

NUEVA

# CLÍNICA

## ActionCOACH®

business coaching

PARA EMPRESARIOS &  
GERENTES  
DE ESTACIONES DE SERVICIO

Segunda Edición : Junio 2022

Descubrí como a profesionalizar la  
gestión de tu estación de servicio;  
convirtiéndola en un negocio  
comercial rentable, bien  
estructurado que funcione sin ti.



DESARROLLADO POR EL  
COACH SEBASTIAN JUKIC



# 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 de 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 Nº 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.

**Mi misión 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

## Argentina, Paraguay, Peru & Uruguay



### **COACH Fernando Freire** ( Argentina, Paraguay & Uruguay)

Más de 30 años de experiencia en la gestión y dirección de PYMEs y Empresas Multinacionales. Especialista en retail y venta minorista, Director de Marketing en Walmart Argentina, Director General del Grupo Español SM, Gerente General en Dikter SA de indumentaria y textil, entre otros. Lic. en Organización de Empresas, PAD del IAE y MBA en Administración y Estrategia. Coach apasionado por profesionalizar empresas, equipos y promover la orientación a resultados.



### **COACH Guillermo Henning** ( Argentina & Uruguay)

Ingeniero Mecánico, Pos-graduado en Ingeniería Gerencial y Coach de Negocios Certificado. Experto PyME y Associate Consultant GLG / AlphaSights. Con 30 años de experiencia como Máximo responsable de Áreas Industriales en rubros Metal-mecánico, Automotriz y Agro-industria de empresas Multinacionales y PyMEs (Argentina / Brasil). Desarrollador de negocios. Ex John Deere & Co, ZF Friedrichshafen AG, Kuhn Group, Grupo PLA y Grupo Pescarmona.



### **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).

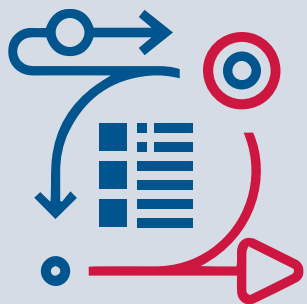


### **COACH Luis Bardales** (Perú)

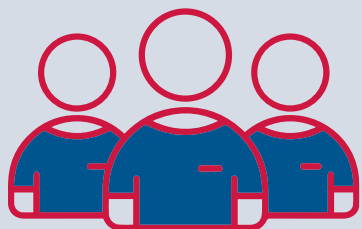
Director, Consultor de Empresas y Business Coach Certificado de ActionCoach. Experto en Finanzas corporativas, desarrollo e implementación de planes estratégicos, Re-estructuración de negocios. 30 años de experiencia profesional en empresas corporativas transnacionales y nacionales. Director en Empresa 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 Peru. MBA- Universidad del Pacifico.



**Descubre como profesionalizar la gestión de tu estación de servicio, convirtiéndola en un negocio comercial rentable, bien estructurado que funcione sin ti**



**La Clínica ActionCOACH te brindara una metodología para potenciarte como empresario y herramientas para profesionalizar la gestión de tu estación de servicio.**



**Se parte de una comunidad de Empresarios de Estaciones de Servicio interesados en compartir experiencias, buenas prácticas y aprendizajes, y conviértete en un operador profesional de estaciones de Servicio.**



# LA NUEVA REALIDAD DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO



Las Estaciones de Servicio se han convertido en un emplazamiento multiservicio de operación compleja, márgenes estrechos y volúmenes irregulares.





# EL FUTURO DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO... YA ES REALIDAD EN LA REGION



Yo Empresario  
PYME...

¿ Que debo hacer?  
¿ Por donde  
empiezo?



- ✓ Centros de destino y puntos de encuentros.
- ✓ Múltiples oferta de energía.
- ✓ Amplia oferta de productos y servicios orientados a las personas.
- ✓ Innovación constante.



# LOS DESAFIOS QUE PRESENTA EL FUTURO DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO...

1. Mejorar la Rentabilidad de la Estación
2. Optimizar TODOS los costos
3. Potenciar las Ventas
4. Gestionar integralmente los stocks.
5. Ofrecer nuevos servicios.
6. Sistematizar la operación.
7. Desarrollar nuevos modelos de Negocios.



