



Programa de Desarrollo Directivo para Administradores de Fincas

Organiza:



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

Imparte:

esade

Con la colaboración:

Sabadell
Professional

Executive
Education

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.



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 10 horas | 2 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

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

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

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.



Artur Massana
Profesor de RRHH en Esade
Executive Coach in Executive
Programs (Executive MBA, Program
of Management Development and
In-company projects)



esade

RAMON LLULL UNIVERSITY

Do Good. Do Better.

esade

ESAD
SUD

Información General

El programa está estructurado en 7 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 2027

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 2027

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

MARZO 2027

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				

ABRIL 2027

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 Martín

HORARIO

Viernes de 16 a 21h y sábados de 9 a 14h, la sesión del 17 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:

6.500€

Bonificaciones:

300€

Esade Alumni

500€

del Banc Sabadell como colaborador
del programa

Importe final:

6.000€

* 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:

Sabadell
Professional