

R-M

Il tuo partner di fiducia!



NUOVO CONCETTO DI EFFICIENZA 2022



Velocità



Qualità



Costi



la sfida....

Ecosostenibilità



Percorso della Gestione

2022

22

UN PERCORSO DI CRESCITA



GES4

Gestione comunicazione personale e Risorse Umane

GES1

Gestione della carrozzeria ed efficienza

GES6

Gestione del credito e finanziaria

GES5

Gestione dei sinistri assicurativi

GES2

Gestione dell'accettazione e della vendita

GES3

Gestione del Marketing

6 Corsi
86 Ore di aula
6 Mesi la durata
1 Giornata finale
11 Giorni di corso



GES 4 GESTIONE DELLE RISORSE UMANE

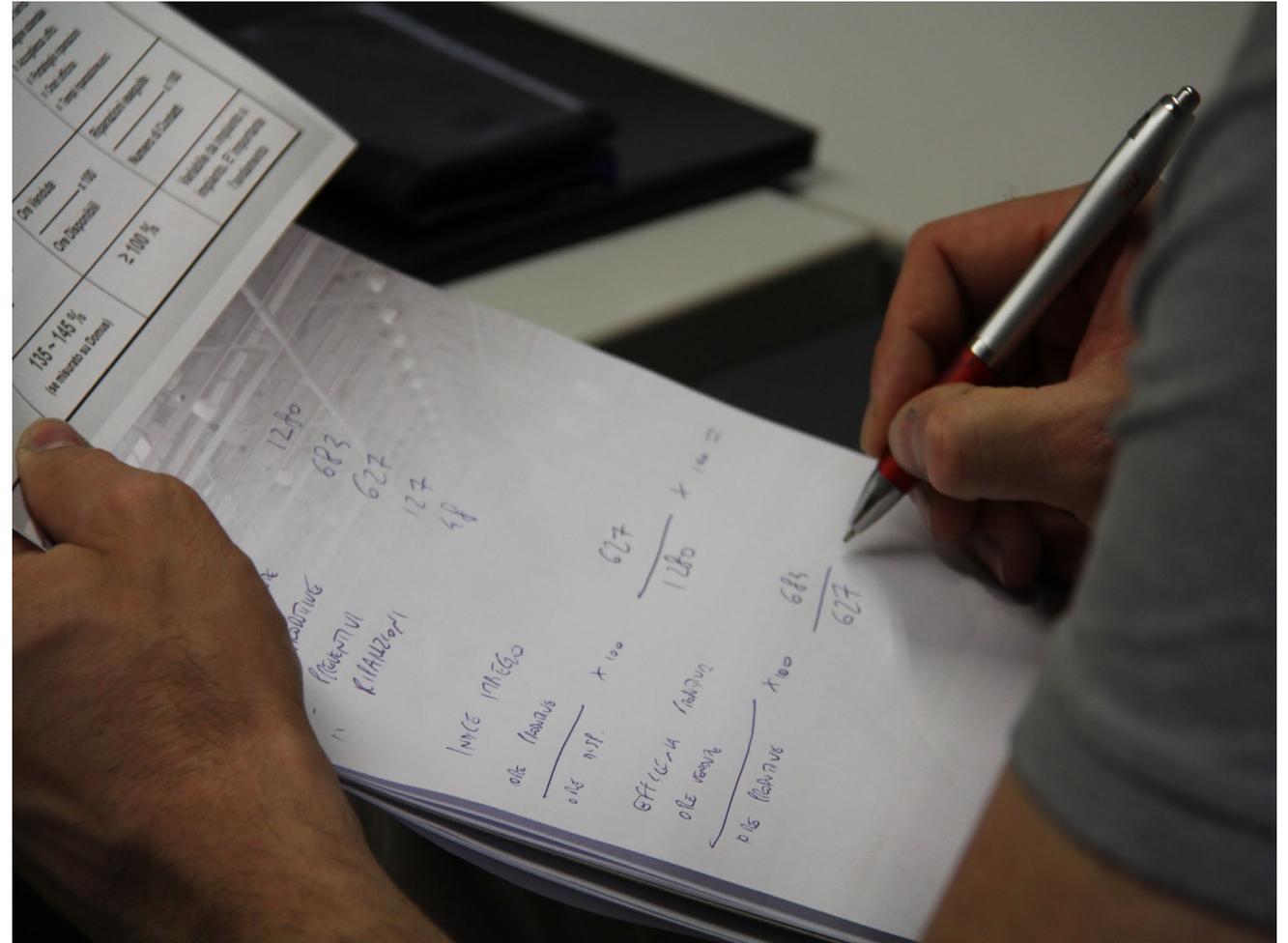
- Corso di due giorni
- Gestire le risorse umane
- Comunicare ai dipendenti
- La Leadership
 - Esempi di Leadership
 - A ogni dipendente la sua leadership
 - Lo sviluppo dei collaboratori
 - Definire il proprio stile di leadership dominante
- Team work
- La mission e la vision dell'azienda
- La crescita personale del manager
- Le riunioni con i dipendenti
 - Il Brainstorming
- Lavorare con obiettivi
 - Comunicare gli obiettivi ai collaboratori
- Formatore Dott. Gianluca Tei Psicologo del lavoro e coach



