

Objectifs

Vous souhaitez :

- ◆ Améliorer vos résultats dans le domaine de l'atelier, de la pièce de rechange, de la vente véhicules (neufs et occasions)
- ◆ Déceler les sources de profit pour chaque activité
- ◆ Mieux piloter votre activité
- ◆ Comprendre l'inter activité entre les différents départements au sein d'une concession

Vous êtes :

- ◆ Directeur, chef de service, responsable de département, chef après vente, chef d'atelier, chef de magasin, responsable commercial, manager réseau...

Programme

Thèmes abordés :

- ◆ Comprendre le fonctionnement de l'atelier :
 - Prix de revient main d'œuvre
 - Utilisation, heures perdues
 - Taux de main d'œuvre réel
- ◆ Comment améliorer la performance opérationnelle de l'atelier
- ◆ Comprendre le fonctionnement de la pièce de rechange :
 - Taux de rotation réelle
 - Dépréciations de stock
 - Ventes pièces par véhicule
- ◆ Comment améliorer la performance opérationnelle de la PR
- ◆ Comprendre l'activité commerciale
 - Rotation stock VO
 - Coût du stock
 - Marge commerciale
- ◆ Comment améliorer la performance opérationnelle commerciale

Moyens pédagogiques :

- ◆ Dossiers études de cas
- ◆ Programmes de simulation
- ◆ Quiz de contrôle de la compréhension

Infos

- ◆ **Nombre de participants : 12 à 15**
- ◆ **Lieu : à définir**
- ◆ **Prix : nous consulter**
- ◆ **Durée : 2 jours**
- ◆ **Dates : à définir**