Avril 2009

ACADEMY AUTO CONSULTANT

ACADEMY AUTO CONSULTANT
13 boulevard de la Liberté – 59 000 LILLE
Tél : 03 20 29 83 20 Fax : 03 20 29 83 29 www.autoconsultant.fr
Email : academy@autoconsultant.fr

ACADEMY AUTO CONSULTANT

*L'**Academy Auto Consultant** a été créée pour proposer un ensemble de formations intensives en commerce, gestion et management de la distribution automobile.*

A destination des entreprises souhaitant promouvoir l'évolution interne, des salariés ou des demandeurs d'emploi issus du secteur, l'Academy Auto Consultant profite des 18 années d'expérience d'Auto Consultant dans la formation auprès du réseau et des constructeurs automobiles.

Nos formateurs ont plus de 10 années d'expertise avec des spécialités en finance, développement VN, ou encore organisation VO et croient comme nous que pour bien grandir une carrière a besoin d'être accompagnée.

Madame, Monsieur,

Conçu pour la distribution automobile, le cursus « Evolution » de l'**Academy Auto Consultant** est le premier programme de formation continue qui accompagne les collaborateurs de la vente et de l'après-vente dans leur progression.

Eligible au DIF, le cursus « Evolution » permet d'optimiser les ressources internes de l'entreprise et de fidéliser les collaborateurs autour d'un plan de carrière et de formation cohérent sans engager de moyens importants.

Fondé sur la notion de diagnostic personnel, le cursus « Evolution » utilise les outils de l'entreprise et de la marque pour être immédiatement opérationnel. Grâce à des modules de 5 jours, les thèmes importants du poste visé sont travaillés de manière intensive permettant ainsi au salarié de concilier formation et fonction dans l'entreprise.

La formation et la motivation sont les clés de la réussite. Le cursus « Evolution » est là pour ceux qui veulent s'ouvrir de nouvelles perspectives…

ACADEMY AUTO CONSULTANT

ACADEMY AUTO CONSULTANT
13 boulevard de la Liberté – 59 000 LILLE
Tél : 03 20 29 83 20 Fax : 03 20 29 83 29 www.autoconsultant.fr
Email : academy@autoconsultant.fr

ACADEMY AUTO CONSULTANT

Déroulement des formations "Evolution"

Les formations "Evolution"

- Devenir Vendeur Sociétés
- Devenir Finance Manager
- Devenir Coordinateur Marketing
- Devenir Chef des Ventes VN
- Devenir Chef des Ventes VO- Responsable VO
- Devenir Chef d'atelier
- Devenir Chef de magasin
- Devenir Responsable de site
- Devenir Directeur d'établissement

