

Executive
Education

Programa de Desarrollo Directivo para Administradores de Fincas

Organiza:



Col·legi Barcelona-Lleida
**Administradors
Finques**

Imparte:

esade

Con la colaboración:

Sabadell
Professional

Introducción

En un entorno en constante cambio, los Administradores de Fincas, titulares de despachos, y su personal directivo, deben adaptarse y evolucionar. Este programa está diseñado específicamente para ellos, con un enfoque en la transformación del rol tradicional de despacho hacia un enfoque más innovador. A través de esta formación, se busca impulsar un cambio de mentalidad hacia una visión empresarial, ayudando a los despachos y profesionales a dar un salto cualitativo en su gestión y liderazgo, aportando un valor añadido y desarrollando nuevos roles que respondan a las necesidades actuales del sector.

Objetivos

El programa pretende aportar una visión integral para llevar a los Administradores de Fincas “del despacho al éxito”, combinando eficiencia operativa, liderazgo y crecimiento empresarial.

Quiere ser una oportunidad para generar diálogo, compartir y debatir.

Quiere ser un espacio de reflexión que ayude a generar y contestar preguntas claves.

1. Adquirir herramientas que permitan desarrollar **habilidades para mejorar** la eficiencia, rentabilidad y sostenibilidad de la administración de fincas **buscando la excelencia**.
2. Propiciar, no sólo la ampliación de conocimientos, sino también la **capacidad de implantación** de las diferentes herramientas.
3. Proporcionar estrategias para **expandir el negocio, fidelizar clientes y generar nuevas oportunidades con visión de futuro** a través de la innovación y el marketing.



Perfil del Participante

Este programa ha sido diseñado para **titulares de despachos (colegiados)** y a sus **colaboradores que desarrollan una función gerencial en negocios de Administración de Fincas** (vertical y/o horizontal).

Busca **aportar valor a gerentes** con independencia de los años de experiencia en la profesión, así como con independencia del tamaño del negocio (número de empleados, número de fincas administradas, número de servicios ofrecidos o número de oficinas gestionadas).

La vocación es crear un espacio de reflexión, formación y acompañamiento de los gerentes que estimule el crecimiento del negocio y el paso del despacho a la excelencia.

Contenidos del programa

Entendiendo el contexto empresarial VUCA actual, retos de un futuro dominado por la tecnología. Nuevos players. Competencias clave del administrador de fincas en este nuevo contexto.

MÓDULO 1 10 horas | 2 sesiones

Transformando el modelo de negocio

1. Planificación estratégica para administración de fincas

- Diseño del modelo de negocio: de visión producto a visión cliente.
- La creación de ventajas competitivas. La servitización.
- Misión, visión y valores.
- Definición de objetivos a corto, medio y largo plazo.
- Diagnóstico de la posición competitiva: DAFO.
- Concreción de modelo: CANVAS.

2. Oportunidades de crecimiento

- Diversificación de ingresos.

3. Visita/debate BANC SABADELL

All in one



Marta Gabarró

Profesora de Marketing Esade
Advisory Board member and
Senior Advisor



Gemma Martin

Profesora de Marketing Esade
Directora del Open Program de
Experiencia Cliente y del Open
Program de GTMS
Socia y advisor Senior en Retail
SGC

MÓDULO 2 10 horas | 2 sesiones

Creando, gestionando e impulsando marcas potentes

1. Branding

- Rol de la marca en la estrategia de negocio: Cómo la marca garantiza el crecimiento de ventas.
- Las 4 dimensiones de la Brand Identity.
- El diagnóstico de la marca y la identificación de oportunidades: Tipos de estrategia de marca.
- El plan de branding centrado en consumidor.

2. Estrategias de marketing digital para administraciones de fincas. *¿Cómo conseguir que el cliente perciba que le aportamos valor? ¿Cómo hacer tangible esa aportación de valor?*

- El plan de comunicación digital: Planificar comunicación digital a través del consumer journey (web, SEO, redes sociales, punto de venta...)
- Presencia online: web, redes sociales y SEO.
- Marketing de contenidos y gestión de reputación.



Jordi Torrents

Profesor de Marketing de Esade
Co-Director of Master in Creative
Brand Management UPF
Strategic Planning Director at
OgilvyES

MÓDULO 3 15 horas | 3 sesiones

Construyendo relaciones sólidas con los clientes

1. Entendiendo al cliente y gestionando la experiencia del propietario
 - Las expectativas del cliente: la atención al cliente omnicanal.
 - Segmentando al cliente: Identificando los clientes prioritarios.
 - Mapa de actores.
 - Mapeando la experiencia: el journey del cliente. DESIGN THINKING.
 - Gestión de los puntos de contacto con el cliente digitales y físicos ¿Puedo generar nuevos puntos de contacto para aportar valor?
 - La gestión de los momentos de la verdad.
 - Metodologías de recogida de información del cliente. Gestión de DATA.
 - La relevancia de la personalización.
2. Captación de clientes
3. Indicadores. Client *scoring*, *churn* y métricas de seguimiento
El Customer LifeTimeValue
4. Taller de mapeo journey. LIFESTORY La experiencia del propietario.



