MVP®
Business Solutions

O programa MVP inclui uma série de serviços de acordo com as necessidades e que lhe oferecem a possibilidade de obter vantagens competitivas em relação a outras oficinas. Dispor de uma ferramenta de gestão, um “Painel de instrumentos integral”, que vai resolver o grande problema da gestão da oficina: avaliar se as ações tomadas são as certas e identificar áreas de melhoria para gerir a empresa de forma mais rentável.

G1. NOVOS TEMPOS PARA A CARROÇARIA. REINVENTE A OFICINA

Objetivos do curso: Conhecer as mudanças que afetam o setor e avaliar o desempenho da empresa com base nos indicadores-chave, bem como elaborar o orçamento da oficina. Preparar a empresa para as mudanças futuras e competir com êxito.

Dirigido a: Proprietários de oficinas, gerentes, diretores de pós-venda, chefes de oficina.

Conteúdo:

1. O atual mercado pós-venda.
2. O novo papel da oficina no mercado automóvel: a abordagem comercial.
3. Orientação e estrutura da oficina.
4. Análise SWOT.
5. Os indicadores de desempenho (KPI): faturação, custos, margens, orçamento, controlo de tempo, análise de capacidade, tempo de ciclo.
6. Orientação para a mudança e trabalho por objetivos.

Duração do curso:
2,5 dias

Participantes:
8 - 14

Cursos de gestão

G2. FORMAÇÃO GREEN BELT. LEAN PARA OFICINAS

Objetivos do curso: Aprender a usar e aplicar uma metodologia inovadora no setor, que permite aumentar de forma eficiente a capacidade produtiva das oficinas de carroçaria. Lean é uma metodologia de melhoria de negócio que proporciona focos no fluxo contínuo através da redução da variação e das atividades que não agregam valor, gerando custos.

Dirigido a: Proprietários de oficinas, gerentes, diretores de pós-vendas e quadros intermédios.

Conteúdo:

1. Fundamentos de Lean.
2. Princípios e ferramentas de Lean.
3. Conceção de processos e planificação de recursos.
4. O 5S na oficina de carroçaria.
5. Planificação da reparação X-Ray.
6. Liderar a mudança na empresa.
7. Implementação da metodologia na oficina.
8. Plano de ação.

Duração do curso:
2,5 dias

Participantes:
10 - 14

G3. LEAN PARA ADMINISTRAÇÃO

Objetivos do curso: Aprender a analisar os processos administrativos da oficina e relacioná-los com as pessoas responsáveis e as suas aptidões para a tarefa, o volume de trabalho e as necessidades dos diferentes clientes, e poder assim descobrir possíveis áreas de melhoria, aplicando a metodologia Lean. A carga administrativa que suporta uma oficina de carroçaria aumentou. Os processos evoluíram ao longo do tempo e foram sendo ajustados para atender às necessidades dos diferentes fornecedores (empresas, frotas, particulares) e muitas vezes não necessariamente para a eficiência. Estes processos devem ser redesenhados.

Dirigido a: Gestores, pessoal de administração da oficina (consultores, escritório, peças sobresselentes...) que queiram melhorar o desempenho da oficina.

Conteúdo:

1. Descrição do processo administrativo da oficina:
   - Problemas e ineficiências frequentes
   - Execução de fluxogramas
   - Avaliação de tempo
2. Análise de tarefas e coordenação.
3. Tabela RACI de atribuição de responsabilidades e tarefas.

Duração do curso:
1,5 dias

Participantes:
8 - 14

G4. MARKETING DIGITAL I

Objetivos do curso: Identificar o seu negócio dentro do ambiente digital para ter consciência de como este ambiente pode contribuir para o negócio e ter os conhecimentos necessários para escolher e adquirir os conhecimentos para desenvolver a sua estratégia digital na oficina.

Dirigido a: Proprietários de oficinas, gerentes e quadros intermédios

Conteúdo:

1. Análise das redes sociais e o seu impacto no negócio de bate-chapas e pintura.
2. Introdução e apresentação dos diferentes canais sociais orientados de acordo com o perfil da empresa.
3. Criação de uma estratégia digital para o negócio.
4. Conhecer ferramentas para medir e analisar os principais indicadores de acordo com a plataforma e canal social.

Duração do curso:
1,5 dias

Participantes:
7 - 15

Cursos de gestão

G5. MARKETING DIGITAL II

Objetivos do curso: Criar as suas próprias campanhas digitais apoiando-se nas principais ferramentas de análise e controlo para otimizar os resultados e gerar mais negócios através do mundo digital.

Dirigido a: Pessoal responsável pela gestão do marketing digital na oficina ou concessionário.

Conteúdo:

1. Identificação e análise dos principais indicadores do site da oficina através da ferramenta Analytics.
2. Introdução às principais ferramentas de medição.
3. Criação de painéis de instrumentos para monitorizar os indicadores-chave escolhidos.
4. Análise comparativa de ferramentas de painéis de instrumentos.
5. Criação de uma campanha paga no Facebook Ads e Google Ads.

Duração do curso:
2,5 dias

Participantes:
7 - 15

G6. DIGITALIZAÇÃO DA SECÇÃO DE PINTURA

Objetivos do curso: Conhecer o nosso Ecossistema Digital para aumentar a produtividade da oficina. Atualmente, os processos de pintura requerem tarefas manuais que consomem tempo e geram informações desagregadas. Através da digitalização da oficina poderá aumentar a sua rentabilidade, graças à automatização dos processos na secção de pintura, e tomar decisões com uma visão consolidada das informações.

Dirigido a: Proprietários de oficinas, gerentes, diretores de pós-vendas e quadros intermédios e responsáveis de pintura.

Conteúdo:

1. Novos processos e circuitos de trabalho para reparações com PaintManager®.
2. Acompanhamento e controlo da secção de pintura. Elaboração de diferentes tipos de relatórios.
3. Otimização do processo de identificação de cores com RapidMatch™ GO.
4. Digitalização do processo de compra e gestão de stock de material de pintura com Inventory.
5. Otimização do processo de mistura de cores com MoonWalk™.
6. Fluxos de trabalho otimizados com o Ecossistema Digital da PPG.

Duração do curso:
1,5 dias

Participantes:
8 - 14