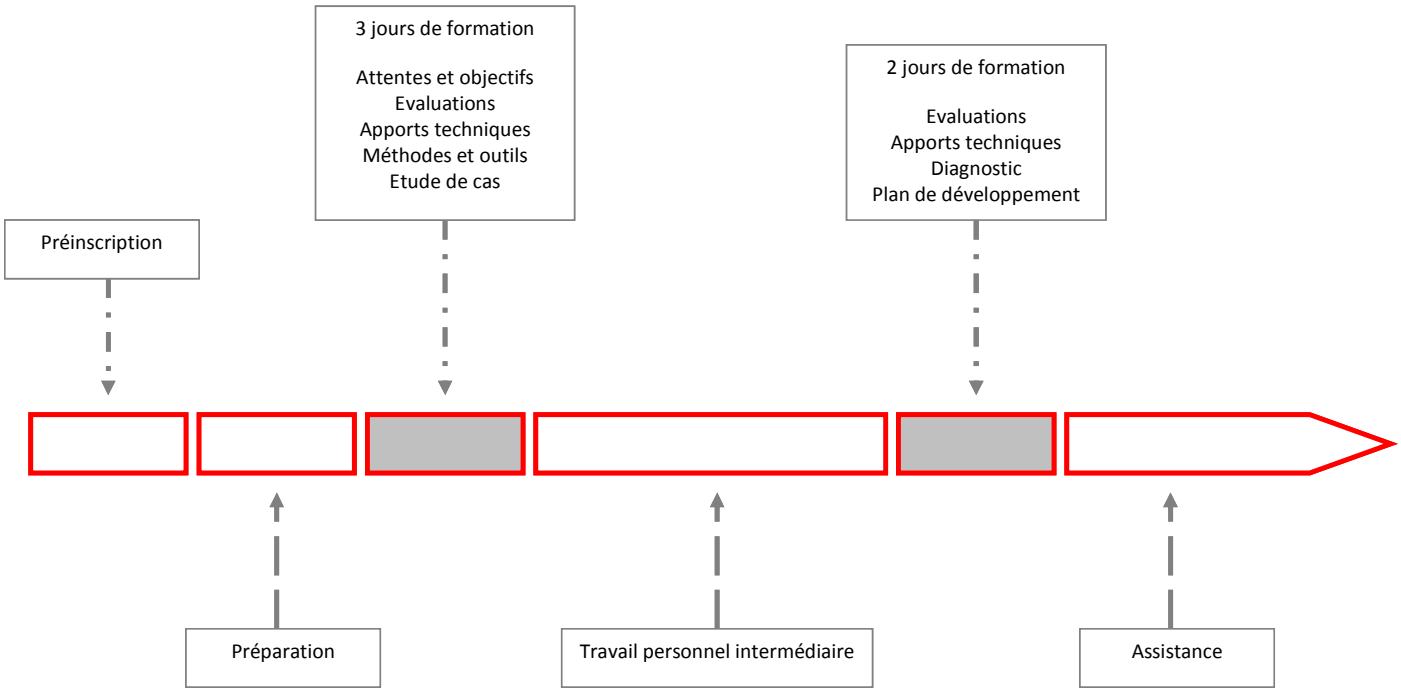
Bulletin de préinscription et notice du DIF

ACADEMY AUTO CONSULTANT
Tél : 03 20 29 83 20
academy@autoconsultant.fr

DEROULEMENT

5 JOURS DE FORMATION INTENSIVE DANS UN PROGRAMME COMPLET D'EVOLUTION PROFESSIONNELLE

- Préinscription aux modules :
  - La préinscription est possible à tout moment, soit à l'initiative de l'employeur au titre de la formation continue, du salarié dans le cadre du DIF, ou à titre individuel pendant une période de chômage, de RTT ou de congés payés.
- Programmation et préparation :
  - Les sessions de formation sont organisées chaque mois. La programmation des modules est réalisée dans l'ordre des préinscriptions.
  - Chaque préinscription fait l'objet d'un entretien téléphonique personnalisé avec le consultant formateur.
- Travail personnel :
  - Après l'inscription définitive, chaque participant reçoit son canevas de travail personnel.
  - Le canevas de travail personnel comprend la liste des informations à collecter avant le démarrage de la session, les travaux à réaliser entre les deux parties du module, la matrice du dossier de restitution
- Dossier de restitution et assistance :
  - Selon les modules, le dossier de restitution comprend les diagnostics, évaluations, et plans de développement.
  - L'assistance est réalisée au choix par téléphone ou visioconférence sur une durée de 90 jours après la formation.



