



Los 5 pilares de la capacitación para franquiciados:

Lo que dicen los graduados

1 Conocimiento Empresarial

Pensamiento estratégico, manual operativo, conocimiento de sistemas



“Como empresario, ya sabía mucho sobre negocios antes de comenzar la capacitación, pero aprendí a administrar un negocio y un restaurante gracias a las personas que ya estaban haciendo lo que yo quería hacer.”

– Donte Cleaves, Franquiciado de Atlanta, GA

“Mi objetivo era ser dueño de un negocio, así que dije: ‘¿Sabes qué? Voy a dejar que McDonald’s me enseñe cómo administrar mi propio negocio’”

– Paul Dias, Franquiciado de Tucson, AZ

“Nuestra capacitación tiene el beneficio de una marca global que está tomando las mejores prácticas de todo el mundo y nos ayuda a aplicar técnicas confiables en nuestros restaurantes”

– Manny Abreu, Franquiciado de Atlanta, GA

2 Desarrollo de Liderazgo

Desarrollo de personal, mentalidad de propietario, mentoría de otros

“Ocupé todos los puestos, desde anfitriona de fiestas de cumpleaños hasta supervisora de cinco restaurantes. Esa experiencia moldeó la forma en la que ahora lidero a mi equipo.”

– Paul Dias, Franquiciado

“Tienes que estar totalmente comprometido y estar listo para trabajar y desarrollar a las personas. Lo valioso de esto es entrenar, guiar y cambiar vidas.”

– Steve Samuel, Franquiciado de Atlanta, GA



3 Aprendizaje Práctico

Experiencia en los restaurantes, aprender haciendo, habilidades operativas

Respaldado con horas de capacitación en restaurantes



120 horas de entrenamiento en los restaurantes

“Cada situación es diferente, pero estar en el restaurante todos los días me dio confianza. Eso no se puede aprender de un libro.”

– Paul Dias, Franquiciado

“Lo primero que me dijeron fue ‘entra al restaurante y aprende todas las posiciones: miembro del equipo, gerente, mostrador, cocinero. Las vives todas.’”

– Lauren Mitchell, Franquiciado de Atlanta, GA



4 Mentoría de Expertos

Mentoría, transferencia de conocimientos, asesoramiento de líderes experimentados

“Con expertos en todo, desde operaciones de drive-through hasta otros operadores, estás rodeado de personas que lo han hecho todo y quieren verte triunfar.”

– Steve Samuel, Franquiciado



“El manual operativo es poderoso, pero son las personas y los expertos que conoces en la capacitación los que le dan vida.”

– Donte Cleaves, Franquiciado

“Nunca estás solo en tu capacitación. Siempre hay alguien dispuesto a mostrarte el camino. Yo tuve un gran mentor: era un operador de tercera generación. Me enseñó los detalles y los entresijos.”

– Manny Abreu, Franquiciado

5 Una Comunidad de Franquiciados

Apoyo entre colegas, experiencia compartida, conexión entre regiones

“La red que construyes en la capacitación es fundamental. Ser capaz de levantar el teléfono y preguntarle a alguien: ‘¿Cómo manejas esto?’ Es vital.”

– Manny Abreu, Franquiciado

“Todavía me mantengo en contacto con la gente de mi clase de RISE. Ellos son los que entienden por lo que estás pasando.”

– Donte Cleaves, Franquiciado

