

LEARNING SOLUTIONS

Escuela de negocios

CURSO EMPRESARIAL NEGOCIOS ESCALABLES Y SISTEMAS DE FRANQUICIAS

incrementa las ganancias de tu negocio
EXPONENCIALMENTE
mas de 150 casos de éxito probado

Administra y opera tu negocio
de la misma forma que las grandes
franquicias norteamericanas

BIENVENIDO

a la Hiper aceleración de negocios

Este programa está diseñado para ayudar a los líderes empresariales y a los emprendedores a desentrañar los misterios del éxito de la Híper aceleración de negocios, a descubrir lo que realmente se necesita para que las empresas alcancen valoraciones de millones de pesos y crecimiento exponencial en corto plazo.

Conocerás métodos y modelos probados, con énfasis en la tecnología de franquicias, para hacer escalable tu negocio y como aplicarlos de forma práctica, multiplicando tus ganancias decenas o cientos de veces.

Incluye asesoría personalizada para analizar y elegir el modelo de expansión que mejor se adapte a tu negocio, con grandes ventajas como:

1. **Bajo costo de crecimiento:** Puede expandirse sin necesidad de invertir grandes sumas adicionales.
2. **Márgenes de ganancia altos:** A medida que crece, los costos por cliente disminuyen, aumentando la rentabilidad.
3. **Expansión sin límites geográficos:** Se puede vender o entregar en distintas regiones sin barreras importantes.

Un negocio escalable es aquel que puede crecer rápidamente sin que sus costos aumenten proporcionalmente. Es decir, a medida que gana más clientes e ingresos, los costos adicionales son mínimos en comparación con el crecimiento, lo que permite una mayor rentabilidad.

¿A quien va dirigido el programa?



Capacitamos a empresarios dueños de negocios exitosos, para acelerar su crecimiento y ganancias económicas exponencialmente, mediante técnicas de escalabilidad probadas, de la misma forma en que lo hacen las grandes cadenas de franquicias norteamericanas y las empresas unicornio.

Curso EXCLUSIVO para **Empresarios y Emprendedores exitosos**, propietarios de un **negocio rentable**, que buscan **incrementar sus ganancias exponencialmente**, convirtiendo su negocio en un **MODELO ESCALABLE**, asumiendo una posición de **MARCA LÍDER** al dominar su mercado.

Empresarios que desean implementar un sistema de franquicias de clase internacional, con procesos uniformes y eficientes para la gestión de múltiples sucursales, sin necesidad de invertir ni tiempo ni recursos propios en la apertura de nuevas sucursales.

Directivos y propietarios de sistemas de franquicias que no han logrado crecer o que no logran la estandarización ni la uniformidad en todas sus sucursales, o que operan en conflicto con franquiciatarios que no respetan los procesos.

Dueños de negocios, con propuestas de valor originales, que buscan un rápido crecimiento, o la internacionalización de su marca mediante técnicas probadas de **NEGOCIOS ESCALABLES**

Empresarios y emprendedores que buscan evitar la incursión de potenciales competidores en su territorio, formando barreras de entrada.

NUMERALIA del programa

**+65,000
Empleos**

**+220
MARCAS**

**+10,000
Sucursales**

Directivos

Empresarios

15%

9%

36%

40%

300%

**Crecimiento de
ganancias
promedio**

Servicios

Comercio

Industria

Otros

Aprendizaje de misión crítica

Aspectos Clave

El programa del curso explora y analiza distintos modelos para la escalabilidad de negocios, con énfasis en los métodos de las grandes marcas de franquicias norteamericanas, enseñado como aplicarlas de forma práctica, desde la planificación y diseño, hasta la ejecución estratégica. Este programa le permitirá:

1 Definir el modelo escalable, que mejor se adapta a su estilo de gestión, expectativas de crecimiento y giro de negocios, incluidos los sistemas de franquicias.

2 Estandarizar los procesos operativos y administrativos de su negocio, documentándolos en manuales de franquicia, garantizando la operación uniforme de las sucursales, sin importar los territorios o países en donde opere su marca.

3 Planificar e implementar los servicios de asistencia técnica continua, al estilo de las grandes marcas de franquicias norteamericanas, que propicien la operación estandarizada y las mejores prácticas.

4 Determinar las contraprestaciones y desarrollar el modelo financiero óptimo para su modelo de expansión. Identificar y resolver los aspectos jurídico contractuales que le permitan gestionar sin conflictos el crecimiento acelerado de su negocio.

5 Establecer estrategias que le permitan atraer emprendedores e inversionistas a su marca, para crecer rápidamente con las personas correctas, de forma controlada y administrada.

Temario

Módulos del programa

MODULO

1

DEFINIENDO EL MODELO ESCALABLE IDEAL PARA TU NEGOCIO

Cada negocio es único porque refleja la visión, valores y metas específicas de sus fundadores, así como las características del entorno en el que opera. Los factores internos, como el liderazgo, la cultura organizacional y los recursos disponibles, varían de una empresa a otra, y cada uno de estos elementos moldea la identidad del negocio de forma particular. La misión y los valores de una empresa son decisivos, ya que determinan el enfoque de sus decisiones y la manera en que se posiciona ante los consumidores y competidores.