ACADEMY AUTO CONSULTANT
Tél : 03 20 29 83 20
academy@autoconsultant.fr

DEVENIR VENDEUR SOCIETES

PRE-REQUIS

Formation accessible
- aux vendeurs VN
- aux commerciaux B to B autres secteurs et aux commerciaux équipementiers et constructeurs

Formation conseillée aux vendeurs sociétés en poste en remise à niveau

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie interactive
comportant présentations de l'animateur, professionnel expérimenté de la distribution automobile, auditeur, recruteur, formateur ; exercices et étude de cas ; ateliers ; remise des outils ; remise du support de stage

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation en fin de stage, assistance de 90 jours avec le formateur par téléphone ou visioconférence

DUREE DU STAGE

Durée de 5 jours, 35 heures,
Formateurs Auto Consultant

LIEU

Academy Auto Consultant, Lille

TARIF : 990 € HT (Niveau I)

LES ESSENTIELS

- Comment organiser la démarche vers les entreprises ?
- Etre crédible dans le face à face avec les prospects entreprises

PROGRAMME

Première partie - 3 jours :

- Le marché des entreprises
- Les utilisateurs professionnels
- Les attentes des entreprises
- La prospection et le développement des contacts
- Travaux pratiques : le face à face en entreprise
- Les opérations commerciales spécifiques
- La fiscalité automobile

- *Etude de cas*

Deuxième partie - 2 jours :

- Le conseil en financement
- Utiliser les TCO, coûts d'utilisation
- La gestion des flottes
- La relation avec les loueurs longue durée
- Le traitement des appels d'offres
- Les véhicules spéciaux aménagés

- *Etude de cas*

ACADEMY AUTO CONSULTANT

ACADEMY AUTO CONSULTANT
Tél : 03 20 29 83 20
academy@autoconsultant.fr

DEVENIR FINANCE MANAGER

PRE-REQUIS

Formation accessible aux vendeurs et secrétaires commerciales, connaissance des bases du financement

Formation conseillée aux finance managers en poste en remise à niveau

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie interactive
comportant présentations de l'animateur, professionnel expérimenté de la distribution automobile, auditeur, recruteur, formateur ; exercices et étude de cas ; ateliers ; remise des outils ; remise du support de stage

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation en fin de stage, assistance de 90 jours avec le formateur par téléphone ou visioconférence

DUREE DU STAGE

Durée de 5 jours, 35 heures,
Formateurs Auto Consultant

LIEU

Academy Auto Consultant, Lille

TARIF : 990 € HT (Niveau I)

LES ESSENTIELS

- Quels sont les différents modes de financement automobile ?
- Quel argumentaire développer ?
- Quels sont les enjeux de la découverte client ?
- Comment organiser et suivre le financement avec les vendeurs ?

PROGRAMME

Première partie - 3 jours :

- *Inventaire de tempérament*

- Les modes de financement
- Les argumentaires
- Les produits complémentaires
- Travaux pratiques - face à face client
- Le développement du financement en concession

- *Diagnostic site*

Deuxième partie - 2 jours :

- Le cadre juridique du financement
- Le suivi des vendeurs
- La découverte client et les styles sociaux
- Travaux pratiques - face à face client
- Le suivi des primes

- *Simulation*

ACADEMY AUTO CONSULTANT

ACADEMY AUTO CONSULTANT
Tél : 03 20 29 83 20
academy@autoconsultant.fr

DEVENIR COORDINATEUR MARKETING

PRE-REQUIS

Expérience automobile ou marketing

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie interactive
comportant présentations de l'animateur, professionnel expérimenté de la distribution automobile, auditeur, recruteur, formateur ; exercices et étude de cas ; ateliers ; remise des outils ; remise du support de stage

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation en fin de stage, assistance de 90 jours avec le formateur par téléphone ou visioconférence

DUREE DU STAGE

Durée de 5 jours, 35 heures,
Formateurs Auto Consultant

LIEU

Academy Auto Consultant, Lille

TARIF : 990 € HT (Niveau I)

LES ESSENTIELS

- Comment gérer son budget ?
- Quels sont les différents supports de communication ? Quelle utilisation pour Internet ?
- Comment évaluer la zone de chalandise?
- Comment mener les opérations commerciales du site et du constructeur ?

