

## **OPERA**

**Optimiser Performance, Efficacité et Rentabilité par l'Accompagnement**

**1  
Jour  
[7 heures]**

**INSTITUT** 

### **Objectifs**

- Identifier l'accès aux chiffres des activités carrosserie et mécanique, comprendre les ratios et résultats clés, interpréter le tableau de bord d'indicateurs
- Initier les réparateurs automobiles, carrossiers et mécaniciens, au suivi de leurs activités au travers de résultats simples de gestion et du tableau de bord mensuel, ainsi que la mise en œuvre de plan d'actions en lien avec l'analyse de l'approche financière mensuelle.

### **Méthodes et moyens pédagogiques**

- 8 participants maximum par session
- Connexion et mise en pratique sur le service OPERA
- Exercices d'entraînements et travaux sur les chiffres de l'entreprise stagiaire
- 50% d'applications pratiques sur exercices et sur le logiciel OPERA

### **Compétences du formateur**

- Formateur spécialisé en pédagogie pour adultes, et techniques d'animation orientées objectifs
- Formateur disposant d'une expérience en management, organisation des ateliers et gestion des activités carrosserie/peinture/mécanique

### **Modalités d'évaluation et de suivi de la formation**

- Evaluation des acquis des connaissances maîtrisées en 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

### **Publics concernés**

- Chef d'entreprise, conjoint OU Chef d'atelier, personnel salarié, employé(e) à l'administration

### **Pré-requis**

- Aucun

### **Programme**

#### **MATIN : Les concepts**

- Déterminer le centre de profit
  - o Les entreprises en multi-activité
  - o Les rubriques du S.I.G. concernées
- Les données du Tableau de bord
  - o Le chiffre d'affaires et la ventilation en Pièces, Ingrédients et Main d'œuvre
  - o Les marges Pièces, Ingrédients et Main d'œuvre
  - o L'efficacité cellule et la productivité
  - o Le tarif horaire de vente moyen et le coût moyen facture
- Extensions
  - o Le tarif horaire de vente minimum
  - o Evaluer ses contrats commerciaux en regard du TH de vente minimum
  - o Les tendances pluriannuelles
  - o Notion de Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et trésorerie

## APRES-MIDI : La pratique

- Se connecter au service OPERA
  - o La première connexion
  - o Les CGU et l'accord de confidentialité
  - o La fiche client
  - o La saisie de données
- Le Tableau de Bord mensuel
  - o Lecture et interprétation des indicateurs
- Le rapport trimestriel
  - o Lecture et interprétation
  - o Plans d'actions et suivi
- La relation avec SOCCA

## Informations complémentaires

Les stagiaires doivent se munir, s'ils en disposent, d'un PC portable et/ou tablette.

*Les documents suivants seront nécessaires : dernier bilan et statistiques de gestion (CA Main d'œuvre, CA Pièces, CA Ingrédients, heures vendues, heures de présence production et administration, solde compte client au plus récent).*

## Tarifs

- Tarif tout statut = **290 € HT (348€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.