

PILOTER ET DYNAMISER SON ACTIVITE DE REPARATION MECANIQUE

3 jours
21 heures



Présentiel 100%

Objectifs

- Sensibiliser les réparateurs aux outils et moyens spécifiques de la réparation mécanique automobile pour l'optimisation des performances de l'entreprise,
- Donner aux réparateurs les axes de développement de l'activité mécanique et les moyens de mesurer les résultats de l'activité et de l'entreprise,
- Connaître les obligations et devoirs du professionnel.

Bénéfices de la formation

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

Méthodes et moyens pédagogiques

- Groupe : 12 participants maximum
- Pédagogie active et participative
- 50% d'applications pratiques
- Jurisprudences récentes
- Exercices pratiques
- Mises en situation (salle et atelier)
- Etude de cas
- Etude du dernier bilan et du compte d'exploitation du réparateur
- Plan d'action personnalisé

Compétences du formateur

- Formateur spécialisé en pédagogie des adultes et techniques d'animation orientées objectifs
- Formateur ayant une expérience professionnelle de la gestion et de l'organisation des services APV

Modalités d'évaluation et de suivi de la formation

- 100% taux de satisfaction en 2025
- 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

Les caractéristiques du marché

- Chiffres clés
- Les tendances et prospectives

Les réseaux de réparations multimarque

- Les différents réseaux
- 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

L'apport d'un réseau de réparation multimarque

Les outils et moyens

- Outils de communication BtoC
- Diversification de l'activité commerciale (négoce de véhicule, location, vitrage,...)

Les accords nationaux

- Les enjeux et acteurs
- Gérer la relation avec les partenaires (loueurs, gestion, ressource humaine..)
- Le fonctionnement de la centralisation des factures

JOUR 2

La performance technique de l'atelier de réparation

Assistance à la réparation

- Les pièces techniques
- Outils et les méthodes (diagnostic et éco-diagnostic)

Accompagnement au développement des compétences des collaborateurs

- Auto-évaluation technique (outils informatiques et mises en situation)
- La montée en compétences des collaborateurs (formation théorique & pratique)

Les outils digitaux multimarque

- Les bases de données techniques
- L'e-commerce
- Les outils DMS
- Les supports digitaux,

Le juridique, l'environnement

Les aspects juridiques de l'activité

- Les obligations et droits du réparateur

Le CHSCT

- Le document unique
- La gestion des déchets
- Les contrôles bâtiments et installations

JOUR 3

La protection du chef d'entreprise

- Statuts de l'entreprise
- Protections juridiques
- Le social dans l'entreprise

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

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 = **1489€ HT / 1786,80€ TTC par participant**

(Incluant coût pédagogique 1016€ HT/ 1219,20€ TTC et frais annexes 473€ HT/ 567,60€ 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.

mars-26