



Programa Experto en Negocio de Ferrería y Bricolaje - 3ª Edición

Programa formativo que te aportará conocimientos, herramientas y buenas prácticas, necesarios para cultivar las competencias vinculadas a la gestión empresarial y comercial de los negocios del sector, así como potenciar la innovación y el talento.

02 de
noviembre

30 de abril

Escuela Organización Industrial
(EOI)
Av. de Gregorio del Amo,6
28040. Madrid

-
Modalidad mixta (online +
presencial)
[Ver programa](#)

AECOC, en su apuesta porque las empresas del sector cuenten con profesionales altamente cualificados, junto con EOI -Escuela de Organización Industrial- desarrolla desde 2024 el **Programa Experto en Negocio de Ferrería y Bricolaje**

Este año, en su **3ª edición**, crece como referente para dotar a los participantes de conocimientos, herramientas y buenas prácticas, necesarios para cultivar las competencias vinculadas a la gestión empresarial y comercial de los negocios del sector, así como potenciar la innovación y el talento.

Por qué asistir a este programa

- En todos los módulos se incorporan experiencias reales de empresas cuyo aprendizaje pueda ser trasladable a sus negocios, bien porque son del mismo sector o porque han seguido procesos de éxito asimilables de utilidad directa para la compañía.
- Los alumnos desarrollarán proyectos tutelados.
- Las sesiones lectivas son impartidas por profesorado experto de EOI con una dilatada experiencia profesional que conjuga conocimientos, experiencia y vocación pedagógica.
- En paralelo al claustro EOI, contaremos con la participación directa de profesionales directivos del sector, que nos acercarán la actividad y sus mejores prácticas como expertos en el negocio de Ferrería y Bricolaje.

100% de satisfacción entre los asistentes al programa en las ediciones 2024-25 y 2025-26.

Testimoniales:

Objetivos de esta formación

- Dotar a los participantes de las **competencias, experiencias y herramientas** más actuales que les permitan alcanzar un óptimo desarrollo de su actividad comercial y empresarial en su negocio de Ferrería y Bricolaje.
 - Desarrollar una **visión estratégica y global**, así como de las nuevas tendencias del mercado, fomentando el espíritu de pertenencia al negocio y la innovación en el sector.
 - Fomentar en los participantes el desarrollo de **Soft Skills** clave bajo una metodología *learning experience*, adaptada a las características y necesidades propias de sus negocios en particular y del sector Ferrería y Bricolaje.
 - Crear un espacio de **networking** compartido con otros profesionales.
-

Dirigido a

- Directivos, gerentes y/o jefes de tienda de negocios del Sector de Ferrería y Bricolaje.
- Profesionales del sector que requieran adquirir un conocimiento transversal de la gestión del negocio.

Estructura del programa

- Duración: **204 horas en total**, de las cuales 172 horas pertenecen al período lectivo y 32 horas al desarrollo de un Proyecto individual
- Fechas: **de noviembre de 2026 a abril de 2027 - PENDIENTE DE AGENDA PRECISA**
- Modalidad Mixta: **50% online** (sesiones síncronas y asíncronas) y **50% presencial** en las aulas de EOI Madrid, 2 días consecutivos 1 vez al mes
- Para aterrizar el contenido teórico impartido, se realizarán **6 conferencias de la mano de expertos del sector de Ferrería y Bricolaje** a modo de cierre de algunos módulos.
- Adicionalmente al período lectivo, los participantes desarrollarán un **Proyecto de carácter individual** que incluye 3 horas de tutoría online que los alumnos podrán agendar con sus tutores.

Módulos del programa y objetivos específicos

Estrategia

- Desarrollar un pensamiento y visión estratégicos a la hora de analizar y establecer objetivos empresariales.
- Conocer las principales teorías, modelos y herramientas de análisis estratégico.
- Aprender a identificar y analizar el entorno del negocio, las oportunidades estratégicas y las fortalezas y debilidades para cada caso para poder liderar procesos de reflexión estratégica.

Finanzas para no financieros

- Comprender la información financiera y las principales variables económicas, así como las implicaciones de las diferentes decisiones a nivel financiero.
- Manejarse en el lenguaje contable y el conocimiento de conceptos y herramientas de uso diario.
- Analizar y evaluar los estados financieros de la empresa con las herramientas para el control de gestión.

Experiencia de Cliente y desarrollo comercial

- Analizar el mercado para poder realizar el diagnóstico, creación, planificación y gestión de una Estrategia y Plan Comercial.
- Mejorar las respuestas para maximizar las Transacciones con los Clientes y definir estrategias de mejora de la experiencia.
- Aprender a analizar el ciclo de vida del cliente y los distintos Customer Journeys.
- Dominar las herramientas y

Innovación

- Estimular el espíritu de innovación y la creatividad como fuente de identificación y explotación sistemática de las oportunidades de negocio y como fuente también de resolución de problemas.
- Incorporar el aprendizaje validado como herramienta ágil a la hora de la creación de modelos de negocio o productos o servicios, y empresas sostenibles y escalables.
- Aplicar metodologías de Customer Development para la validación de modelos de negocio.

Transformación Digital

- Conocer los principales conceptos y funciones detrás de los sistemas de información y de la transformación digital, y cómo personas y empresas la están abordando.
- Comprender las bases de la seguridad en la gestión de datos empresariales y personales.
- Comprender las nuevas formas de relación con clientes/proveedores (Facturación electrónica, redes sociales) y aprender a gestionar los diversos procesos de relación con ellos para que sean rentables y eficientes.