**Informe sectorial.** Dos tercios de las estaciones de servicio dicen estar en riesgo de cerrar

La solución no pasa por reclamar mas rentabilidad, sino por una **transformación** de los empresarios del sector. **Deben convertirse en Operadores Profesionales de Estaciones de Servicio**



# CARACTERISTICAS DE LOS OPERADORES PROFESIONALES DE ESTACIONES DE SERVICIO

- ✓ Dejan de trabajar EN la operación de las Estaciones, y aprenden a trabajar PARA el negocio.
- ✓ Poseen una gestión operativa y administrativa sistematizada, que les permite administrar dos o más Estaciones.
- ✓ Se apalancan tecnológicamente para hacer más eficiente, rentable y segura la operación de sus estaciones.
- ✓ Desarrollaran una gestión proactiva de ventas
- ✓ Ponen mucho foco en desarrollar ofertas de tiendas que atraigan y retengan clientes.
- ✓ Innovan constantemente en la búsqueda de nuevos negocios



# LA PROFESIONALIZACION DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO



Metodología  
de trabajo

Herramientas  
concretas

Experiencias  
& Buenas  
prácticas



- Programa global de ActionCOACH
- Adaptado a las necesidades, los desafíos y realidades de las Estaciones de Servicio.
- Evolución de Diplomado ActionCOACH, con un enfoque más práctico y participativo.



Un programa global de ActionCOACH que ha sido especialmente adaptado considerando las necesidades, los desafíos y realidades de las Estaciones de Servicio.

Es la evolución de Diplomado ActionCOACH para Empresarios de Estaciones de Servicio dictado en el 2020 y 2021 (del que participaron más 150 Empresarios y Gerentes de estaciones de Servicio de Argentina, Paraguay, Perú & Uruguay) con un enfoque mas practico y participativo, orientado a la acción y generación de resultados.

## Costa de 12 TALLERES en los que:

- ✓ Se impartirá la **METODOLOGÍA ActionCOACH**
- ✓ Se compartirán **EXPERIENCIAS** y casos prácticos reales de Estaciones de Servicio
- ✓ Los participantes se llevaran **HERRAMIENTAS PRÁCTICAS** para implementar en tu estación de servicio.



CADA TALLER  
TENDRÁ UNA  
DURACIÓN DE  
**2 HORAS**



EN MODALIDAD  
**ONLINE**  
Plataforma Zoom



SE DICTARAN EN FORMA  
SEMANAL, LOS **MARTES**  
DE **18 A 20HS (ARG)**  
(17 a 19hs de Paraguay)



# OBJETIVO

El objetivo de la Clínica ActionCOACH para Empresarios de Estaciones de Servicio es ofrecer herramientas concretas que sirvan para potenciar y transformar a los empresarios del sector y brindarles una metodología de trabajo que los ayudara a **profesionalizar la gestión de sus estaciones de servicio; convirtiéndolas en un negocio comercial rentable; bien estructurado, que funcione sin tener que estar ellos permanentemente es su gestión diaria.**



# TEMARIO DE LA CLÍNICA ACTIONCOACH PARA EMPRESARIOS DE ESTACIONES DE SERVICIO

## PRIMER TALLER:

### ¿POR QUÉ PROFESIONALIZAR LA GESTIÓN DE LAS ESTACIONES?

- El Futuro de las Estaciones de Servicio.
- Las necesidades de reconversión del sector
- El Rol de los Empresarios de Estaciones de Servicio
- El modelo de gestión profesional de ActionCOACH para Estaciones de Servicio

## TERCER TALLER:

### EL DOMINIO DE LOS REPORTES Y LA ADMINISTRACION DEL TIEMPO

- Los Indicadores claves de gestión
- El tablero de comando de las Estaciones de Servicio
- ¿Como administrar y gestionar mi tiempo?
- Los cuatro pasos para una efectiva gestión del tiempo

