para Empresarios y Gerentes de Estaciones de Servicio

DESARROLLADO & DICTADO POR EL COACH SEBASTIÁN JUKIC

ActionCOACH[®]
BUSINESS COACHING

ActionCOACH®

business coaching

- Somos una **Empresa de Coaching con enfoque en Negocios** a nivel mundial.
- Actualmente tenemos presencia en 84 países.

- Creemos que es posible generar abundancia mundial mediante la re-educación de los negocios. Por eso desde 1993, nos dedicamos a **transformar empresas y potenciar empresarios.**



- **+ 1.000 Coaches** alrededor del mundo.
- + de 100.000 Dueños de Empresas **avalan nuestros servicios.**
- El éxito de nuestros métodos está probado por la plena satisfacción de nuestros clientes.
- Somos la **Empresa N° 1 en Coaching de Negocios del mundo.**
- Somos la única empresa de Coaching que ofrece una **GARANTÍA de servicio.**

COACH SEBASTIÁN JUKIC



- ✓ Consultor de Empresas y Director General de Magnificent Consulting SRL.
- ✓ Business Coach Certificado de ActionCOACH y rankeado como Top #4 Partner de ActionCOACH Iberoamérica.
- ✓ Experto en el negocios de las Estaciones de Servicio, con más de 20 años de experiencia profesional en el sector.
- ✓ Director Planificación Comercial – ENEX (Shell en Chile).
- ✓ Retail Marketing Manager para AR,CH, PY & UR (SHELL Group).
- ✓ Gerente General Multibrand SA (Programa Travellpass).
- ✓ MBA (IAE Business School).
- ✓ Lic. en Administración de Empresas – Universidad Austral.

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

“Mi propósito es ayudar a los empresarios de estaciones de servicio a generar riqueza económica y social, profesionalizando la gestión de sus estaciones, potenciando sus habilidades empresariales y transformando sus negocios en empresas en rentables y sustentables”

EQUIPO ActionCOACH & MC S.R.L. Argentina, Paraguay & Uruguay



COACH Jaqueline Mesomo (Paraguay)

Consultora y Coach Certificada por la International Coach Community. Miembro The Jonh Maxwell Team, coach de desarrollo en liderazgo. Socia de empresa familiar – Inversionista. Experiencia en Distintos Giros Comerciales, enfoque en Agronegocios. Lic.Comercio Internacional y MBA en Marketing y Dirección Comercial (Universidad Americana – CESMA España)



COACH Guillermo Villamil (Argentina & Uruguay)

Ingeniero, MBA y PhD. Coach de Negocios certificado. Más de 25 años de experiencia en altos cargos directivos ejecutivos corporativos, regionales y locales, tanto en empresas nacionales como multinacionales de la Industria Farmacéutica, Veterinaria, Genética, Biotecnológica, Química y Retail. Desarrollador de negocios. Ex Aventis Group, Sanofi Group, Biosidus, Virbac Group.



COACH Andrés Agüero (Argentina & Uruguay)

Ingeniero Civil, Máster Profesional en Dirección y Administración de Empresas, y Coach de Negocios Certificado. Experto en Dirección e implementación Estratégica, Gestión Empresarial, Dirección y Desarrollo Comercial. Más 30 años en cargos Directivos y Ejecutivos de empresas multinacionales, regionales y nacionales en los sectores de alimentación (Grupo Alimenticio S.A. – Grupo Fenix), salud (Lab IVD Uruguay S.A y Labin Chile S.A - Grupo Wiener Lab.), energía (Gaseba Uruguay S.A. – Grupo Gaz de France) y educación (Universidad de Montevideo)



COACH Luis Bardales (Perú)

Director, Consultor de Empresas y Business Coach Certificado de ActionCoach. Experto en Finanzas corporativas, desarrollo e implementación de planes estratégicos, Re-estructuración de negocios. 30 años de experiencia profesional en empresas corporativas transnacionales y nacionales. Director en Empresa de Generación Eléctrica del Sur. Gerente Ejecutivo de Administración y Finanzas – AJE Group (Per, Ecu, Col, Bol). Finance and Service Manager – Productos Roche. Lic. en Ciencias Navales– Escuela Naval del Perú. MBA-Universidad del Pacífico.