Cada negocio opera en un entorno externo único compuesto por condiciones de mercado, tendencias económicas y sociales, regulaciones, y, especialmente, las expectativas y necesidades del cliente. El contexto local, los competidores y el comportamiento de los consumidores crean condiciones específicas que influyen en la forma en que cada empresa debe abordar el mercado para ser exitosa.

La innovación y adaptación son otros elementos que hacen único a cada negocio. Las empresas que logran satisfacer necesidades específicas o anticiparse a tendencias, construyen una identidad distintiva en el mercado. También, las decisiones estratégicas sobre el uso de tecnología, el tipo de marketing y la gestión del talento influyen en cómo se percibe y evoluciona cada negocio.

NO HAY DOS NEGOCIOS IGUALES, AUNQUE SEAN DEL MISMO GIRO

Por eso, el éxito de un negocio no puede replicarse simplemente copiando las prácticas de otro, ya que lo que funciona en un lugar y contexto específicos no necesariamente será efectivo en otro. En este modulo elegirás el modelo de EXPANSIÓN que mejor se adapta a tu negocio.



MODULO 2

COMO ESTABLECER PROCEDIMIENTOS Y ELABORAR SUS MANUALES

Los procesos y manuales son esenciales en cualquier negocio que pretenda crecer, ya que establecen una estructura clara para llevar a cabo las actividades de manera eficiente y consistente. Los procesos estandarizados permiten a las empresas optimizar recursos, reducir errores y asegurar la calidad en cada producto o servicio entregado.

Por otro lado, los manuales documentan estos procesos, asegurando que todos los empleados, independientemente de su nivel de experiencia, comprendan y apliquen las mismas directrices para cumplir con los objetivos de la empresa. Esta consistencia ayuda a construir confianza tanto internamente, entre los equipos, como externamente, en los clientes, quienes reciben un servicio uniforme y de calidad.

Esto también facilita la capacitación y adaptación de nuevos empleados, ya que el manual de procesos les ofrece una guía clara de sus funciones, de las políticas internas y de las prácticas de la organización, reduciendo la curva de aprendizaje y el tiempo de integración.

Conocerás como las grandes franquicias americanas resuelven sus procesos y elaboran sus manuales, de una forma fácil y eficaz.

UN MÉTODO FÁCIL Y PRACTICO

La implementación de procesos y manuales es clave para la escalabilidad del negocio. Al contar con procedimientos bien documentados, una empresa puede crecer y replicar su éxito en nuevas ubicaciones o mercados sin depender de personas específicas para cada operación.



MODULO 3

IMPLEMENTANDO LA SUPERVISIÓN Y ASISTENCIA TECNICA

La supervisión y la asistencia técnica son elementos clave, aplicando los métodos de los sistemas de franquicias de clase internacional, se aseguran la uniformidad y calidad de la operación en cada unidad de negocios, contribuyendo a maximizar la rentabilidad del negocio para todas partes.

A través de la supervisión, se puede verificar que en cada sucursal o unidad de negocios, se cumpla con los estándares de calidad, servicio y operación requeridos, identificando áreas de mejora y ofreciendo soluciones para mantener la consistencia en todas las ubicaciones. Esto no solo garantiza que los clientes reciban el mismo nivel de servicio sin importar en qué lugar consuman, sino que también protege el valor y la reputación de la franquicia en el mercado.

La asistencia técnica, por su parte, proporciona las herramientas, conocimientos y asesorías necesarias para resolver problemas operativos y adaptarse a las innovaciones y cambios en el mercado. Este apoyo puede incluir capacitación, gestión de inventario, estrategias de marketing, y manejo de nuevos productos o servicios, logística, etc.

A través de asistencia técnica continua, se pueden optimizar las operaciones, mejorar la rentabilidad y mantenerse competitivos.

COACHING DE NEGOCIOS

Contar con una asistencia técnica continua bien estructurada, es garantizar que cada paso del negocio avance con confianza, optimización y el respaldo necesario para facilitar el éxito de todas y cada una de las sucursales.



MODULO 4

COMO CONSTRUIR EL CONTRATO IDEAL PARA UN CRECIMIENTO SIN CONFLICTOS

Es crucial que una franquicia cumpla con los requisitos legales y cuente con contratos elaborados de forma rigurosa, pues esto garantiza una operación ordenada y protege los intereses de ambas partes: el franquiciante y el franquiciatario.

El cumplimiento de la ley asegura que se respeten los derechos y responsabilidades de cada parte, minimizando el riesgo de conflictos y promoviendo una relación comercial transparente y de largo plazo.

El contrato de franquicia debe concordar tanto con el plan de negocios, como con su plan financiero, incluir aspectos clave como la licencia de uso de la marca, los derechos y obligaciones de cada parte, las condiciones de operación y estándares de calidad, los pagos de regalías, contraprestaciones económicas y otros aspectos financieros, así como las condiciones para renovación y terminación y las consecuencias de su incumplimiento.