## SEGUNDO TALLER:

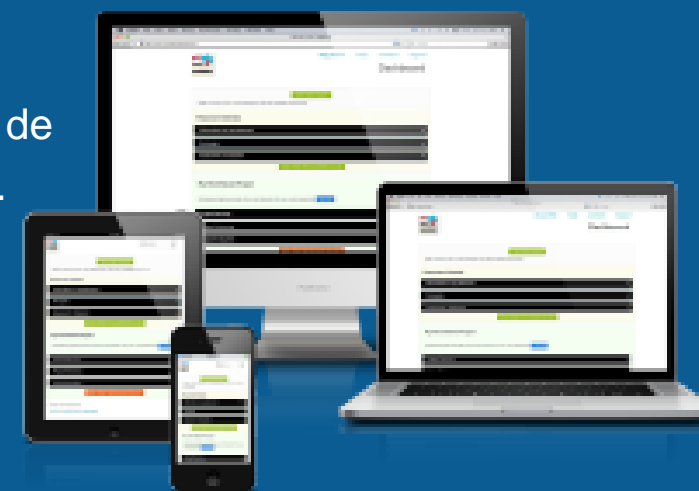
### DOMINANDO LOS NÚMEROS DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO

- ¿Cómo medir los resultados de las Estaciones de Servicio?
- ¿Cómo y porque calcular el punto de equilibrio de mi estación?
- El Estado de Resultado, y El Flujo de Caja
- Recomendaciones para fortalecer los márgenes del negocio.

## CUARTO TALLER:

### SESION PRACTICA # 1

Construyendo el Tablero de comando de mi estación.



## Punto de Equilibrio de EDS

Estado de resultados Mensual - EDS XXXXXXXXXX		
<b>Venta Comb - M3</b>		
DIESEL Regular -1500 ppm	327	55%
Nafta Super	99	17%
Nafta Premium	91	15%
Diesel Premium -50 ppm	77	13%
<b>TOTAL M3/mes</b>	<b>594</b>	<b>100%</b>
Ventas Combustibles	\$ 20.692.729	90,2%
Ventas Lubricantes y Productos Playa	\$ 119.264	0,5%
Ventas Shopp	\$ 2.130.644	9,3%
<b>Total Ventas</b>	<b>\$ 22.942.638</b>	
Costo Combustibles	\$ 16.993.230	93,3%
Costo Lubricantes y Productos Playa	\$ 75.080	0,4%
Costo Shopp	\$ 1.136.281	6,2%
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>	<b>\$ 18.204.591</b>	
Margen Bruto Combustibles	\$ 3.699.499	18%
Margen Bruto Lubricantes y Productos Playa	\$ 44.185	37%
Margen Bruto Shopp	\$ 994.363	47%
<b>SUBTOTAL MARGEN BRUTO</b>	<b>\$ 4.738.047</b>	<b>21%</b>
SUELDOS Y CONTRIBUCIONES	-1.940.330	
GASTOS OPERATIVOS	-1.150.235	
IMPUESTOS	-529.175	
OTROS GASTOS	-35.362	
<b>TOTAL COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>-3.655.103</b>	
<b>UTILIDAD NETA MENSUAL</b>	<b>\$ 1.082.944</b>	

PERSONAS REALES  
RESULTADOS REALES

Ingresos Mensuales por ventas

Costo productos vendidos

Márgenes brutos calculados sobre ingresos por ventas

Costos operativos. En su gran mayoría son fijos

Utilidad Neta Mensual

## Punto de Equilibrio (PE) = Gastos Fijos \$\$\$ / %MB

- **Gastos Fijos** = \$3.655.103  
El 75% corresponde a Combustibles y el 25% al Shop.

