

Cursos gerenciales

MVP® Business Solutions

El programa MVP engloba una serie de servicios según las necesidades y que te ofrecen la posibilidad de lograr ventajas competitivas respecto a otros talleres.

Disponer de un instrumento de gestión, un "Cuadro de Mando Integral", que resolverá el gran problema de la gestión del taller: medir si las acciones realizadas son correctas e identificar áreas de mejora para gestionar la empresa de forma más rentable.



G1. NUEVOS TIEMPOS PARA LA CARROCERÍA. RE-INVENTA EL TALLER

Objetivos del curso: Conocer los cambios que afectan al sector y medir el rendimiento de la empresa a partir de los Indicadores Clave, así como a preparar el presupuesto del taller. Preparar a la empresa para los cambios que vienen y competir con éxito.

Dirigido a: Propietarios de talleres, Gerentes, Directores de posventa, Jefes de taller.

Contenidos:

1. El actual mercado de la posventa.
2. El nuevo papel del taller en el mercado del automóvil: el enfoque comercial.
3. La orientación y estructura del taller.
4. El Análisis DAFO.
5. Los Indicadores de Rendimiento (KPI) Facturación, costes, márgenes, presupuesto, control horario, análisis de capacidad, Tiempo de ciclo.
6. La Orientación al Cambio y Trabajo por Objetivos.

Duración del curso:

2,5 días

Participantes:

8 - 14

Cursos gerenciales



G2. FORMACIÓN GREEN BELT. LEAN PARA TALLERES

Lean es una metodología de mejora del negocio que proporciona enfoques en el flujo continuo a través de la reducción de la variación y de aquellas actividades que no aportan valor, generando costes.

Objetivos del curso: Aprender el uso y aplicación de una metodología innovadora en el sector, que permite incrementar de forma eficiente la capacidad productiva de los talleres de carrocería.

Dirigido a: Propietarios de talleres, Gerentes, Directores de posventa y Mandos Intermedios.

Contenidos:

1. Fundamentos de Lean.
2. Principios y herramientas de Lean.
3. Diseño de procesos y planificación de recursos.
4. Las 5S en el taller de carrocería.
5. Planificación de la Reparación X-Ray.
6. Liderar el cambio en la empresa.
7. Implantación de la metodología en el taller.
8. Plan de acción.

Duración del curso:

2,5 días

Participantes:

10 - 14



G3. LEAN PARA ADMINISTRACIÓN

La carga administrativa que soporta un taller de carrocería ha crecido. Los procesos han evolucionado con el tiempo y se han ido ajustando para cumplir con los requerimientos de los distintos proveedores (compañías, flotas, particulares) y muchas veces no necesariamente por eficiencia. Es necesario rediseñar esos procesos.

Objetivos del curso: Aprender a analizar los procesos administrativos del taller, y relacionarlos con las personas encargadas y sus habilidades para la tarea, el volumen de trabajo y requisitos de diferentes clientes, y poder así descubrir posibles áreas de mejora, aplicando la metodología Lean.

Dirigido a: Gerentes, personal de administración del taller (asesores, oficina, recambios...) que quieran mejorar el rendimiento del taller.

Contenidos:

1. Descripción del proceso administrativo del taller:
 - Problemas e ineficiencias frecuentes
 - Ejecución de Flujogramas
 - Evaluación de tiempos
2. Análisis de tareas y coordinación.
3. Tabla RACI de asignación de responsabilidades y tareas.

Duración del curso:

1,5 días

Participantes:

8 - 14

Cursos gerenciales



G4. MARKETING DIGITAL I

Objetivos del curso: Sabrás identificar tu negocio dentro del entorno digital para ser consciente de cómo este entorno te puede aportar negocio y tener el conocimiento necesario para elegir y adquirir los conocimientos para elaborar tu estrategia digital en el taller. Marketing Digital.

Dirigido a: Propietarios de talleres, Gerentes y mandos intermedios.

Contenidos:

1. Análisis de las Redes Sociales y su impacto en el negocio de chapa y pintura.
2. Introducción y presentación de los diferentes canales sociales orientados según el perfil de la empresa.
3. Creación de una estrategia digital para el negocio.
4. Conocer herramientas para medir y analizar los principales indicadores según la plataforma y canal social.

Duración del curso:

1,5 días

Participantes:

7 - 15

Cursos gerenciales



G5. MARKETING DIGITAL II

Objetivos del curso: Crear tus propias campañas digitales apoyándote en las principales herramientas de análisis y control con el fin de optimizar los resultados y generar más negocio a través del mundo digital.

Dirigido a: Personal que gestiona el marketing digital en el taller o concesionario.

Contenidos:

1. Identificación y análisis de los principales indicadores de la web del taller a través de la herramienta Analytics.
2. Introducción a las principales herramientas de medición.
3. Creación de cuadros de mando para el seguimiento de los indicadores claves elegidos.
4. Análisis comparativo de las herramientas de cuadros de mando.
5. Creación de una campaña de pago en Facebook Ads y Google Ads.

Duración del curso:

2,5 días

Participantes:

7 - 15



G6. DIGITALIZACIÓN DEL ÁREA DE PINTURA

Objetivos del curso: Conozcas nuestro Ecosistema Digital para que puedas aumentar la productividad del taller. Actualmente, los procesos de pintura requieren de tareas manuales que consumen tiempo y generan información disgregada. A través de la digitalización del taller podrás aumentar la rentabilidad del taller gracias a la automatización de procesos en el área de pintura y tomar decisiones con una visión consolidada de la información.

Dirigido a: Propietarios de talleres, Gerentes, Directores de Post venta y Mandos Intermedios y responsables de pintura.

Contenidos:

1. Nuevos procesos y circuitos de trabajo de las reparaciones con PaintManager®XI .
2. Seguimiento y control del área de pintura. Generación de diferentes tipos de informes.
3. Optimización del proceso de identificación del color con RapidMatch™ GO.
4. Digitalización del proceso de compra y gestión de stock de material de pintura con Inventory.
5. Optimización del proceso de mezcla de color con MoonWalk™.
6. Flujos del trabajo optimizados con el Ecosistema Digital de PPG.

Duración del curso:

1,5 días

Participantes:

8 - 14