Resultados del Diplomado online ActionCOACH para Empresarios & Gerentes de Estaciones de Servicio 2020



Durante el 2020 se desarrollaron seis ediciones del Diplomado ActionCoach para Empresarios de Estaciones de Servicio : 3 En Argentina, Dos en Paraguay y una en Perú



En Argentina, más de 70 Empresarios de Estaciones de Servicio participaron de las tres Ediciones, representando diferentes marcas de combustibles:



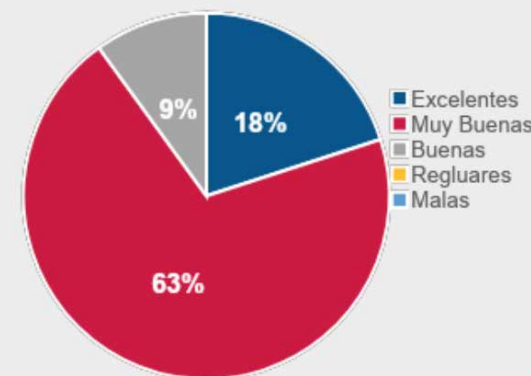
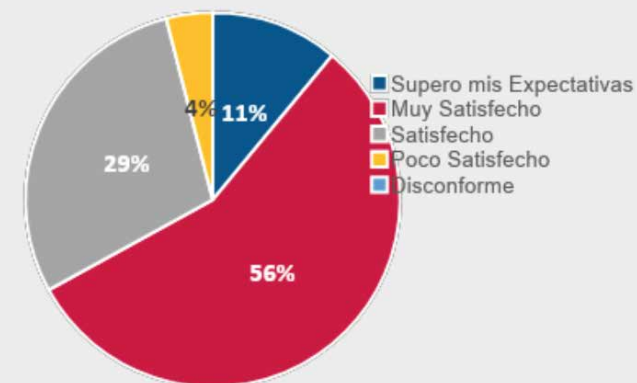
YPF 28,2%; **Shell** 25,6%, **PUMA** 21,8%, **Axion** 10,3%, **Refinor** 5,1%, **DAPSA**, 3,8% y Blancas 5,1%



En todas ellas se obtuvieron excelentes evaluaciones. Más del 85% de los participantes de los programas aseguró que recomendaría el curso a un familiar, colega o amigo.



Estos resultados confirman que ActionCOACH posee una probada metodología para potenciar resultados y profesionalizar la gestión de Empresas Pymes; y que el Coach Sebastian Jukic posee el expertise y el know-how requerido para trabajar con Empresarios de Estaciones de Servicio de la región.



Diplomado Online ActionCOACH

Cuarta Edición Febrero / Abril 2021

Programa global de ActionCOACH adaptado a las necesidades y desafíos específicos de los empresarios de Estaciones de Servicio

- ✓ Herramientas para minimizar el impacto negativo de esta crisis y ayudarlos a profesionalizar la gestión del negocio.
- ✓ Metodología de trabajo para fortalecer sus habilidades empresariales y potenciar los resultados de sus estaciones.
- ✓ Recomendaciones para aumentar ventas y estrategias para sistematizar la operación de sus estaciones.
- ✓ Herramientas para construir un equipo de trabajo comprometido con los resultados del negocio.

Esquema general del programa

10

Sesiones grupales de 2 horas
Días: Martes de 18 a 20 hs.

Comienza el Martes 23 de febrero
Finaliza el Martes 27 de abril

2

Sesiones de coaching individual

Certificación oficial de ActionCOACH

Trabajo final de graduación: Plan de Acción individual 100% focalizada en resultados

Sesión 1

MARTES 23 DE FEBRERO

EL FUTURO DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO, Y EL ROL DEL DUEÑO DEL NEGOCIO.

La evolución del negocio y la necesidad de reconversión y profesionalización del sector.

Desafíos y necesidades de la industria a nivel global, regional y local.

Metodología ActionCOACH : 6 Pasos para potenciar lo resultados del negocio.

El Modelo de Gestión Profesional de ActionCOACH.



ActionCOACH
BUSINESS COACHING

Sesión 2

MARTES 2 DE MARZO

EL DOMINIO DEL NEGOCIO Y EL CONTROL DEL DINERO

La importancia de conocer el punto de equilibrio de la estación y de sus negocios.

Herramientas para medir la rentabilidad de la Estación de Servicio y los resultados de la gestión.

Acciones para tener un buen control del margen de utilidad.

¿Cómo medir los resultados de las Tiendas y evaluar su contribución al negocio?

actionCOACH
BUSINESS COACHING



Sesión 3

MARTES 9 DE MARZO

EL DOMINIO DEL NEGOCIO Y EL CONTROL DEL DINERO

Estado de Resultados, Balance General y Flujo de Caja.