- **% MB** = Combustibles = 18%  
Tienda = 47%

- **Precio Promedio x Litro de Combustible** = \$95

Gastos F Combustibles = \$2.741.327

MGB = 18%

**PE = \$ 15,229,596**

PVTA Prom x Litro = \$95 **PE = 160.311 Lts/Mes**

**ActionCOACH**  
BUSINESS COACHING

## Flujo de Efectivo EDS - Consolidado

2021	15/2 al 21/2	22/2 al 28/2	1/3 al 7/3	8/3 al 14/3	15/3 al 21/3	22/3 al 28/3
SEMANAS						
<b>SALDO INICIAL</b>	\$ 4.613.031,15	\$ 3.467.303,47	\$ 2.804.879,46	\$ 3.078.117,40	\$ 897.963,79	\$ -2.880.371,94
<b>TOTAL A COBRAR</b>	\$ 5.105.139,91	\$ 4.670.867,26	\$ 8.389.294,97	\$ 6.887.302,02	\$ 4.693.227,35	\$ 5.073.274,78
COBROS EFECTIVO (Entradas) con IVA incluido	\$ 1.603.680,00	\$ 1.497.371,56	\$ 1.589.294,97	\$ 2.037.302,02	\$ 1.243.227,35	\$ 1.623.274,78
COBROS TRANSFERENCIAS (Entradas)	\$ 225.584,09	\$ 248.255,26	\$ 600.000,00	\$ 450.000,00	\$ 250.000,00	\$ 250.000,00
COBROS TARJETA DEBITO (Entradas)	\$ 686.861,82	\$ 658.173,44	\$ 1.200.000,00	\$ 900.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
COBROS CUENTA CORRIENTE	\$ 2.589.014,00	\$ 2.267.067,00	\$ 5.000.000,00	\$ 3.500.000,00	\$ 2.500.000,00	\$ 2.500.000,00
<b>GASTOS (con IVA incluido)</b>						
COMPRAS COMBUSTIBLE	\$ 5.246.618,14	\$ 4.763.591,67	\$ 7.598.354,03	\$ 7.800.016,67	\$ 7.547.866,65	\$ 7.574.366,00
PAGO A PROVEEDORES	\$ 352.152,83	\$ 362.342,60	\$ 400.000,00	\$ 350.000,00	\$ 350.000,00	\$ 350.000,00
LUZ & AGUA & TELEFONÍA & LIMPIEZA	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 29.635,96	\$ 0,00	\$ 0,00
PUBLICIDAD & PROMOCIONES	\$ 950,00	\$ 0,00	\$ 700,00	\$ 4.700,00	\$ 2.000,00	\$ 0,00
ASESORÍA EXTERNA	\$ 0,00	\$ 21.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 21.000,00	\$ 0,00
GASTOS GENERALES	\$ 55.800,00	\$ 6.210,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
REPARACIÓN & MANTENIMIENTO	\$ 68.650,00	\$ 75.430,00	\$ 10.000,00	\$ 58.000,00	\$ 58.000,00	\$ 58.000,00
Comisiones TARJETA DE CREDITO	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
SUELDOS (Neto)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 766.100,00	\$ 0,00	\$ 0,00
RETIROS EMILIANO	\$ 49.878,22	\$ 51.997,00	\$ 13.333,00	\$ 13.333,00	\$ 13.333,00	\$ 13.333,00
RETIROS MATIAS	\$ 18.697,74	\$ 34.550,00	\$ 19.000,00	\$ 19.000,00	\$ 19.000,00	\$ 19.000,00
RETIROS MARIA DEL CARMEN	\$ 2.637,78	\$ 1.670,00	\$ 1.670,00	\$ 1.670,00	\$ 1.670,00	\$ 1.670,00
SEGURIDAD SOCIAL	\$ 411.987,96	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 400.000,00	\$ 0,00
COMPRA DE ACTIVOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Otros Retiros de la Familia	\$ 10.000,00	\$ 16.500,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
MORATORIAS AFIP	\$ 33.494,92	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 33.693,43	\$ 0,00
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 6.250.867,59</b>	<b>\$ 5.333.291,27</b>	<b>\$ 8.116.057,03</b>	<b>\$ 9.067.455,63</b>	<b>\$ 8.471.563,08</b>	<b>\$ 8.041.369,00</b>
<b>DIFERENCIA ENTRADAS-GASTOS</b>	<b>-1.045.728</b>	<b>-662.424</b>	<b>-273.218</b>	<b>-2.189.154</b>	<b>-3.778.336</b>	<b>-2.968.086</b>
<b>ACUMULADO</b>	<b>3.467.303</b>	<b>2.804.879</b>	<b>3.078.117</b>	<b>897.964</b>	<b>-2.880.372</b>	<b>-5.848.456</b>

