

Objectif

Pourquoi cette formation en management axée sur le secteur automobile ?

L'entreprise automobile d'aujourd'hui est en mouvement permanent. Pour rester compétitive, elle doit chercher constamment de nouvelles idées, concepts et solutions. Les chefs d'entreprise développent une vision stratégique claire pour l'entreprise et fixent des objectifs concrets en concertation avec leurs collaborateurs. Le manager devient stratège, financier et coach !

Partant de cette vision sur le management, FEBIAC asbl a développé depuis 10 ans le programme Advanced Automotive Management : une formation professionnelle à la mesure de la branche automobile, abordant aussi bien les techniques de management que les aptitudes personnelles. L'école de commerce ICHEC Entreprises garantit le know-how et le soutien académique nécessaires.

A qui s'adresse cette formation ?

Aux managers qui travaillent dans le secteur automobile, de la moto ou du camion auprès de :

- une concession ou l'importateur
- un équipementier ou un constructeur
- une société de leasing ou d'assurance

Qu'est-ce qui rend cette formation unique ?

8 atouts concrets

1. Vous apprenez à gérer les **changements** dans votre secteur et à les transformer en opportunités pour votre entreprise
2. Vous développez une **vision** sur l'avenir de votre entreprise et pouvez transposer cette vision en **plan d'entreprise**
3. Vous devenez expert en **analyse financière** ce qui vous aide dans vos négociations et projets
4. Vous utilisez votre **temps efficacement**
5. Vous apprenez à mener une **présentation avec succès**
6. Vous disposez des **indicateurs** vous permettant de procéder à un **screening** rapide et efficace des départements
7. Vous analysez vos propres **forces** et **faiblesses**
8. Vous enrichissez vos connaissances dans le secteur automobile par **l'interaction** avec les autres participants

Contenu



Management Stratégique 25-28-29 oct. '10

- **Introduction**
 - Le processus de gestion et ses différentes étapes
 - Vision, objectifs, plans
 - Analyse SWOT
- **Analyse et développement stratégique**
 - Segmentation du marché, analyse concurrentielle et gestion d'un portefeuille d'activités
- **Vente**
 - Prospection, motivation et rémunération

Commercial & Project Management 11-15-16 déc. '10

- **Project management**
 - Conduire et réorienter un projet
- **Le plan commercial**
 - Traduire la vision et les objectifs d'une concession en actions
 - Développement du "Serviceconcept" (la boîte à outils marketing)
- **Attention aux clients - Rétention clients**
 - Attirer et retenir le client (up/cross -selling)
 - Croître les profits futurs d'un client dans sa pérennité
- **Innovation, les besoins et l'expérience du client comme point de départ**

Financial Management 15-21-25 mars '11

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

Gestion & Organisation 22-24-25 nov. '10

- **Business Plan**
 - Etablissement d'un business plan
- **Key Performance Indicators**
 - Mesurer et interpréter différents paramètres, gestion d'un tableau de bord
- **Process Management**
 - Méthode d'analyse et d'amélioration des processus

People & Time Management 08-10-15 févr. '11

- **Gestion du temps**
 - Comment gagner du temps ?
 - Définir les priorités et gestion d'agenda
- **Leadership**
 - La responsabilisation au quotidien
- **HR Management**
 - Performance Management
 - Feedback & coaching
 - Recrutement

Personal Management 06-26-28 avril '11

- **Techniques de présentation**
- **Selfmanagement**
- **Conflict Management**
 - Gestion de l'incertitude

Programme

Conférences – groupe alumni

Chaque année, plusieurs conférences sont organisées pour les alumni et les participants de la formation Advanced Automotive Management. Des thèmes actuels sont présentés par des experts. L'occasion de réunir les 420 alumni et de former un groupe soudé.

Programme

L'ensemble du programme comporte **18 jours** de cours et s'étend d'octobre 2010 à avril 2011. En principe, **trois journées** de cours sont organisées **chaque mois**. Le programme est proposé en français et en néerlandais. Afin de préserver la qualité de la formation, le **nombre de participants est limité** à 20 par groupe linguistique. Les personnes qui participent au programme complet et qui réussissent en outre l'examen final (étude de cas), recevront le **diplôme** officiel "Advanced Automotive Management" délivré conjointement par FEBIAC asbl et ICHEC Entreprises.

Nous offrons par ailleurs la possibilité de s'inscrire pour un ou plusieurs modules séparés. Nous espérons ainsi répondre à la demande des besoins de formation très spécifiques. Pour garantir la qualité de la formation, le nombre de personnes qui souhaitent profiter de cette possibilité est néanmoins limité. Les cours ont lieu à la Mobility House, Boulevard de la Woluwe 46 à 1200 Bruxelles.

