



### PRESENTACIÓ:

Ens mesurem en vendes: fem seguiment de la **facturació de les nostres botigues**, dels costos, dels KPIs, però, mesurem el valor de la nostra empresa? Com a propietaris i directius, les nostres decisions del dia a dia, estan **garantint la sostenibilitat i la competitivitat de la nostra empresa** a mitjà i llarg termini?

En un mercat saturat, en el què ens trobem competint per preu i promocions, la guerra per les vendes d'avui pot ser una solució a curt termini, però no una solució sostenible per al demà. Els nostres **marges es redueixen**, veient-nos obligats a reduir despeses i inversió perdent així la nostra capacitat, el nostre posicionament, valor i benefici.

Després de 5 anys analitzant i intermediant amb empreses i marques de *retail* per la compra o inversió, Isabel Mariscal ens presenta les seves reflexions i experiències sobre **el valor de la nostra marca** i organització, amb **exemples per a la prevenció**, així com acceleradors del nostre negoci.

### OBJECTIUS:

La raó de ser de la feina directiva **no és administrar el present, sinó crear el futur**. Garantir la sostenibilitat de la seva marca o negoci i maximitzar el seu valor.

Amb aquest seminari **ESCODI** vol apropar als empresaris del comerç les eines per a tenir una **visió realista de la seva empresa i situació**, i aconseguir que sigui un objecte de desig per als clients o possibles inversors, augmentant el seu valor. No només es guanya amb vendes. Hi ha moltes **més variables per a rendibilitzar i explotar les pròpies oportunitats**.

### ADREÇAT A:

Directors generals i empresaris del sector *retail*.

## CONTINGUT

- Valor: Com potenciar-lo?
- Els 80's i 90's: aquells meravellosos anys... No et quedis varat
- Com a directius: Som Visionaris? Siguem vigies, però deixa de ser bomber
- On estem? Posició, sigues un bon patró de vaixell
- La mirada a l'exterior
- La salut de la nostra empresa: Revisions preventives o sempre en urgències?
- La successió i policefàlia
- Recerca de recolzament econòmic per a créixer o ser competitiu
- Evita regalar la teva empresa i que ningú la vulgui, evita oferir el teu deute i que ningú el vulgui
- Prevenció: la teva empresa a liquidació
- No és un tema de mida, per què no prenem exemple dels que triomfen?
- Has estudiat l'evolució dels teus clients?
- Despesa o inversió?
- Números i persones

## EXPERTA:

**Isabel Mariscal:** Titulada en Ciències Empresarials. Màster en Comunicació i Assessoria d'Imatge Personal i Corporativa per la Universitat Ramón Llull. PADE en empreses de Moda per ISEM & IESE Business School- Universitat de Navarra.



Especialista en intermediació i anàlisis d'empreses i signatures en Fusions i Adquisicions (M&A), *Due Diligence* i reestructuració integral per a la consecució dels objectius estratègics. Desenvolupa serveis d'assessoria a diferents sectors, principalment moda tèxtil, calçat i complements. Actualment és la Directora d'Expansió, *Retail* i *Online* a Catànies® Cudié.

Entre d'altres marques, durant els seus 25 anys de carrera professional, ha treballat amb Inditex, Mustang, Punt Roma, Boglioli (Milán), Hannibal Laguna, Sixty Seven, Le Coq Sportif i LOB (Mèxico). És professora a diferents Universitats, destacant el Grau en Gestió d'Empreses de Comerç i Distribució ESCODI – UB.



L'ESCOLA  
UNIVERSITÀRIA  
DE COMERÇ

Centre Adscrit a:



UNIVERSITAT DE  
BARCELONA

**QUAN:** Dimecres 6 i 13 de novembre, de 9,30 h a 14,30 h

**ON:** Seu d'ESCODI a Terrassa (Vapor Universitari, C. Colom 114, 08222 Terrassa).

Molt a prop de la línia del **Metro del Vallès (línia S1 dels FGC - Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya): Estació Vallparadís Universitat**

**INFORMACIÓ i INSCRIPCIONS:**

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

Correu electrònic [escodi@escodi.com](mailto:escodi@escodi.com).

Inscripció web a l'enllaç: <http://escodi.com/activitat/>

**Matrícula:** 650 euros.

**Formació subvencionable** (bonificacions Fundae).

**ESCODI facilita els tràmits de gestió de la subvenció (bonificació) sense cap cost addicional.**

**Podem fer a mida aquesta formació i altres que t'interessin:** et portem la formació  
“on vulguis, quan vulguis i com vulguis” (consulta'ns sense compromís)