1. Reducir Gastos.
2. Reducir saldos en Cta.Cte.
3. Reducir stocks.
4. Suspender Compras de productos no esenciales.
5. Postponer pagos.
6. Renegociar todo lo que se pueda.
7. Aprovechar beneficios impositivos.
8. Inyectar fondos al negocios

## 4 PASOS PARA UNA GESTIÓN EFICAZ DEL TIEMPO

Entender que el tiempo es el recurso más importante

Ser Accountable

Dominio de Planificación

Dominio de Delegación

1

2

3

4



## Tablero de Comando Mensual EDS

**KPI's específicas:**  
Nivel de Servicio.  
Cliente misterioso.  
Penetración Premium.  
Vta. Lubricantes en playa.

**Estados de Resultados Mensual**  
(Proyecciones Semanales de Venta)

**Márgenes:**  
1. Márgenes Brutos por producto.  
2. Calculo punto equilibrio.

**Caja:**  
1. Flujo de Efectivo.  
2. Nivel de deuda vencida  
3. Stocks de productos

**Análisis Competitivo**  
1. Datos SE  
2. Relevamiento de Precios y términos comerciales.  
3. Precios Testigos (Tienda)

**ActionCOACH**  
business coaching



# TEMARIO DE LA CLÍNICA ACTIONCOACH PARA EMPRESARIOS DE ESTACIONES DE SERVICIO

## QUINTO TALLER:

¿COMO ATRAER, RETENER Y FIDELIZAR CLIENTES?

- ¿Cómo evitar competir por precio y que hacer para atraer y retener y clientes?
- El Servicio como herramienta de marketing para fidelizar clientes
- Los cinco caminos de ActionCOACH para potenciar ventas y utilidades.

## SÉPTIMO TALLER:

¿CÓMO SISTEMATIZAR LA OPERACIÓN DE LAS ESTACIONES DE SERVICIO?

- Las nuevas tecnologías y su impacto en las estaciones de Servicio
- Elementos claves para sistematizar la operación de las estaciones
- Recomendaciones practicas para hacer más eficiente la operación de las Estaciones

## SEXTO TALLER:

**LA ESTACIÓN DE SERVICIO COMO PUNTO DE DESTINO.**

- Las tiendas de conveniencia: El socio clave para atraer y fidelizar clientes
- El impacto de los nuevos negocios en la atraktividad de las Estaciones
- El modelo CANVAS para desarrollar nuevos negocios que potencien ventas de combustibles

## OCTAVO TALLER:

**SESION PRACTICA # 2**

Definiendo la propuesta de valor de mi estación de servicios



# ¿Como Desarrollo una Plan de Marketing para mi Estación de Servicio?

## PLAN DE MARKETING

1) Realizar análisis de situación : Que desafíos tengo?



2) Definir publico objetivo y determinar sus necesidades.

3) Definir Objetivos y determinar Mensajes Claves (AIDA)



4) Definir estrategias e implementarlas



5) Medir resultados y evaluar rendimientos \$\$



## 5 Los 5 Caminos para la gestion efectiva del Marketing

REAL PEOPLE.  
REAL RESULTS.

$$\begin{aligned} &\text{Número de Prospectos} \\ &\times \\ &\text{Tasa de Conversión} \\ &= \\ &\text{\# de Clientes} \\ &\times \\ &\text{\# de Transacciones} \\ &\times \\ &\text{Monto Prom. Venta \$\$\$} \\ &= \\ &\text{Ventas \$} \\ &\times \\ &\text{Margen de Utilidad} \\ &= \\ &\text{Utilidad \$} \end{aligned}$$