Rosalía Larrey
Profesora de Marketing de Esade
Directora del Executive Master
en Marketing y Ventas
Socia y advisor Senior en Retail
SGC

MÓDULO 4 10 horas | 2 sesiones

Gestión financiera para Administración de Fincas

1. Gestión financiera eficiente
 - Control de presupuestos y cash flow.
 - Reducción de costes operativos sin afectar la calidad.
2. Toma de decisiones basada en indicadores clave (KPIs)
 - Indicadores claves de rentabilidad y eficiencia.
 - Cuadros de mando para la gestión financiera.
3. Cálculo de inversiones
 - Comprar una cartera versus comprar una empresa.
 - Evaluación de la compra de una finca para explotarla.



Susana Mas
Profesor de finanzas en Esade
Directora en Sandler
Consultora especializada en
Pymes

MÓDULO 5 10 horas | 2 sesiones

Liderando y gestionando personas

1. Habilidades de liderazgo para administradores

- Liderazgo situacional y motivación de equipos.
- Delegación efectiva y gestión del tiempo.
- Evaluación de desempeño y *feedback* continuo.

2. Clima, cultura organizacional y retención del talento

- Creación de un entorno de trabajo positivo.
- Estrategias para atraer y retener talento especializado

3. Negociación y gestión de conflictos

4. ¿Cómo gestionar situaciones de estrés?

5. Taller de equipos de alto rendimiento



Joan Plans

Profesor de RRHH en Esade
Formador y conferenciante
Senior Consultant en Talent
Senior

MÓDULO 6 10 horas | 2 sesiones

IA & Transformación Digital gestionando proyectos y procesos

1. Optimización de procesos para Administradores de fincas

- Dirección por procesos: BPM (Business Process Management).
- Actividad: BPM para administradores de fincas.
- Reingeniería de procesos: BPR (Business Process Reengineering).
- Actividad: BPR para administradores de fincas.

2. IA y herramientas tecnológicas para la gestión eficiente

- *Machine learning* & IA Generativa.
- LLM (Large Language Models) & ChatGPT.
- IA *Advanced prompting engineering & frameworks*.
- IA Buenas prácticas y consejor.

3. Cálculo de inversiones

- Waterfakk vs Agile: alcance de un proyecto, timing, recursos/coste, e incertidumbre.
- Fases de un Proyecto Waterfall: AS-IS, TO-BE & PMO.
- Agile (mindset) & SCRUM basics: roles, ceremonias, artifacts, compromises.

4. IA DIGITAL LAB: Dinámica - Roleplay: "El Project Manager 2.0"



Xavi Marlasca

Profesor de digitalización y
operaciones en ESADE
CCO @Happy or Not Spain.
X-Deeloitte Digital, Schneider
Electric y P&G

MÓDULO 7 5 horas | 1 sesión

Gestión del cambio y adaptación a entornos dinámicos

Gestionar el cambio no es imponerlo, es saber movilizar personas, generar confianza y alinear voluntades hacia un propósito común. En un entorno cada vez más complejo, los administradores de fincas necesitan herramientas prácticas para liderar transformaciones sostenibles. Esta sesión ofrece claves y herramientas concretas para anticipar, comunicar y acompañar el cambio con eficacia.



Andrés Raya

Profesor de RRHH en Esade
Consultor de Talento, Gestión del
Cambio, Liderazgo y Estrategia.
Socio Alyseu Consultores



esade
RAMON LLULL UNIVERSITY

Do Good. Do Better.

esade

esade.edu

19

ESAD
SUD

esade

esade

Información General

El programa está estructurado en 6 módulos en formato presencial, con un total de 70 horas de duración y un enfoque práctico que garantice la aplicabilidad de los contenidos en la realidad de los propietarios de administraciones de fincas.

Las sesiones serán presenciales de 5 horas de duración en el campus de Barcelona. Se impartirán en viernes tarde y sábado de forma quincenal.

Fechas de realización

ENERO 2026

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

MARZO 2026

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

FEBRERO 2026

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

ABRIL 2026

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

DIRECCIÓN ACADÉMICA:

Gemma Martin

HORARIO:

Viernes de 16 a 21h y sábados de 9 a 14h, la sesión del 25 de abril prevista en las instalaciones de CAFBL, calle Mallorca, 214, Barcelona (horario es de 9 a 15h).

LUGAR DE REALIZACIÓN:

Esade Campus Barcelona
Av. d'Esplugues, 92, 96,
Distrito de Les Corts,
08034 Barcelona

IMPORTE PROGRAMA:

Precio del programa:

6.300€

Bonificaciones:

300€

del CAFBL, por primera edición, a Administradores de Fincas Colegiados y a antiguos alumnos de ESADE

1.000€

del Banc Sabadell como colaborador del programa

Importe final:

5.000€

* Banc Sabadell te ofrece la posibilidad de financiar el importe entre 3 y 24 meses a través de su filial **Sabadell Consumer**

PARA MÁS INFORMACIÓN

Yolanda Mena

Responsable y Coordinadora Área
Formación del CAFBL

formacio@cafbl.cat

Organiza:



Col·legi Barcelona-Lleida
**Administradors
Finques**

Imparte:

esade

Con la colaboración:

B Sabadell
Professional