Control de Créditos & Cobranzas.

El tablero de Control para las Estaciones de Servicio.

Administración y gestión del Tiempo.

Estrategias para administrar el tiempo en forma efectiva.

¿Cómo diferenciar lo importante de lo Urgente?

ActionCOACH
BUSINESS COACHING



Sesión 4

MARTES 16 DE MARZO

¿CÓMO ATRAER, RETENER Y FIDELIZAR CLIENTES?

¿ Cómo evitar competir por precio y diferenciar la oferta de la Estación de Servicio?

Definiciones sobre el cliente ideal y sobre los momentos de la verdad a la hora de comprar combustibles.

El perfil y las necesidades de los diferentes clientes de las Estaciones de Servicio.

Los Cinco Caminos de ActionCOACH para potenciar Ventas y maximizar utilidades.

ActionCOACH
BUSINESS COACHING



Sesión 5

MARTES 23 DE MARZO

LAS TIENDAS DE CONVENIENCIA Y EL CATEGORY MANAGEMENT

Definiciones sobre las tiendas de Conveniencia en las Estaciones de servicio y su impacto en los volúmenes de venta.

Misiones de compra y oferta de las tiendas.

Modelos alternativos para desarrollar el negocio de las tiendas.

Recomendaciones para fortalecer la operación y la gestión de las tiendas.

¿Qué es el Category Management?

ActionCOACH
BUSINESS COACHING



Sesión 6

MARTES 30 DE MARZO

APLACAMIENTO : SISTEMAS & PROCESOS

¿ Cómo sistematizar y optimizar las áreas de actividades principales de las Estaciones de Servicio? .

La importancia de los procesos y los manuales de operación.

Las 5 reglas de la convergencia digital y su impacto en la gestión de los negocios.

Sistemas y Tecnología para Estaciones de Servicio.



ActionCOACH
BUSINESS COACHING

Sesión 7

DESARROLLO DE EQUIPOS & LIDERAZGO PERSONAL

Las seis llaves de ActionCOACH para construir equipos comprometidos.

Herramientas para motivar, evaluar y desarrollar al personal de las Estaciones de Servicio.

El perfil de comportamiento & la Metodología DISC.

Herramientas para fortalecer el Liderazgo personal.

MARTES 6 DE ABRIL



ActionCOACH
BUSINESS COACHING

Sesión 8

MARTES 13 DE ABRIL

LA VISIÓN DEL NEGOCIO Y EL MODELO DE GESTIÓN.

¿Cómo y para qué definir la Misión y Visión del
Negocio?

El Modelo de Gestión profesional de ActionCOACH.

La definición de Metas en forma SMART.

¿ Como desarrollar Indicadores claves de desempeño?.



ActionCOACH
BUSINESS COACHING

Sesión 9

LOS DESAFÍOS DE LAS EMPRESAS FAMILIARES

Las características y desafíos de las Empresas Familiares.

Los Órganos de Gobierno y de Dirección.

El protocolo y La sucesión en las Empresas Familiares.

Consejos para darle sustentabilidad a la empresa familiar y construir un negocio que de sustento a futuras generaciones.

ActionCOACH
BUSINESS COACHING

SELECT

MARTES 6 DE ABRIL



Sesión 10

MARTES 6 DE ABRIL

LA PLANIFICACIÓN & EL PLAN DE NEGOCIOS

Taller de Planificación Estratégica y Operativa.

Desarrollo del plan de acción trimestral, 100% focalizado en resultados.

La presentación del Plan Final de cada participante y su correspondiente certificación se realizará en una sesión individual con el Coach a cargo del programa.



ActionCOACH
BUSINESS COACHING

Propuesta Comercial ActionCOACH



Precio del Programa:

\$90.000 más IVA

Segundo o tercer participante de una misma empresa:

\$ 30.000 más IVA C/u

Forma de pago:

Tres Cuotas sin interés.

La primera al inscribirse, la segunda el 22 de Marzo y la tercera el 19 de Abril

Precio Especial por pago Contado:

\$ 84.000 más IVA

INSCRIPCIONES ABIERTAS. CUPOS LIMITADOS



www.coachsebastianjukic.com

sebastianjukic@actioncoach.com



iMuchas gracias!



Informes e inscripción

+54 911 25068871