



PRESENTACIÓN:

Nos medimos en ventas: hacemos seguimiento de la **facturación de nuestras tiendas**, de los costes, de los KPIs, pero ¿medimos el valor de nuestra empresa? Como propietarios y directivos, nuestras decisiones del día a día ¿están **garantizando la sostenibilidad y la competitividad de nuestra empresa** a medio y largo plazo?

En un mercado saturado, en el que nos encontramos compitiendo por precio y promociones, la guerra por las ventas de hoy puede ser una solución a corto plazo, pero no una solución sostenible para el mañana. Nuestros **márgenes se reducen**, viéndonos obligados a reducir gastos e inversión perdiendo así nuestra capacidad competitiva, nuestro posicionamiento, valor y beneficio.

Tras 5 años analizando e intermediando con empresas y marcas de retail para la compra o inversión, Isabel Mariscal nos presenta sus reflexiones y experiencias sobre **el valor de nuestra marca** y organización, con **ejemplos para la prevención**, así como aceleradores de nuestro negocio.

OBJETIVOS:

La razón de ser del trabajo directivo **no es administrar el presente, sino crear el futuro**. Garantizar la sostenibilidad de su marca o negocio y maximizar su valor.

Con este seminario **ESCUDI** quiere acercar a los empresarios del comercio las herramientas para tener una **visión realista de su empresa y situación**, y conseguir que sea un objeto de deseo para los clientes o posibles inversores, aumentando su valor. No solo se gana con ventas. Hay muchas **mas variables para rentabilizar y explotar las propias oportunidades**.

DIRIGIDO A:

Directores generales y empresarios del sector *retail*.

CONTENIDO

- Valor: ¿Cómo potenciarlo?
- Los 80's y 90's: aquellos maravillosos años... No te quedes varado
- Como directivos: ¿Somos Visionarios? Seamos vigías, pero deja de ser bombero
- ¿Dónde estamos? Posición, sé un buen patrón de barco
- La mirada al exterior
- La salud de nuestra empresa: ¿Revisiones preventivas o siempre en urgencias?
- La sucesión y policefalia
- Búsqueda de apoyo económico para crecer o ser competitivo
- Evita regalar tu empresa y que nadie la quiera, evita ofrecer tu deuda y que nadie la quiera
- Prevención: Tu empresa en liquidación
- No es un tema de medida ¿por qué no tomamos ejemplo de los que triunfan?
- ¿Has estudiado la evolución de tus clientes?
- ¿Gasto o inversión?
- Números y personas

EXPERTA:

Isabel Mariscal: Titulada en Ciencias Empresariales. Master en Comunicación y Asesoría de Imagen Personal y Corporativa por Universidad Ramón Llull. PADE en empresas de Moda por ISEM & IESE Business School- Universidad de Navarra.



Especialista en intermediación y análisis de empresas y firmas en Fusiones y Adquisiciones (M&A), *Due Diligence* y reestructuración integral para la consecución de los objetivos estratégicos. Desarrolla servicios de asesoría en diferentes sectores, principalmente moda textil, calzado y complementos. Actualmente es la Directora de Expansión, *Retail* y *Online* en Catànies® Cudié.

Entre otras marcas, durante sus 25 años de carrera profesional, ha trabajado con Inditex, Mustang, Punt Roma, Boglioli (Milán), Hannibal Laguna, Sixty Seven, Le Coq Sportif y LOB (México). Es profesora en diferentes Universidades, destacando el Grado en Gestión de Empresas de Comercio y Distribución ESCUDI – UB.



LA ESCUELA
UNIVERSITARIA
DE COMERCIO

Centro Adscrito a:



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

CUÁNDO: Miércoles 6 y 13 de noviembre, de 9,30 h a 14,30 h

DÓNDE: Sede de ESCODI en Terrassa (Vapor Universitario, C. Colón 114, 08222 Terrassa).

Muy cerca de la línea del **Metro del Vallès (línea S1 de los FGC - Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya): Estación Vallparadís Universitat**

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

Tel. 93 7839745 (Sra. Dalal Battikh; Sra. Mercè Colomer) (de 9 h a 17,30 h)

Correo electrónico escodi@escodi.com.

Inscripción web en el enlace: <http://escodi.com/activitat/>

Matrícula: 650 euros.

Formación subvencionable (bonificaciones Fundae).

ESCODI facilita los tramites de gestión de la subvención (bonificación) sin ningún coste adicional.

Podemos hacer a medida esta formación y otras que te interesen: te llevamos la formación **“donde quieras, cuando quieras y como quieras”** (consúltanos sin compromiso)