ActionCOACH<sup>®</sup>  
BUSINESS COACHING

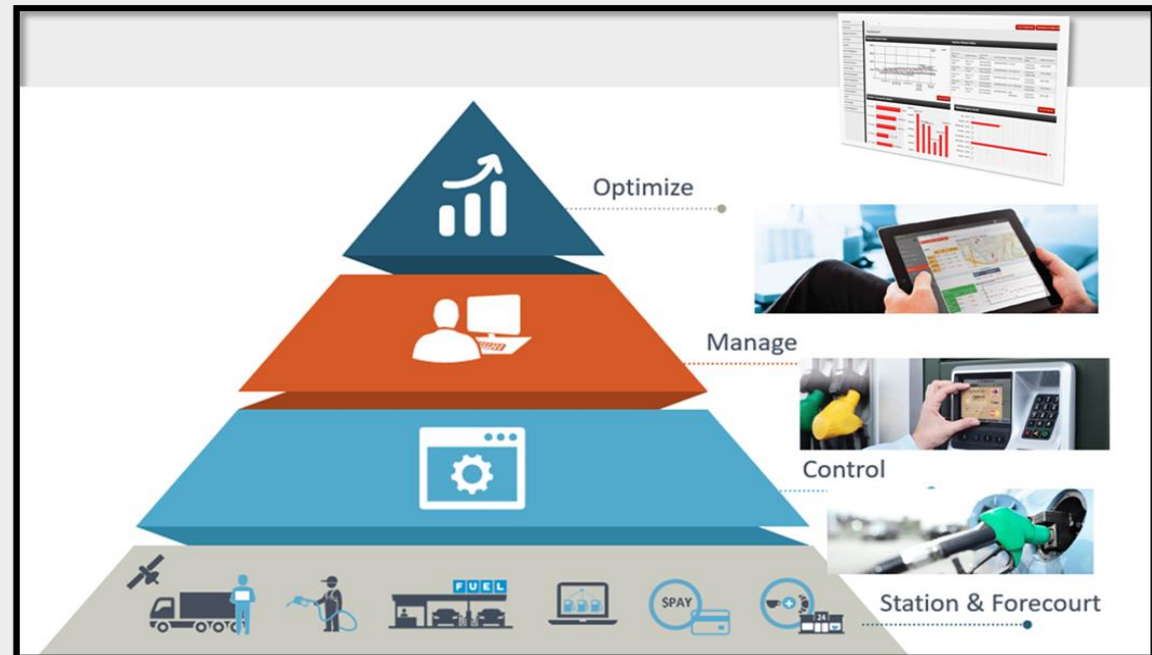
## Alternativas para potenciar la oferta de la tienda en mi Estación de Servicio

1. Asociación con grandes cadenas de comidas rápida (Mostaza, McD, Burger King y Otros)
2. Insertar franquicias de comidas y/o café dentro de las tiendas (Pizzerías, Cafeterías, Heladerías)
3. Adquirir una franquicia de tiendas de conveniencia.
4. Sumarse al modelo ofrecido por Prolerías : YPF FULL, Shell Select, Spot Café.
5. Desarrollar oferta de Comida fuera de las Prolerías.
6. Tomar una franquicia ( Quiosco, Heladería, Cafetería, etc.)
7. Alquilar el local para que otro lo explote



ActionCOACH<sup>®</sup>

Diplomado para Empresarios de Estaciones de Servicio



# TEMARIO DE LOS TALLERES INCLUIDOS EN LA CLÍNICA ACTIONCOACH PARA EMPRESARIOS DE ESTACIONES DE SERVICIO

## NOVENO TALLER

### LIDERANDO EQUIPOS COMPROMETIDOS CON EL NEGOCIO

- Las seis llaves de ActionCOACH para desarrollar equipos comprometidos con el negocio
- El organigrama de responsabilidades
- Los planes de incentivo y las evaluaciones de desempeño

## UNDÉCIMO TALLER

### PLANIFICAR PARA OBTENER RESULTADOS

- La Visión & La Misión de mi Empresa
- La planificación y su impacto.
- Las metas SMART y su impacto en la gestión
- Los planes de acción como herramientas claves para potenciar resultados

## DÉCIMO TALLER

### LOS DESAFÍOS DE LAS EMPRESAS FAMILIARES

- Las Trampas de las Empresas Familiares
- La institucionalización y la profesionalización de las empresas Familiares
- ¿Cómo evitar conflictos familiares en el seno de la empresa?
- ¿Cómo desarrollar un plan de sucesión empresarial?

