

## Objectifs

### Vous souhaitez :

- ◆ Construire un plan d'action pour améliorer la profitabilité
- ◆ Savoir comment et pourquoi mettre en œuvre ces actions
- ◆ Mesurer les conséquences des décisions
- ◆ Définir vos priorités

### 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 :

- ◆ Rappel sur les parties 1 et 2
  - Les activités opérationnelles
  - Les indicateurs clés :
    - Atelier
    - Pièces de rechange
    - Ventes véhicules (neufs et occasions)
  - Les flux financiers
- ◆ Les leviers de la concession
- ◆ A partir d'un cas réel vous devrez construire et défendre un plan d'action permettant d'améliorer les résultats opérationnels et financiers

### Moyens pédagogiques :

- ◆ Quiz de contrôle de la compréhension des parties 1 et 2
- ◆ Dossier complet sur les données réelles d'une concession
- ◆ Travail par groupe sur un cas réel
- ◆ Présentation du plan d'action

## Infos

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