PROGRAMME

Première partie - 3 jours :

- *Les chiffres et le diagnostic du site*

- Les services de la concession
- La gestion du budget
- La zone de chalandise et le potentiel
- Le relais des opérations constructeur
- La gestion de l'événementiel
- L'intégration des opérations après-vente au commerce VN VO

Deuxième partie – 2 jours :

- Customer Relationship Management
- L'outil Internet
- Les différents supports de communication
- La gestion des partenariats
- L'animation du point de vente

- *Plan d'actions individuel*

ACADEMY AUTO CONSULTANT

ACADEMY AUTO CONSULTANT
Tél : 03 20 29 83 20
academy@autoconsultant.fr

DEVENIR CHEF DES VENTES VN

PRE-REQUIS

Formation accessible
- aux vendeurs confirmés au minimum ou chefs de groupe
- aux collaborateurs constructeurs, loueurs, financeurs et équipementiers avec expérience terrain

Formation conseillée aux chefs des ventes VN en poste en remise à niveau

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie interactive
comportant présentations de l'animateur, professionnel expérimenté de la distribution automobile, auditeur, recruteur, formateur ; exercices et étude de cas ; ateliers ; remise des outils ; remise du support de stage

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation en fin de stage, assistance de 90 jours avec le formateur par téléphone ou visioconférence

DUREE DU STAGE

Durée de 5 jours, 35 heures,
Formateurs Auto Consultant

LIEU
Academy Auto Consultant, Lille

TARIF : 1 290 € HT (Niveau II)

LES ESSENTIELS

- Comment être rapidement opérationnel dans le management d'une équipe commerciale ?
- Quelles sont les méthodes les plus efficaces pour améliorer les volumes et la rentabilité ?

PROGRAMME

Première partie - 3 jours :

- La mission du chef de vente VN
- Les outils et les méthodes
- Le management général de l'équipe
- L'animation de la politique commerciale VN
- La politique de reprise VO
- La politique de rémunération
- L'optimisation du rapport commercial
- L'efficacité du fichier commercial et le CRM
- L'amélioration des indices de qualité client
- *Diagnostic commercial du site*

Deuxième partie - 2 jours :

- Le management individuel des commerciaux
- Le déploiement des opérations constructeurs
- La compréhension des tableaux financiers
- L'optimisation des commissions sur financements
- La réduction des charges du service
- La gestion de la communication publicitaire
- *Plan de développement commercial*

ACADEMY AUTO CONSULTANT

ACADEMY AUTO CONSULTANT
Tél : 03 20 29 83 20
academy@autoconsultant.fr

DEVENIR CHEF DES VENTES VO - RESPONSABLE VO

PRE-REQUIS

Formation accessible aux vendeurs VO au minimum ou chefs de groupe VO

Formation préconisée aux chefs des ventes VN

Formation conseillée aux chefs des ventes VO en poste en remise à niveau

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie interactive
comportant présentations de l'animateur, professionnel expérimenté de la distribution automobile, auditeur, recruteur, formateur ; exercices et étude de cas ; ateliers ; remise des outils ; remise du support de stage

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation en fin de stage, assistance de 90 jours avec le formateur par téléphone ou visioconférence

DUREE DU STAGE

Durée de 5 jours, 35 heures,
Formateurs Auto Consultant

LIEU

Academy Auto Consultant, Lille

TARIF : 1 290 € HT (Niveau II)

LES ESSENTIELS

- Comment piloter à court terme une activité VO complète ?
- Comment développer un commerce VO moderne ?

