



MVP BUSINESS SOLUTIONS

SÉRIE SUR LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL DE MVP

STRATEGY & PLANNING

Administration

Production

Leadership

Ventes et marketing

Gestion financière

DEVELOP

PLAN

PROCESS

EXECUTE

TRAINING

MATERIALS

L'art de l'exécution

LORSQU'IL FAUT ATTEINDRE DES OBJECTIFS ESSENTIELS

La plupart des entreprises savent quels changements apporter, mais beaucoup trouvent la mise en œuvre difficile. Pendant ce cours de 2 jours, les leaders approfondiront la façon de déterminer les objectifs essentiels à leur mission et les initiatives qui assureront la réussite de leur changement organisationnel. Ils exploreront aussi les principes pratiques de gestion du Leadership situationnel IIMC de Ken Blanchard, afin d'interagir efficacement avec leur personnel et d'établir des objectifs précis qui produiront un changement organisationnel constructif. Les dirigeants doivent tenir compte des différences individuelles et adapter leur leadership à leurs employés pour maximiser le rendement et la productivité de chacun.

Cours de leadership

Optimisation du rôle des gestionnaires, superviseurs et chefs d'équipe...

La réussite présente et future exige de nouvelles idées, de nouveaux processus et une culture vouée à l'amélioration continue.

Le plus important, ce sont les qualités de leader des gestionnaires, superviseurs et chefs d'équipe, et leur capacité de mettre en œuvre et de poursuivre l'amélioration continue dans toute l'entreprise.

QUI DEVRAIT PARTICIPER Les propriétaires, les directeurs et les membres clés de la direction

EXIGENCES MINIMALES Tous les clients de PPG et de Nexa Autocolor^{MC} peuvent bénéficier des cours de la Série sur le développement commercial de MVP.

OBJECTIF DU COURS Fournir un processus de leadership éprouvé pour déterminer et réaliser des changements visionnaires et des objectifs essentiels à la mission tout en fournissant un soutien personnalisé aux employés

DURÉE DU COURS 2 jours

- SUJETS ABORDÉS**
- Le modèle de L'art de l'exécution MVP
 - Les 4 styles du Leadership situationnel IIMC
 - Planification d'une vision et d'une mission
 - Mesure du rendement et séances d'examen
 - Objectifs et initiatives essentiels à la mission
 - Coordination et responsabilisation des ressources d'exécution
 - Suivi du rendement et réunions d'examen
 - Principes de leadership connexes

NOMBRE DE PARTICIPANTS Minimum 10, maximum 24

Les participants I-CAR peuvent obtenir 15 heures-crédits pour ce cours. Ce cours peut compter pour 28 heures-crédits AMI de formation reconnues pour le diplôme d'Accredited Automotive Manager (AAM). Les participants recevront : manuel, documents, lunch, rafraîchissements et certificat de participation.

Série sur le développement commercial de MVP

Principaux facteurs de réussite des entreprises axées sur le rendement

Regroupés en 5 domaines fonctionnels

Le succès de ces cours réside dans l'expérience pratique des instructeurs agréés de MVP allié à un programme pragmatique et pertinent d'administration des affaires. Résultat : les Centres de développement commercial ultramodernes de PPG offrent des centaines de cours chaque année, dans toute l'Amérique du Nord. Pour voir comment ces programmes passionnants peuvent améliorer votre rendement et votre rentabilité dans un marché toujours plus concurrentiel, rendez-vous à la page « Cours commerciaux » du site MVP de PPG, à www.ppgmvp.com, pour découvrir l'ensemble le plus complet de cours commerciaux de l'industrie de la réparation de carrosseries.

www.ppgmvp.com