Un momento di esercizio in aula

GES 1 GESTIONE DELLA CARROZZERIA

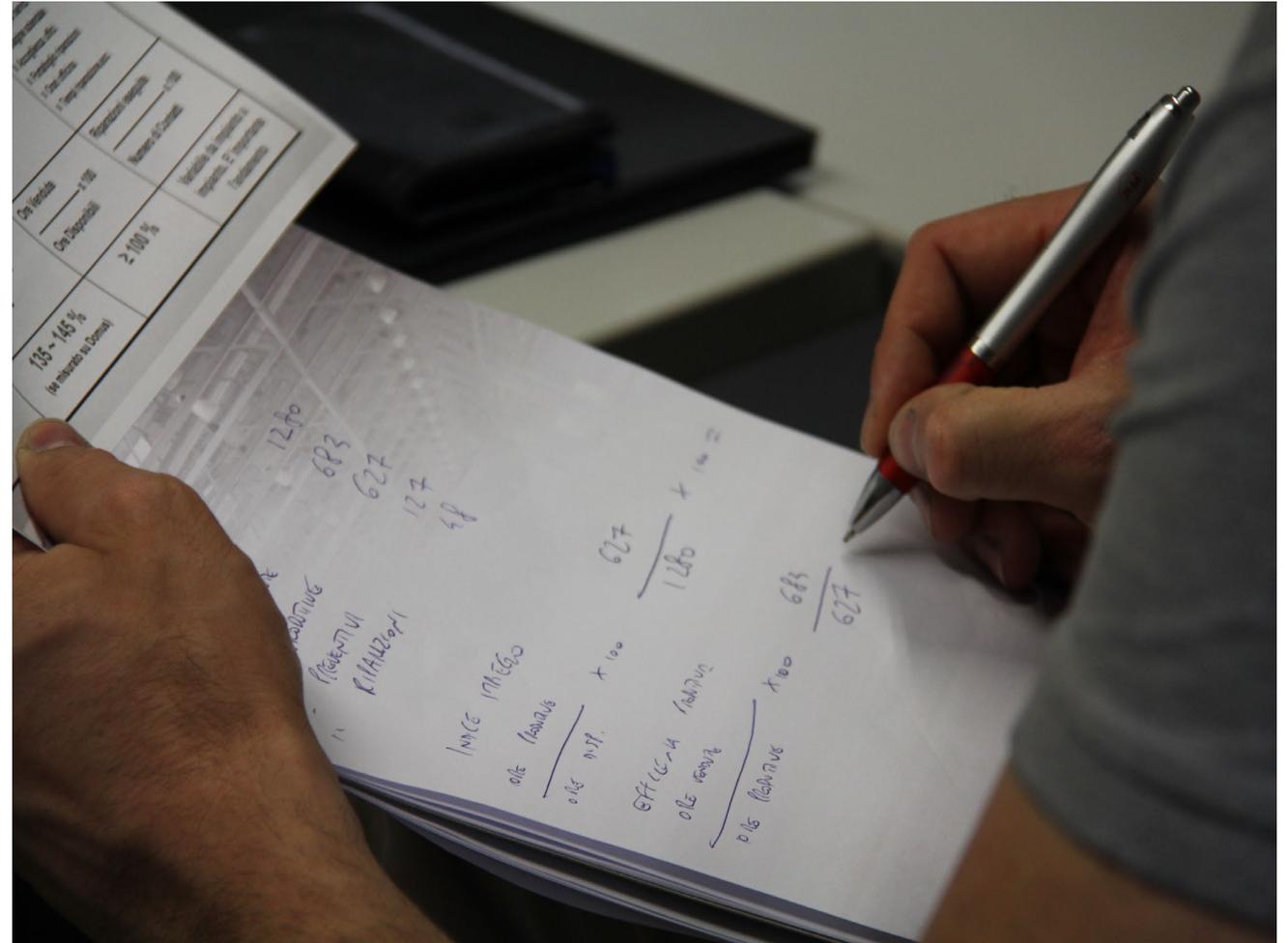
- Corso di due giorni
- Il costo orario della carrozzeria
- Esercizio sul costo orario
- Come l'efficienza interagisce sul costo orario
- Gestire l'efficienza con metodo
- Il controllo di gestione
- I KPI della carrozzeria
 - Indice di impiego
 - Efficienza produttiva
 - Efficienza di sistema
 - Efficienza di vendita
- Esempi sui KPI
- Esercizi in aula dei partecipanti sui KPI
- Dove la carrozzeria perde efficienza
 - Analisi dei vari reparti della carrozzeria
- Formatore Luigi Bertogli Consulente Senior



