

Formulaire d'inscription

Monsieur Madame

Nom _____ Prénom _____

Société _____ Fonction _____

Adresse _____ Ville + Code Postal _____

Tél. _____ Fax _____

GSM _____ E-mail _____

Activité & Marque _____

Numéro de TVA _____

Adresse de facturation _____
(si différente de l'adresse ci-dessus)

Date & lieu de naissance _____

Je m'inscris au module complet *
€ 5.099 (toutes charges comprises)

Je m'inscris au(x) module(s) suivant(s) **
€ 1.500 par module (toutes charges comprises)

date et signature

- Introduction & Stratégie 12, 21, 27 oct. '16
- Gestion & Organisation 09, 22, 30 nov. '16
- Commercial Management 06, 14 déc. '16

- People & Self Management 07, 15, 21 fév. '17
- Financial Management 08, 17, 23 mars '17
- Operational Management 30 mars '17
19, 26 avr. '17

la société répond aux conditions pour obtenir des aides à la formation de la Région Wallonne et désire utiliser les Chèques-Formation numéro d'agrément : 0687 0001 0004 ou les aides de la Région de Bruxelles.

* L'inscription n'est définitive que si les organisateurs ont confirmé par écrit la participation aux cours. Les organisateurs se réservent le droit de refuser des candidats. Vous pouvez annuler votre participation jusqu'à un mois avant le début du premier module, ceci sans aucuns frais. Pour les annulations qui nous parviennent au-delà de cette échéance, nous nous verrons obligés de facturer des frais d'annulation (10% du montant dû). Vous pouvez bien entendu toujours vous faire remplacer par un collègue.

** Places limitées



FEBIAC asbl, Boulevard de la Woluwe 46, 1200 Bruxelles
Tél: 02/778 64 22 • Fax: 02/762 81 71 • E-mail: pc@febiac.be

ICHEC
ENTREPRISES



Advanced Automotive Management

Les participants prennent la parole



Après plusieurs années d'activités dans le secteur automobile, la formation AAM m'a permis de prendre du recul et de sortir de ma zone de confort. L'équilibre théorie/pratique des différents modules et les échanges d'expériences entre participants rendent cette formation complète et vivante. La réalisation de l'étude de cas est un vrai travail d'équipe permettant de mettre en application toutes les compétences acquises.

Joffrey Van Vlasselaer
Aftersales Manager
BMW Ginion Overijse

SESSION 2015-2016



Après quelques années de métier, la formation AAM est une opportunité intéressante pour élargir ses compétences tant par les cours proposés que par l'échange des expériences entre participants. C'est l'occasion de voir son métier sous un angle différent. L'étude de cas, un vrai travail d'équipe, permet de mettre en application le contenu des cours.

John Emontspool
CEO Centracar Eupen
VW - Seat - Audi

SESSION 2014-2015

FORMATION : LA GESTION D'UNE CONCESSION

Programme 2016-2017

16^{ème} édition



Programme

Ce programme axé sur la **gestion d'une concession automobile** est organisé depuis 15 ans. Chaque année le contenu est revu en fonction des évolutions du secteur et des besoins des participants afin de pouvoir **faire face aux défis de demain**.

Objectifs

La gestion d'une entreprise automobile est en perpétuelle évolution. Le développement de compétences entrepreneuriales des managers des différents départements est déterminant pour rester compétitif et rentable. Partant de ce constat et à travers les différentes étapes du **processus de gestion** vous apprendrez à

- anticiper, gérer les changements et à les transformer en opportunités pour votre entreprise
- synthétiser la nature de votre entreprise et de son environnement
- développer une vision stratégique pour l'avenir de votre entreprise et la transposer en objectifs et plan d'actions
- effectuer une analyse financière, ce qui vous aidera dans vos négociations et projets
- mieux vous connaître et ainsi améliorer vos capacités à diriger une équipe pour gagner en efficacité
- vous armer des outils vous permettant de procéder à un screening rapide des différents départements
- mener une présentation avec succès
- garder une vision "hélicoptère" sur l'ensemble des activités et être toutefois toujours tourné vers l'avenir
- enrichir vos connaissances dans le secteur automobile par l'interaction avec les autres participants

A qui s'adresse cette masterclass ?

Que vous soyez un manager actif dans le secteur de l'automobile, de la moto ou du camion, cette formation convient particulièrement aux :

- responsables de concessions ou garages
- collaborateurs-clefs du département vente, après-vente et responsable de magasin
- managers travaillant pour un importateur, un accessoiriste, un constructeur automobile ou pour une société de leasing ou d'assurances.

