

2019 – 2020

ADVANCED AUTOMOTIVE MANAGEMENT

MASTER CLASS SUR LA GESTION D'UNE CONCESSION



SOYEZ ACTEUR DANS LA
TRANSITION VERS LE NOUVEL
ÉCOSYSTÈME DE LA MOBILITÉ



**FEBIAC
ACADEMY**

YOUR KEY TO SUCCESS IN AUTOMOTIVE MANAGEMENT

BOOSTEZ VOTRE BUSINESS !

LA GESTION D'UNE CONCESSION

La distribution automobile demande aujourd'hui une **remise en question sérieuse** et une **organisation agile**. La compréhension des changements sociétaux, l'anticipation et l'adaptation à la nouvelle mobilité sont primordiales pour survivre.

Cette master class développe vos compétences pour rester compétitif et rentable dans votre concession !

EN PRATIQUE

- Anticiper, gérer les changements et les transformer en opportunités pour votre entreprise
- Analyser et comprendre l'environnement de votre entreprise
- Créer une vision stratégique pour l'avenir de l'entreprise
- Transposer cette vision en objectifs et plans d'actions
- Effectuer une analyse financière, ce qui vous aidera dans vos négociations et projets
- Mieux vous connaître, améliorer vos capacités à diriger une équipe et gagner en efficacité
- Vous armer d'outils vous permettant de procéder à un screening rapide des différents départements
- Mener une présentation avec succès
- Garder une vision "hélicoptère" sur l'ensemble des activités tout en étant orienté vers l'avenir
- Enrichir vos connaissances dans le secteur automobile par l'interaction avec les autres participants

POURQUOI CHOISIR CETTE MASTER CLASS ?

- ✓ Unique et reconnue dans le secteur
- ✓ Echanges d'expériences entre participants
- ✓ Toutes marques confondues
- ✓ Exercices & travail final
- ✓ Aides à la formation
- ✓ Résultats assurés
- ✓ 19e édition et déjà 902 alumni
- ✓ Taux de satisfaction > 9,4/10
- ✓ Contenu renouvelé



PUBLIC CIBLE :

- ✓ Responsables de concessions ou garages
 - ✓ Managers actifs dans le secteur auto/moto/camion
 - ✓ Personnel des importateurs, équipementiers, constructeurs, sociétés de leasing & assurances
- ✓ Collaborateurs clés départements vente, après-vente & magasin

DURÉE :

17 jours de 10h à 17h30

LIEU :

Maison de l'Automobile, Bruxelles

FORMATEURS :

Experts du secteur

PARTICIPATION :

€4950 TVA comprise

RENSEIGNEMENTS :

Pascale Corstiaens
pc@febiac.be - 02/778.64.22

PROGRAMME

1. Introduction & Stratégie 09/10 - 17/10 - 24/10

- ✓ **Le processus de gestion et l'analyse SWOT**
- ✓ **Evolution du secteur** : Voitures autonomes, connectées, électriques et partagées + les réglementations européennes
- ✓ **Stratégie** : De la vision aux objectifs, les stratégies commerciales et le développement d'affaires

2. Gestion & Organisation 07/11 - 14/11 - 20/11

- ✓ **Business Plan** : Etablissement d'un plan de gestion clair et équilibré et l'implémentation
- ✓ **Key Performance Indicators** : Mesurer et interpréter les différents paramètres
- ✓ **Process Management** : Analyse et d'amélioration des processus

3. Management Commercial 03/12 - 10/12

- ✓ **Marketing digital & médias sociaux**
- ✓ **Management sales team & Retail HR** : Valeurs et vision, recrutement, motivation et rémunération des vendeurs

4. Gestion des Ressources Humaines 04/02 - 12/02 - 19/02

- ✓ **Coaching en concession** : La responsabilisation au quotidien
- ✓ **Le cycle RH** : Chasse aux talents et application au quotidien
- ✓ **Selfmanagement** : Explorer ses qualités et son style de management : conseils et pièges

5. Management Financier 11/03 - 18/03 - 25/03

- ✓ **Comprendre son bilan et son compte des résultats à travers un tableau des flux financiers** : La trésorerie d'exploitation, d'investissement et de financement.

6. Management Opérationnel 02/04 - 23/04 - 28/04

- ✓ **Facteurs de succès dans le développement du retail**
 - Découverte des éléments opérationnels les plus critiques
 - Change management
- ✓ **Tableau de bord**
 - Etablir, gérer et interpréter les données analytiques
 - La planification et la budgétisation
- ✓ **Technique de présentation**
 - Préparation et exercices pour accrocher son public

**CONTENU
REVU**



LES PARTICIPANTS PRENNENT LA PAROLE



Enseignement d'une haute qualité tant par la diversité des profils des formateurs que par la richesse des échanges. C'est une aventure dans un monde passionnant en plein bouleversement ! Appliquer les acquis dans ma concession est la meilleure chose que je puisse offrir en tant que manager. La gestion du temps et des priorités en passant par tous les domaines de la gestion, à la comptabilité et du people management au self management : aucun des thèmes abordés ne m'a semblé superflu !

Alexia Goffin – Direction commerciale et administrative
Toyota Lussis, Chênée



Une expérience enrichissante tant au niveau humain qu'intellectuel grâce à la qualité des cours et les différents profils des participants. Beaucoup de mises en pratique pendant les cours et surtout durant l'élaboration de l'étude de cas finale dont je retire fierté et satisfaction.

Thibaut Caliman – Used Car Business Consultant
BMW Belux, Bornem



Le secteur de l'automobile étant en perpétuelle évolution, encore plus aujourd'hui avec l'arrivée d'un tas de nouvelles technologies (électrification, connectivité), le programme AAM nous donne les outils nécessaires à comprendre, analyser et gérer les différentes situations. Ce fût une expérience fort prenante et riche à tout point de vue.

Renaud Palate – Sales Manager
Porsche Centre Brussels, Drogenbos



Je comparerais cette formation aux différentes étapes de « l'ascension d'une montagne ». Au fur et à mesure des modules, qui sont aussi riches que variés, nous apprenons qu'en étant seuls nous sommes plus rapides mais qu'ensemble nous irons plus haut. Grâce à la gentillesse et à la qualité des professeurs, la formation AAM nous permet d'être mieux armés contre les nombreux changements dans le monde automobile. Je recommande vivement cette expérience enrichissante.

Christophe Garsin – Gérant
Automobiles Garsin, Braine-l'Alleud



La formation AAM est un incontournable pour tous managers ou directeurs travaillant dans le secteur de l'automobile. Tous les thèmes relatifs à la gestion et la direction d'une concession sont abordés, et ce, de façon pratique, ludique et pédagogique avec des enseignants de qualité. Pour le participant, la gestion du temps sur cette année académique, est primordiale afin de combiner au mieux, les nombreux modules de formations, l'étude du cas, et le travail au quotidien. Une belle expérience enrichissante !

Angelo Di Pietro – Sales Manager
BMW L. Louyet, Mons



La formation AAM, c'est une plongée à 360° dans l'univers d'une concession automobile. Les cours nous donnent les clés pour appréhender toutes les thématiques (management, commercial, finance, RH, juridique, marché) auxquelles est confrontée une concession. La diversité des profils des participants et les liens qui se tissent au fil du temps, notamment au travers de l'étude de cas, rendent cette formation unique et enrichissante.

Xavier Charles Losseau – Business Manager
Hyundai Belgium, Kontich

**POURQUOI
PAS
VOUS ?**