PROGRAMME

Première partie - 3 jours :

- Le marché VO, les enjeux
- Le respect des fondamentaux de l'activité
- La négociation du prix de reprise
- La préparation
- L'exposition
- L'optimisation de la rotation
- Le développement des marges

- *Etude de cas*

Deuxième partie - 2 jours :

- L'optimisation des résultats VO
- L'animation du tableau de bord VO
- La mise en place d'une politique d'achats extérieurs
- Le négoce Vo à professionnels
- La gestion de la communication
- Le positionnement gagnant sur Internet

- *Atelier de travail : évaluation des meilleures pratiques*

ACADEMY AUTO CONSULTANT

ACADEMY AUTO CONSULTANT
Tél : 03 20 29 83 20
academy@autoconsultant.fr

DEVENIR CHEF D'ATELIER

PRE-REQUIS

Expérience de chef d'équipe mécanique ou carrosserie, conseiller clientèle service ou cotech

Formation conseillée aux chefs d'atelier en poste en remise à niveau

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie interactive
comportant présentations de l'animateur, professionnel expérimenté de la distribution automobile, auditeur, recruteur, formateur ; exercices et étude de cas ; ateliers ; remise des outils ; remise du support de stage

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation en fin de stage, assistance de 90 jours avec le formateur par téléphone ou visioconférence

DUREE DU STAGE

Durée de 5 jours, 35 heures,
Formateurs Auto Consultant

LIEU

Academy Auto Consultant, Lille

TARIF : 1 290 € HT (Niveau II)

LES ESSENTIELS

- Comment assurer la rentabilité du service et animer ses productifs ?
- Quels sont les enjeux clients en commerce et réparation active, ... ?
- Comment gérer la relation constructeur ?
- Comment doper l'activité après-vente ?

PROGRAMME

Première partie - 3 jours :

- *Bilan des acquis stagiaires*

- L'animation de l'équipe
- L'accroissement du chiffre d'affaires avec le client particulier
- La recherche de qualité
- La notion de rentabilité
- La notion de productivité
- La gestion d'un service après-vente

Deuxième partie - 2 jours :

- Les axes de rentabilité en prise de rendez-vous, chargement atelier et animation de productivité
- La relation avec les PR
- Le développement et le marketing après-vente
- La relation avec le constructeur

- *Inventaire de tempérament et conduite du changement*

- *Diagnostic du service*

ACADEMY AUTO CONSULTANT

ACADEMY AUTO CONSULTANT
Tél : 03 20 29 83 20
academy@autoconsultant.fr

DEVENIR CHEF DE MAGASIN

PRE-REQUIS

Formation accessible
- aux magasiniers, vendeurs itinérants, adjoint pièces de rechange
- aux collaborateurs équipementiers avec expérience terrain

Formation conseillée aux chefs de magasin en poste en remise à niveau

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie interactive
comportant présentations de l'animateur, professionnel expérimenté de la distribution automobile, auditeur, recruteur, formateur ; exercices et étude de cas ; ateliers ; remise des outils ; remise du support de stage

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation en fin de stage, assistance de 90 jours avec le formateur par téléphone ou visioconférence

DUREE DU STAGE

Durée de 5 jours, 35 heures,
Formateurs Auto Consultant

LIEU

Academy Auto Consultant, Lille

TARIF : 1 290 € HT (Niveau II)

LES ESSENTIELS

- Comment développer les ventes PR et accessoires ?
- Comment accroître l'offre client ?
- Comment gérer et organiser le service PR ?

PROGRAMME

Première partie - 3 jours :

- *Bilan des acquis stagiaires*

- La gestion des stocks
- L'animation de l'équipe
- La relation avec les autres services
- La rentabilité du service
- Les normes et les critères de gestion

Deuxième partie - 2 jours :

- La construction des opérations commerciales
- La veille concurrentielle
- L'animation des agents et MRA
- La gestion des canaux de vente
- L'offre client particulier

- *Diagnostic du service*

ACADEMY AUTO CONSULTANT

ACADEMY AUTO CONSULTANT
Tél : 03 20 29 83 20
academy@autoconsultant.fr

DEVENIR RESPONSABLE DE SITE

PRE-REQUIS

Formation accessible
- aux chefs de service VN, VO, APV, PR, DAF
- aux collaborateurs constructeurs, loueurs, financeurs et équipementiers avec expérience terrain

