

PILOTER ET DYNAMISER SON ACTIVITE DE REPARATION COLLISION

3 jours
21 heures



Présentiel 100%

Objectifs

- Sensibiliser les carrossiers aux outils et moyens spécifiques de la réparation carrosserie pour l'optimisation des performances de l'entreprise
- Donner aux carrossiers les axes et les clés de développement de l'activité carrosserie et des moyens de mesure
- Connaître les obligations, droits et devoirs du professionnel

Bénéfices de la formation

- Développer les process, les résultats économiques, commerciaux de l'établissement

Méthodes et moyens pédagogiques

- Groupe : maximum 12 participants
- Pédagogie active et participative
- 50% d'applications pratiques
- Jurisprudences récentes
- Jeu puzzle (les différentes étapes de revues de contrat de l'accueil à la restitution)
- Livret stagiaire
- Exercices et étude de cas
- Etude du dernier bilan et du compte d'exploitation de l'entreprise
- Plan d'action personnalisé

Compétences du formateur

- Formateur spécialisé en pédagogie des adultes et techniques d'animation orientées objectifs
- Formateur ayant une expérience professionnelle en gestion, organisation, management dans les métiers du commerce et de la réparation

Modalités d'évaluation et de suivi de la formation

- Evaluation des connaissances en début et fin de stage par QCM et/ou Quiz et/ou questionnements
- Evaluation formative par observation, exercices et/ou mises en situation
- Feuille d'émargement
- Attestation fin de formation remise à chaque stagiaire

Public visé : Chef d'entreprise automobile, chef d'atelier automobile, secrétaire comptable après-vente

Pré-requis : Aucun

Modalités d'accès : Formation en présentiel, animée sur Lyon – Institut AD de Chaponnay

Programme

JOUR 1

Le marché de la réparation collision

Les caractéristiques du marché de la réparation collision

- Chiffres clés
- Environnement marché
- Les tendances et prospectives

Les réseaux de réparations multimarque

- L'intérêt d'adhérer à un réseau
- Le fonctionnement d'un réseau
- Structurer sa communication

Les standards d'identification

- Critères techniques et commerciaux
- Les normes d'un réseau

Les mandants

- Les différents segments
- Leurs parts de marché
- Les attentes
- Les opportunités

L'apport d'un réseau de réparation collision multimarque

Les outils et moyens

- Outils de communication BtoC
- Valoriser l'image de son entreprise auprès des partenaires et des clients particuliers
- La communication sur les supports digitaux (internet, référencement, réseaux sociaux, ...)
- Diversification de l'activité commerciale (mécanique, négoce de véhicule, location, vitrage,...)

JOUR 2

Les accords nationaux

- Les enjeux et acteurs
- Gérer la relation avec les mandants
- Les process de fonctionnement des mandants
- Les services attendus
- Le service à domicile
- Le fonctionnement de la centralisation des factures
- La gestion de la qualité de la prestation (process, enquête de satisfaction, ...)

Les outils informatiques du carrossier

Les outils digitaux

- Les bases de données techniques
- Les outils informatiques métiers (DARVA,...)
- L'e-commerce
- Les outils DMS
- Les supports digitaux

JOUR 3

Les indicateurs clés de gestion

Les indicateurs de gestion du marché

- Les fondamentaux (bilan, compte d'exploitation)
- Les axes de progrès (Conformité, Gestion & Commerce)

Le suivi de ses résultats via un tableau de bord

- Les résultats et ratios de l'activité Mécanique
- La valorisation de la main d'œuvre
- Les comptes de l'entreprise
- La gestion des forfaits
- La gestion des promotions

Améliorer sa marge sur coûts variables

- Pièces de carrosserie
- Vitrage
- Les sources d'approvisionnement de PR/VITRAGE

Améliorer sa marge des charges fixes

- Partenaires énergie, téléphonie, véhicules de prêt, traitement des déchets, mutuelle
- Avantages concurrentiels
- Atelier : l'analyse budgétaire ou comment effectuer des gains financiers sur mes charges fixes

La performance technique de l'atelier de réparation

Accompagnement au développement des compétences

- La montée en compétences des collaborateurs (formation théorique & pratique)

NB : nos formations sont disponibles et ouvertes aux personnes en situation de handicap en fonction des besoins et des adaptations à prévoir. Contactez-nous pour réaliser une analyse de la demande.

Tarifs

- Tarif tout statut = **1389€ HT / 1666,80€ TTC par participant**

(Incluant coût pédagogique 1016€ HT/ 1219,20€ TTC et frais annexes 373€ HT/ 447,60€ TTC)

NB : les modalités tarifaires et de prise en charge annoncées sont valables au moment de l'inscription. Toute modification de ces modalités en cours d'année fera l'objet d'une révision du tarif facturé de la formation.

Information importante

Le jour de la formation, merci de venir avec les documents suivants : votre dernier bilan, votre compte d'exploitation, les dernières statistiques de votre DMS (Ventes main-d'œuvre, pièces et ingrédients, Achats ventilés pour pièces et ingrédients, Montant de vos salaires chargés), votre nombre de factures, vos heures vendues.

déc.-24