Recursos Humanos

- Comprender todos los conceptos básicos de la gestión de recursos humanos y el vínculo entre ellos.
- Estudiar las políticas de recursos humanos (atracción, selección, desarrollo, compensación, desvinculación)

metodologías para conocer y entender la 'voz del cliente' y mejorar así su experiencia.

Marketing y Ventas

- Aprender a elaborar el Plan de Marketing en todas sus fases, utilizando la Planificación como instrumento básico de revisión y control que permita ajustar las estrategias del negocio al mercado y a las nuevas tendencias.
 - Utilizar instrumentos básicos de análisis de Marketing estratégico e introducir elementos de "lean" marketing.
 - Analizar el "Customer Journey" y "Customer Centricity" como elementos clave de diferenciación y éxito.
 - Compartir elementos de Marketing Digital.
-

Operaciones

- Comprender los elementos de la cadena de suministro
- Conocer herramientas de creación de flujo y operaciones dedicadas a regular el flujo de mercancías o productos.
- Conocer técnicas para la mejora continua y para el análisis y solución de problemas.

y conectarlas con la estrategia empresarial y conocer los retos de una organización: retención del talento, conciliación, deslocalización del puesto de trabajo.

- Interiorizar el valor agregado que supone la experiencia del empleado y cómo puede fortalecer su vínculo con la empresa.
-

Habilidades: liderazgo y trabajo en equipo, comunicación y negociación

- Conocer los diferentes estilos de liderazgo, para adecuar el estilo propio con la estrategia empresarial, y adquirir y aplicar herramientas concretas.
- Conseguir la óptima circulación de la información dentro del área garantizando la coordinación entre personas y con otras áreas.
- Aprender los diferentes instrumentos de motivación e incremento del rendimiento de un grupo de trabajo. Aplicar la preparación como clave del éxito y desarrollar relaciones basadas en la confianza.
- Saber cómo y cuando emitir correctamente las ideas y mensajes complejos ante los demás, para lograr compromiso y confianza del equipo, interpretando los distintos tipos de actitudes y superando las barreras que impiden el entendimiento en aspectos importantes dentro de la organización.
- Desarrollar el autocontrol en diferentes situaciones: Gestionar conflictos, manejar conversaciones difíciles, controlar el estrés y hacer y recibir críticas. Dominar la empatía, la asertividad y la escucha activa para mejorar la comunicación.
- Conocer los modelos de exposición de duración limitada y las técnicas más efectivas para la negociación, así como el proceso de negociación, sus

Proyecto

- De una forma muy práctica, los alumnos, con carácter individual, aplicarán lo aprendido en el desarrollo de un **proyecto empresarial propio** para poner en práctica la mayor cantidad posible de conocimientos y habilidades adquiridas.
- A través de diversas metodologías estudiadas, serán capaces de generar **ideas innovadoras y diferenciales** convirtiéndolas en viables para sus respectivos negocios.
- Así, los participantes aplicarán los conocimientos y experiencias adquiridas, trabajando sobre los **nuevos retos** que plantea el sector Ferretería y Bricolaje y su mercado, con el fin de incorporar a su negocio de modo inmediato el aprendizaje obtenido.
- A cada alumno **se le asignará un tutor** con quien discutirá sus ideas y se aprobará la propuesta definitiva para comenzar a trabajar en ella con tutorías online y seguimiento online del trabajo del alumno para ayudar y supervisar su desarrollo.
- Finalmente, los proyectos serán entregados y corregidos por cada tutor, con el consiguiente **informe de evaluación y recomendaciones** para que cada alumno pueda poner en práctica en su negocio.

Certificado

- Los participantes que superen con aprovechamiento el Programa obtendrán el **Diploma Acreditativo expedido por EOI - Escuela de Organización Industrial**.

Formadores y conferenciantes

- Las sesiones lectivas son impartidas por **profesorado experto de EOI** con una dilatada experiencia profesional que conjuga conocimientos, experiencia y vocación pedagógica. De este modo, los programas se imparten desde una perspectiva real y de conocimiento cercano y especializado.
- Adicionalmente, contaremos con la participación directa de **profesionales directivos del sector**, que nos acercarán la actividad y sus mejores prácticas como conferenciantes expertos en el negocio de Ferretería y Bricolaje.

Esta complementariedad de claustro y expertos del sector contribuye a un enriquecimiento del Programa.

En colaboración con

- **Sede en Madrid para las sesiones presenciales:**

Avenida de Gregorio del Amo - 6, Madrid 28040

[Abrir en Google Maps](#)

+34 913 495 600

contacto@eoi.es

<https://www.eoi.es/es>

Horario de atención al público:

De lunes a viernes: 8.30h - 20.30h

Sábado: 8.30h - 15.00h

Llegar con transporte público:

Metro: Línea 6 - Vicente Aleixandre

Autobus EMT: Línea 132 - Gregorio de Amo

Precios

PLAZAS LIMITADAS

Asignación de plazas por riguroso orden de inscripción y pago

INCLUYE Invitación al Congreso Ferretería y Bricolaje 2027

NO INCLUYE Gastos de viaje, alojamiento y alimentación

- **Precio 2900€**
IVA general (21%) / asistente