Formation conseillée aux responsables de site en poste en remise à niveau

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie interactive
comportant présentations de l'animateur, professionnel expérimenté de la distribution automobile, auditeur, recruteur, formateur ; exercices et étude de cas ; ateliers ; remise des outils ; remise du support de stage

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation en fin de stage, assistance de 90 jours avec le formateur par téléphone ou visioconférence

DUREE DU STAGE

Durée de 5 jours, 35 heures,
Formateurs Auto Consultant

LIEU

Academy Auto Consultant, Lille

TARIF : 1 590 € HT (Niveau III)

LES ESSENTIELS

- Comment s'approprier et mettre en œuvre les missions du responsable de site ?
- Comment construire un plan de développement commercial et s'impliquer dans la vie locale ?

PROGRAMME

Première partie – 3 jours :

- *Bilan des acquis antérieurs des stagiaires*
- Les fondamentaux commerciaux et financiers par service
- L'animation commerciale VN
- La gestion du commerce VO
- Le pilotage de l'APV
- L'optimisation des PDR
- L'interprétation des tableaux d'exploitation
- Le tableau des indicateurs clés
- L'organisation personnelle du temps
- L'implication dans la vie locale

Deuxième partie - 2 jours :

- *Inventaire de tempérament des stagiaires et axes de progrès de management*
- Les fondamentaux de la réglementation sociale
- La gestion sociale du site
- L'encadrement juridique du commerce automobile
- Le respect des engagements de dépenses extérieures et des cessions
- L'augmentation de la satisfaction client
- Plan d'actions commerciales du site

ACADEMY AUTO CONSULTANT

ACADEMY AUTO CONSULTANT
Tél : 03 20 29 83 20
academy@autoconsultant.fr

DEVENIR DIRECTEUR D'ETABLISSEMENT

PRE-REQUIS

Formation accessible aux responsables de site, chefs de service VN, VO, APV, PDR, DAF

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie interactive
comportant présentations de l'animateur, professionnel expérimenté de la distribution automobile, auditeur, recruteur, formateur ; exercices et étude de cas ; ateliers ; remise des outils ; remise du support de stage

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation en fin de stage, assistance de 90 jours avec le formateur par téléphone ou visioconférence

DUREE DU STAGE

Durée de 5 jours, 35 heures,
Formateurs Auto Consultant

LIEU

Academy Auto Consultant, Lille

TARIF : 1 590 € HT (Niveau III)

LES ESSENTIELS

- Comment développer une offre globale de qualité et fédérer les cadres ?
- Intégrer l'analyse financière pour piloter l'entreprise

PROGRAMME

Première partie - 3 jours :

- *Inventaire des compétences des stagiaires*

- L'évaluation des performances de l'encadrement
- L'animation du comité de direction
- Les fondamentaux de l'analyse financière
- Les ratios financiers clés des entreprises automobiles
- L'animation du contrôle de gestion
- La gestion des plans d'actions par service
- Scoring de l'entreprise aux normes Auto Consultant

Deuxième partie – 2 jours :

- la construction du budget
- Les plans de rémunération
- Les principales règles de la gestion des emplois
- Les principaux éléments des IRP : comité d'entreprise, délégués du personnel, CHSCT etc...
- Le recrutement des collaborateurs
- Le pilotage des relations extérieures

- *Plan individuel de développement d'une offre globale*

ACADEMY AUTO CONSULTANT

ACADEMY AUTO CONSULTANT
Tél : 03 20 29 83 20
academy@autoconsultant.fr

BULLETIN DE PREINSCRIPTION

PARTICIPANT

M. Mme. Mlle. Prénom ..... **NOM** .....

Fonction actuelle .....

Email ..... **Téléphone** .....

ENTREPRISE

Raison Sociale..... **Téléphone** .....

Adresse .....

Personne à contacter.....

Fonction dans l'entreprise.....

