

Convención de Compras 14 de Febrero 2004 El Relevo Generacional en el Comercio Familiar

“Si las tiendas han de representar un conflicto familiar, me las venderé.”

Base detallsport · Calle Sancho de Ávila 89, 3ª · Barcelona

De 10:00 a 14:00h

Introducción.

- La singularidad del Comercio Familiar ante la CCS.
- Concepto de Estrategia Compartida.

Test de actitud ante el proceso de planificación de la sucesión.

Mediante un cuestionario específico se realizará un estudio para conocer la actitud de los socios de base Detallsport, asistentes a la sesión, hacia el proceso de planificación de la sucesión en su comercio familiar.

Mesa Redonda

Analizar el Relevo Generacional desde un caso práctico.

- 1º La Planificación de la Sucesión. (¿Cómo elegir al nuevo líder?, ¿Cómo distribuir la propiedad?).
- 2º Incorporación del Sucesor. (¿Cómo realizar el acompañamiento correcto para alcanzar con éxito la continuidad?).
- 3º Mejora de la comunicación en la Familia Empresaria. (¿Cómo conseguir la unidad familiar aumentando la comunicación?).
- 4º Foros de Participación en el Comercio Familiar (¿Cómo garantizan el éxito del Relevo Generacional si cada Foro cumple con su objetivo?).

Presentación de los resultados del test.

Almuerzo de Clausura.

 **Ponentes:**

Joan Alfons Torrent Colomé

Licenciado en Ciencias Empresariales y MBA por ESADE 1975.

Socio Fundador y Director de Torrent i Dedeu.

Consultor y Consejero en diversas Empresas Familiares

Mercè Dedeu Ribera

Licenciada en psicología.

Socia Fundadora de Torrent i Dedeu.

Conductora emocional en Consejos de Familia de diversas Familias Empresarias.



 **Asesoramiento a Familias Empresarias**

Acompañamos a las CCS en la implantación de Planes de Acciones Formativas que garanticen la continuidad de los negocios familiares de sus empresas asociadas con la creación de una Área de Continuidad de Formación, para que los sucesores, futuros empresarios puedan intercambiar experiencias y formarse. Que llegue a ser un centro de generación de interés para continuar en el negocio familiar y que fomente el espíritu emprendedor de los jóvenes para lograr vencer el individualismo de los asociados y así asegurar el futuro de la Central.

Con la oferta de actividades y servicios en la Área de Continuidad de la Familia Empresaria, se fomenta y desarrolla la comunicación entre los asociados y la propia CCS. El asesoramiento para los asociados se centra en la Planificación de la Sucesión por profesionales expertos para que participen también en sus respectivos Comités de Estrategia con el fin de desarrollar e implantar el concepto de estrategia compartida.