Programme

Ce programme est développé en partenariat avec l'école de commerce ICHEC-Entreprises et il garantit ainsi l'expertise et le soutien académique nécessaires. Des aides à la formation sont possibles via la Région de Bruxelles et à travers les Chèques Formation octroyés par la Région Wallonne sous le N° d'accord 0687 0001 0004 pour un total de 126 heures. Veuillez contacter Mme Anne-Chantal Carbone à ICHEC-Entreprises, tél. 02/739 37 44 pour de plus amples renseignements.

I. Introduction & Stratégie

12-21-27 oct. '16

- **Le processus de gestion**
 - Analyse SWOT
 - De la vision aux objectifs, les plans de gestion et d'implémentation
- **Evolution et structure de la distribution automobile**
- **Analyse et développement stratégiques**
 - Indicateurs à long terme
 - Stratégies commerciales et développement d'affaires

II. Gestion & Organisation

09-22-30 nov. '16

- **Business Plan**
 - Etablissement d'un plan de gestion clair et équilibré
- **Key Performance Indicators**
 - Mesurer et interpréter les différents paramètres
- **Process Management**
 - Méthode d'analyse et d'amélioration des processus

III. Commercial Management

06-14 déc. '16

- **E-Business, Marketing & CRM**
- **Management Sales Team & Retail HR**
 - Valeurs et vision
 - Recrutement
 - Vendeurs : motivation et rémunération



IV. People & Self Management

07-15-21 fév. '17

- **Management by objectives**
 - L'utilisation de mesures quantifiées pour assurer un suivi et une évaluation
- **Selfmanagement**
 - Explorer ses qualités et son style de management : conseils et pièges
- **Coaching dans une concession**
 - La responsabilisation au quotidien

V. Financial Management

08-17-23 mars '17

- Comprendre son **bilan** et son **compte de résultats** à travers un **tableau des flux financiers** :
 - la trésorerie d'exploitation
 - la trésorerie d'investissement
 - la trésorerie de financement

VI. Operational Management

30 mars '17
19-26 avril '17

- **Facteurs de succès dans le développement du retail**
 - Découverte des éléments opérationnels les plus critiques
 - Change management
- **Tableau de bord**
 - Etablir, gérer et interpréter les données analytiques
 - La planification et la budgétisation
- **Technique de présentation**
 - Préparation et exercices pour accrocher son public

L'ensemble du programme comporte 6 modules soit 17 jours de cours, répartis entre octobre 2016 et avril 2017. Outre ces 17 jours de formation, le programme offre également l'accès à 3 heures de coaching individuel portant sur l'un des thèmes de la formation et la participation à l'épreuve finale.

Vous pouvez vous inscrire pour un ou plusieurs modules séparément, suivant vos besoins. Toutefois, le nombre de personnes souhaitant profiter de cette possibilité est restreint afin de garantir la qualité du programme complet.

L'épreuve finale consiste en une étude de cas reprenant l'analyse d'une concession. Ce projet final est réalisé pour une moitié en groupe et pour une moitié individuellement. Moyennant réussite, le diplôme 'Advanced Automotive Management', délivré conjointement par FEBIAC et ICHEC-Entreprises, est attribué aux participants.

Cette formation est limitée à maximum 20 personnes par groupe linguistique, pour assurer l'enseignement de qualité auquel la formation doit sa réputation.

Lieu

La plupart des cours auront lieu à la Maison de l'Automobile, Boulevard de la Woluwe 46 à 1200 Bruxelles. Suite aux travaux actuellement en cours sur le boulevard, nous nous réservons la possibilité de délocaliser certains cours dans un environnement plus facile d'accès.

Frais de participation

€ 5.099, toutes charges comprises, **pour le cycle complet**, le coaching individuel et l'épreuve finale
€ 1.500, toutes charges comprises, **par module**

Ces montants comprennent la participation aux cours, le matériel de cours, les repas, l'accès aux conférences exclusives pour les alumni de FEBIAC ACADEMY et les participants de cette formation. Ces 4 conférences annuelles permettent de garder un œil sur les tendances du moment et d'appréhender celles à venir. C'est l'occasion de réunir les 890 alumni !

Il est possible de bénéficier d'une réduction à l'inscription de participants supplémentaires de la même société (même n° de TVA) : recevez 10% de remise pour le second et 15 % pour un troisième.

Vous hésitez ? Nous sommes là pour en discuter avec vous ! Lors de l'inscription, une discussion est prévue afin d'évaluer vos attentes et de vérifier que cette formation est en adéquation avec celles-ci et avec votre profil. Vous pouvez procéder à votre inscription au moyen du formulaire ci-joint. Pour tout renseignement complémentaire, veuillez contacter Mme Pascale Corstiaens, FEBIAC – par téléphone au 02/778 64 22 ou par courriel à pc@febiac.be. Cette brochure est également disponible en néerlandais et en version digitale sur le site www.febiac.be



YOUR KEY TO SUCCESS IN AUTOMOTIVE MANAGEMENT

Dates sous réserve de modification