



MVP BUSINESS SOLUTIONS

- Administration
- Production
- Leadership
- Ventes et marketing
- Gestion financière



L'entreprise au 21^e siècle

SUR LA ROUTE DE LA RÉUSSITE

Ce cours offre aux propriétaires et directeurs une panoplie d'outils éprouvés, de renseignements et de conseils pour les aider à réussir. Parmi les thèmes : réflexion stratégique, stratégies commerciale et de marketing, analyse comparative, rémunération et ressources humaines. Les participants apprendront à se servir des indicateurs de rendement clés (IRC) pour identifier des occasions d'amélioration, élaborer un plan d'affaires, des objectifs de rendement et un tableau de pointage, suivre les progrès et développer une culture d'amélioration continue. Mesures, rapports et IRC optimisés sont essentiels pour réussir. Les participants qui apporteront leur Rapport d'analyse comparative pourront appliquer leurs apprentissages à leur entreprise.

Cours de gestion financière
Plus que jamais, les dirigeants d'un atelier doivent comprendre les indicateurs clés qui définissent leur entreprise.

Cette série de cours vise à aider les gestionnaires d'aujourd'hui à acquérir un avantage concurrentiel dans leurs marchés respectifs en les amenant à réfléchir à leur stratégie commerciale, à comprendre les IRC et à élaborer un plan d'affaires efficace.

QUI DEVRAIT PARTICIPER Les propriétaires d'ateliers, les directeurs administratifs, les estimateurs et le personnel clé

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 Approfondir la façon d'utiliser les IRC pour mettre en œuvre une culture d'amélioration continue en entreprise

DURÉE DU COURS 2 jours

- SUJETS ABORDÉS**
- Tendances de l'industrie et réflexion stratégique
 - Les IRC et la réparation de carrosseries
 - Calcul et interprétation des indicateurs de rendement
 - L'analyse comparative : un gage de succès
 - Le rendement axé sur la production
 - Explication et calcul des temps d'exécution
 - Mesure du rendement actuel
 - Création d'un tableau de pointage pour la production
 - Optimisation des régimes de rémunération des employés
 - Processus de planification « intelligent »

NOMBRE DE PARTICIPANTS Minimum 10, maximum 24

Les participants I-CAR peuvent obtenir 14 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