Un momento di esercizio in aula

GES 1 GESTIONE DELLA CARROZZERIA

- Corso di due giorni
- Il costo orario della carrozzeria
- Esercizio sul costo orario
- Come l'efficienza interagisce sul costo orario
- Gestire l'efficienza con metodo
- Il controllo di gestione
- I KPI della carrozzeria
 - Indice di impiego
 - Efficienza produttiva
 - Efficienza di sistema
 - Efficienza di vendita
- Esempi sui KPI
- Esercizi in aula dei partecipanti sui KPI
- Dove la carrozzeria perde efficienza
 - Analisi dei vari reparti della carrozzeria
- Formatore Luigi Bertogli Consulente Senior di BASF



Un momento di esercizio in aula

Limite di credito. Linee Guida

- Corso di un giorno
- Come ci giudicano le banche
- Gli strumenti a disposizione del credito
- Cosa sapere prima di richiedere un finanziamento
- Cosa influisce il profilo di rischio del vostro portafoglio crediti
- Attività chiave e processi
- Impatto sull'esposizione
- Segmentazione della clientela
- Garanzie a riduzione del rischio
- Sollecito e recupero del credito
- La svalutazione del credito
- Formatori D.ssa Anna Giuliani e Dr. Gianluca Vallini di BASF Credit Management



GES 5 GESTIONE DEL SINISTRO ASSICURATIVO

- Corso di un giorno
- Gestione ad arte del sinistro
 - Accoglienza cliente
 - Presentazione dei servizi relativi al sinistro
 - Raccolta documentazione dettagliata
 - Analisi della documentazione
 - Preventivazione
 - Eventuale apertura sinistro
 - Richiesta incarico/contacto perito
 - Consuntivo finale redatto sulla documentazione
 - Definizione sinistro
 - Incasso ed eventuale valutazione procedimento giudiziario
- Formatore Alessandro Manuli Perito e Liquidatore



GES 2 GESTIONE DELL'ACCETTAZIONE E VENDITA

- Corso di due giorni
- L'evoluzione del mercato
- Il sistema di accettazione
 - I locali dell'accettazione
 - La gestione della riconsegna
 - Gli strumenti
- Lo stile di vendita
- Esercizi e Rol Play sulla vendita
- La comunicazione efficace, LE DOMANDE!
- Le fasi della gestione del cliente
- Il Follow-Up
- L'importanza del C.S.I. (soddisfazione cliente)
- Strumenti di supporto
 - Le attrezzature di carrozzeria, come illustrarle al cliente, come punto di forza
 - La verniciatura di primo impianto
- Formatore Luigi Bertogli Consulente Senior di BASF



Preparazione delle domande da fare al cliente



GES 3 GESTIONE DEL MARKETING

- Corso di due giorni
- Il Processo di Marketing
- Definizioni di Marketing
- Definizione degli obiettivi del Marketing
- Analisi di Mercato
 - Analisi interna
 - I Clienti
 - I concorrenti
- Classificazione clienti
- Strategia di Marketing
- Le «5 P» del Marketing
- Condizioni per una comunicazione efficace
- Gli strumenti di comunicazione
- I social network
- Formatore Luigi Bertogli Consulente Senior di BASF coadiuvato da colleghi del Marketing



GIORNATA FINALE

- Corso di un giorno
- Si rivedono i vari passaggi del percorso
- Si approfondiscono alcuni argomenti «on demand»
- Si esaminano le difficoltà delle singole carrozzerie nell'affrontare i cambiamenti suggeriti dai corsi
- Consegna dei diplomi
- Formatore Luigi Bertogli Consulente Senior di BASF coadiuvato dagli altri formatori che hanno partecipato al percorso



L'attestato del Percorso della Gestione



Le soluzioni per una maggiore produttività della carrozzeria

Programs for Success



La semplicità
della perfezione



A brand of BASF – We create chemistry

rmpaint.com