PREINSCRIPTION AU STAGE

Module .....

Prix HT .....

Date **Signature** **Cachet**

ACADEMY AUTO CONSULTANT

ACADEMY AUTO CONSULTANT
13 boulevard de la Liberté – 59 000 LILLE
Tél : 03 20 29 83 20 Fax : 03 20 29 83 29 www.autoconsultant.fr
Email : academy@autoconsultant.fr

NOTICE DU DIF

EN CAS D'IMPUTATION DES HEURES DE FORMATION SUR LES DROITS AU DIF DU COLLABORATEUR

Qu'est ce que le DIF ?

Le Droit Individuel à la Formation permet aux salariés de bénéficier d'actions de formation professionnelle. C'est une modalité d'accès supplémentaire des salariés à la formation, à côté des formations retenues par l'employeur dans le plan de formation.

Après un an d'ancienneté, le salarié acquiert chaque année un droit au DIF de 20 heures. Ces heures se cumulent d'année en année dans la limite de 120 heures. Si le salarié choisit de consommer des heures, le crédit est réduit du nombre d'heures de formation réalisées.

Le DIF, pour quelles formations ?

Des conventions ou accords collectifs peuvent avoir définis des priorités de formation. A défaut d'un tel accord, les actions de formation mises en œuvre dans le cadre du DIF sont : les actions de promotion (permettant d'acquérir une qualification plus élevée), les actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances et les actions de qualification.

Et concrètement comment ça se passe ?

La mise en œuvre du DIF relève de l'initiative du salarié, en accord avec son employeur. Le salarié fait la demande auprès de son employeur* et ce dernier a un mois pour notifier sa réponse. L'absence de réponse de l'employeur vaut acceptation du choix de l'action de formation.

En principe, les actions de formation se déroulent en dehors du temps de travail. Toutefois, une convention ou un accord collectif de branche ou d'entreprise peut prévoir que le DIF s'exerce en partie pendant le temps de travail.

Qui paye le DIF ?

Les heures consacrée à la formation pendant le temps de travail constituent du temps de travail effectif et ouvrent donc droit au maintien de la rémunération du salarié.
Lorsque les heures sont effectuées hors du temps de travail, le salarié bénéficie du versement par l'employeur d'une allocation de formation, égale à 50 % de la rémunération nette de référence du salarié. Cette allocation n'est pas soumise à cotisations sociales et s'ajoute à la rémunération du salarié.

Les frais de formation correspondant aux droits ouverts au DIF sont à la charge de l'employeur.

Où trouver plus d'informations ?

Auprès des représentants du personnel de son entreprise, de son employeur, de la direction du personnel de son entreprise, à la Direction Départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle (DDTEFP), sur le site http://www.service-public.fr/, rubrique Emploi/travail.

(*) Vous trouverez à la page suivante un modèle de lettre de demande de formation DIF

ACADEMY AUTO CONSULTANT
Tél : 03 20 29 83 20
academy@autoconsultant.fr

MODELE DE LETTRE DE DEMANDE DE FORMATION DIF

NOM Prénom
Adresse
Code Postal VILLE
Tél. :
Mail :

Lieu, date

Raison Sociale de l'employeur
Adresse
Code Postal VILLE

Objet : Demande de formation DIF (Droit Individuel à la Formation)

Madame, Monsieur,

Je souhaite utiliser mon capital d'heures, disponibles au titre du DIF, pour suivre la formation suivante :

Intitulé de la formation :
Durée de la formation : 35 heures
Auprès de AUTO CONSULTANT
13 Boulevard de la Liberté - 59000 LILLE
Coût pédagogique :

L'organisme, déjà contacté par mes soins, se tient à votre disposition pour vous faire parvenir la convention de stage. Je joins à la présente le programme détaillée de cette formation.

Dans l'attente de votre réponse, je vous prie de croire, Madame, Monsieur, à l'expression de mes sincères salutations.

Signature