## TALLER FINAL

### SESION PRACTICA # 3

#### Construyendo mi plan de acción





## Liderazgo & Equipos

Las 6 llaves para un equipo de alto desempeño

1. Fuerte liderazgo

2. Objetivo común

3. Reglas de Juego

4. Plan de acción

5. Apoyo a tomar riesgos

6. 100% participación

actionCOACH  
business coaching

Diplomado ActionCOACH para  
Dueños de Estaciones de Servicio

## El Perfil de Comportamiento

# DISC

TAREA	
<b>Cauteloso</b>	<b>Dominante</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Analtico</li> <li>Cortés</li> <li>Alta Calidad</li> <li>Paciente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Competitivo</li> <li>Audaz</li> <li>Directo</li> <li>Persistente</li> </ul>
<b>eStable</b>	<b>Influente</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Amigable</li> <li>Relajado</li> <li>Estable</li> <li>Empático</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Carismático</li> <li>Confiado</li> <li>Entusiasta</li> <li>Popular</li> </ul>
GENTE	
<b>INTROVERTIDO</b>	<b>EXTROVERTIDO</b>

Para ayudarte a comprender tanto tu comportamiento como el de los demás...

actionCOACH  
business coaching

Diplomado ActionCOACH para  
Dueños de Estaciones de Servicio

## Plan de Acción

COMO DEBE SER HECHO?

QUE DEBE SER HECHO?

QUIEN HARÁ?

PARA CUANDO SE HARÁ?



¿QUE RESULTADO SERÁ MEDIDO? CONTROL

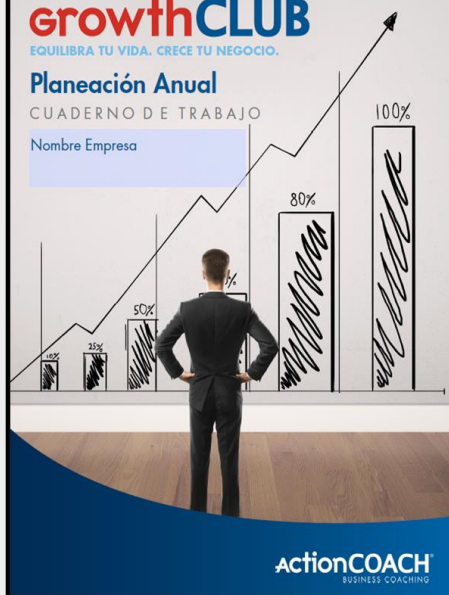
growthCLUB

EQUILIBRA TU VIDA. CRECE TU NEGOCIO.

Planeación Anual

CUADERNO DE TRABAJO

Nombre Empresa



actionCOACH  
business coaching

actionCOACH

business coaching

Definiciones Estructurales:

Visión, Misión & Valores de la Empresa

Plan Estratégico

Definición de Objetivos a Largo Plazo ( 5 años), Mediano Plazo ( 3 años) y Corto Plazo (1 año)

Plan Operativo:

Definición de Acciones & Metas Trimestrales por áreas: MKTG& Ventas, HHRR, Operaciones, Administración & Finanzas

Modelo de Gestión: Reportes, Indicadores claves, Frecuencia y tipo de reuniones

Cuaderno de Planeación Trimestral  
Segundo Trimestre 2022

Empresa:

actionCOACH  
business coaching

**Segunda Edición 2022**

**INICIO**

**Martes 7 de Junio**

**CIERRE**

**Martes 23 de Agosto**

**ActionCOACH**  
BUSINESS COACHING

## Propuesta Comercial

**Participantes ARGENTINA : 195.000 + IVA**

- Tres cuotas mensuales de \$ 65.000 + IVA
- Segundo participante de la misma empresa: \$60.000 + IVA ( en 3 cuotas de \$20.000 + IVA)

**Participantes Paraguay & Uruguay U\$1.650**

- Tres cuotas mensuales de U\$ 550
- Segundo participante de la misma empresa: U\$500

**Cupos limitados . Inscripciones abiertas**



*Muchas gracias!*



**SEBASTIÁN JUKIC**



+54 911 65171405



sebastianjukic@actioncoach.com



www.coachsebastianjukic.com