Comment s'inscrire ?

Vous pouvez vous inscrire au moyen du formulaire d'inscription ci-joint. Pour tous renseignements complémentaires, vous pouvez contacter Mme Pascale Corstiaens, FEBIAC asbl, tél. 02/778 64 22 - e-mail: pc@febiac.be. Cette brochure est également disponible en version digitale sur le site www.febiac.be. Les frais de participation s'élèvent à 4000 € toutes charges comprises pour le cycle complet et l'examen. Les personnes qui s'inscrivent pour un ou plusieurs modules paient € 1000 par module.

Réduction: à l'inscription d'un deuxième participant de la même société (même n° TVA), recevez 10% de remise et 15 % pour un troisième. Ces montants comprennent la participation aux cours, le matériel de cours, les repas,... Des aides à la formation sont possibles. Veuillez contacter Mme Anne-Chantal Carbonnelle chez ICHEC Entreprises (02/739 37 44) pour de plus amples renseignements.

Formulaire d'inscription

Monsieur Madame

Nom _____ Prénom _____

Société _____ Fonction _____

Adresse _____ Ville + Code Postal _____

Tél. _____ Fax _____

GSM _____ E-mail _____

Activité | Marque _____

Numéro TVA _____

Date | lieu de naissance _____

désire s'inscrire à la formation complète *
4000 € (toutes charges comprises)

désire s'inscrire au(x) module(s) suivant(s) **
1000 € par module (toutes charges comprises)

- Management Stratégique 25, 28, 29 oct. '10
- Gestion & Organisation 22, 24, 25 nov. '10
- Commercial & Project Management 11, 15, 16 déc. '10

- People & Time Management 08, 10, 15 févr. '11
- Financial Management 15, 21, 25 mars '11
- Personal Management 06, 26, 28 avril '11

bezorg mij de Nederlandstalige brochure met de overeenstemmende data

* L'inscription n'est définitive que si les organisateurs ont confirmé par écrit la participation au cours. Les organisateurs se réservent le droit de refuser des candidats. Vous pouvez annuler votre participation jusqu'à un mois avant le début du module, ceci sans aucun 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

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

Témoignages



Gaëtan Gossieaux
Manager
Land Rover Tournai

Les modules sont orientés 100 % sur le secteur automobile et les professeurs sont d'une qualité remarquable. De plus, les partages d'expérience avec des collègues d'autres marques permettent d'ouvrir sa vision et sa manière de travailler.



Paul-Hervé Polet
Directeur Peugeot Professional
Peugeot Belgium-Luxembourg

Pressés de réaliser nos objectifs, nous avons trop tendance à avoir la tête dans le guidon. Cette formation aide à prendre du recul et nous apprend à mettre en place une méthode de travail.



Damien Deroanne
Field Manager
MINI Belgium Luxembourg

AAM est avant tout une expérience humaine qui se prolonge bien après la fin des cours. L'occasion également de prendre du recul sur notre travail en compagnie de collègues et confrères partageant la même passion pour l'Automobile.



Thomas Pirmez
Responsable de site, Groupe Lambert
Garage de l'Avenue, Marcinelle - Mercedes-Benz

Pour commencer une carrière dans l'automobile il n'y a pas meilleure formation. Les différents modules de la formation abordent de manière explicite et concrète les sujets indispensables pour avoir une concession performante et rentable.



Alain Bogaert
General Manager
Toyota City Zaventem

La formation AAM force à prendre le temps de se poser des questions et à se remettre en question. AAM nous donne aussi des nouvelles pistes afin de performer encore mieux et de faire face aux défis de notre secteur.



Nicolas Joinneau
Supervisor Concession
Suzuki Louise Motors Shop Bruxelles

La formation AAM m'a permis d'avoir une autre vision et mission de notre métier. Fort de cette expérience, elle me permet au quotidien d'appliquer l'ensemble de la théorie à mon travail.



Laurent De Win
Regional Dealer Development Manager
BMW Group Belux

La formation est un enrichissement de connaissances à de nombreux niveaux de gestion: finance, ressources humaines, communication ou encore planification. Le tout s'accompagne d'un partage intense d'expériences.



Nicolas de Mahieu
Sales cardealer
Continental Belux

En tant que fournisseur de produits de services aux concessionnaires, cette formation AAM m'a donné un aperçu sur la complexité d'organisation d'une concession automobile actuelle.

**FEBIAC**
Academy

2010-2011
10th
edition

Advanced Automotive Management Programme

**FEBIAC ACADEMY,
YOUR KEY TO SUCCESS
IN AUTOMOTIVE BUSINESS**

ICHEC
ENTREPRISES