Por ello, cumplir con las leyes y contar con contratos sólidos no solo protege la operación actual, sino que también abre las puertas para una expansión exitosa y una relación de confianza con los franquiciatarios.

CONTRATOS A LA MEDIDA

Los acuerdos legales plasmados en contratos, son el cimiento sobre el cual se construye la credibilidad, el crecimiento y la sostenibilidad de un negocio para acelerar el crecimiento de un negocio, mas aun si el modelo de expansión es un sistema de franquicias.



MODULO 5

COMO ATRAER INVERSIONISTAS PARA CRECER RAPIDAMENTE

Sumado a la experiencia y conocimiento que el empresario tenga en su negocio, requerirá acometer acciones en un mercado en el segmento B2B, el cual puede ser completamente extraño y ajeno a su mercado habitual.

Concebir y elaborar un plan de mercadotecnia con enfoque B2B será el punto de partida, pero requerirá de muchas otras herramientas de negocios para crecer constantemente, de forma controlada y administrada. Entender los deseos y las necesidades del inversionista, facilitará responderle de forma rápida, con información verídica, sólida y confiable.

En este modulo obtendrá valiosa información además de los métodos que le ayudarán a tomar ventaja frente a sus competidores, utilizando los métodos y las estrategias de las grandes marcas de presencia global.

Atraer el interés de múltiples inversionistas, le pondrá en ventaja para seleccionar sólo los mejores perfiles, construyendo así un equipo talentoso e imbatible. Conocerá los métodos probados para atracción de inversionistas a su negocio.



CRECER EXPONENCIALMENTE

Conozca las técnicas mas eficaces para atraer personas interesadas en invertir en su marca. Basado en la experiencia de marcas que superan las 100 sucursales en menos de 5 años, entenderá como y porqué, el dinero no es problema.

Experiencia del programa



Mentoría personalizada.



Presentación de Casos de éxito



Literatura de negocios



Aprendizaje constructivista mediante temas de discusión



Vinculación al ecosistema de franquicias



Análisis de modelos viables



Xpert Business
Consultores Profesionales en Franquicias

Casos de estudio y Ejemplos de la industria



Grinding It Out: The Making of McDonald's
Ray Kroc

**So You Want to Own a Subway Franchise?:
A Decade in the Restaurant Business**

Dylan y Shayne Randall

**El desafío Starbucks: Cómo Starbucks
luchó por su vida sin perder su alma**

Howard Schultz

PERFIL DE INGRESO

Empresarios y Dueños de Negocios

Personas con negocios en operación que buscan escalar su modelo sin aumentar costos proporcionalmente.

Dueños de negocio en etapa de crecimiento.

Emprendedores con Proyectos de Expansión

Personas con un modelo de negocio probado y potencial de escalabilidad. Fundadores de empresas tecnológicas, franquicias o plataformas digitales.

Este **Curso empresarial**, está diseñado exclusivamente para **emprendedores y empresarios** que ya cuentan con un **negocio rentable** y buscan expandirlo de manera estratégica y sostenible.

No es un curso introductorio ni teórico, sino un **programa avanzado** enfocado en la aplicación de **modelos de escalabilidad y expansión de mercado**. Por ello, está dirigido a quienes tienen un **modelo de negocio probado**, rentable y desean optimizar su crecimiento sin incrementar costos proporcionalmente.

Si aún no tienes un negocio en marcha o en etapa de rentabilidad, este curso no es adecuado para ti.

Evalúa gratuitamente si este curso es para ti:

Agenda una entrevista vía zoom, para que un asesor evalúe si el programa es adecuado para tu negocio y te resulte capitalizable a corto plazo. Además, responderemos cualquier duda que tengas sobre el contenido y metodología del programa.



Informes e inscripciones

CONTACTO

5550 67 43 50



Duración del curso

**8 sesiones
días jueves
de 4 a 8 pm**

Lugar:

CDMX

**Calle Arquímedes 130
Polanco IV Secc.**

Costo

**Programa completo
\$20,000.00 Pesos**

**Costo por modulo
\$4,000.00 Pesos**

Precios mas IVA, contamos con 3 meses sin intereses (VISA)

PONENTES



De Francia
Elisse Bertrand



De Italia
Ing. Giacomo Vannini



Internacional
Dr. HC Francisco Lobato



México
Lic Jorge Cid



De México
C.P. Rafael Ancheyta

CONTACTO

5550 67 43 50



Derechos de propiedad intelectual, copyright y Derechos reservados. 2023

Todos los contenidos de esta página web, como textos, ilustraciones, gráficas, animaciones, vídeos y sonidos, están protegido por los derechos de propiedad intelectual y todos los derechos corresponden exclusivamente Impulsora mexicana de franquicias y negocios XpertBusiness S.A. de C.V.® y sus empresas asociadas. Estos contenidos no pueden copiarse, distribuirse, modificarse ni ponerse a disposición de terceros con fines comerciales sin el consentimiento por escrito de Impulsora mexicana de franquicias y negocios XpertBusiness S.A. de C.V.®. Las marcas registradas y logotipos aquí mostrados son propiedad de sus respectivos dueños y son utilizadas únicamente con fines enunciativos