



Automotive Training

Automotive Training est le fournisseur global de la formation et du coaching pour la branche automobile et des véhicules utilitaires. Notre offre de services s'adresse à des fabricants et à des importateurs aussi bien qu'à des concessionnaires de marque et à l'environnement spécifique de la branche. Nous travaillons dans toute la Suisse et dans les trois langues nationales.



Markus Gübeli

Nous vous présentons volontiers notre offre de service personnellement. Appelez-nous, nous serons heureux de vous répondre.



Markus Gübeli

079 251 08 14
guebeli@automotivetraining.ch

Adresse postale:
Automotive Training, Rainstrasse 10, 2562 Port
www.automotivetraining.ch et www.automotivejobs.ch

Vue d'ensemble de notre domaine d'activité:

Automotive Training

Formation

Domaine de gérance / cadres

- Bases de la gérance
- Personnel et organisation
- Gérant, chef de vente, responsable d'exploitation, magasin et chef d'atelier
- Gérance des vendeurs
- Conduite correcte des entretiens avec les collaborateurs
- Gérer avec les chiffres
- Analyse des résultats
- Technique de travail personnelle

Domaine des ventes

- La vente consultative
- Management des occasions
- Ventes flottes / remarketing (relance)
- Accompagnement des clients flottes
- Planification des ventes
- Marketing dans la vente de véhicules
- Vente consultative dans le commerce des pièces détachées
- Augmentation des ventes de pièces détachées aux revendeurs
- Le succès dans la vente d'accessoires

Domaine du service clientèle

- Le service clientèle consultatif
- Comportement face aux réclamations de la clientèle
- Calcul et planification d'atelier
- Droit et assurances relatifs au service clientèle
- Marketing dans le service clientèle
- La vente active dans le service clientèle
- Chiffres d'atelier

Domaine de communication

- Bases de la communication
- Communication dans l'entreprise
- Traitement des objections
- Traitement des réclamations
- Traitement professionnel de la clientèle
- La courtoisie au téléphone

Coaching

Conseil, analyse et mise en oeuvre sur place dans les domaines

- Gérance
- Service clientèle
- Service des ventes
- Management des occasions
- Marketing
- Relations publique dans l'entreprise
- CI / CD
- Organisation d'entreprise
- Mesures concernant les bâtiments / la construction
- Plan de succession
- Introduction et optimisations des déroulements et des processus de travail

Formation sur place

- De la théorie à la pratique
- Mise en oeuvre des connaissances acquises dans la propre entreprise

Autres prestations de service

"Mystery Shopping"

- Service clientèle et technique
- Vente

Soutien dans les activités du distributeur

- Vente véhicule
- Vente des services et pièces

Analyse des chiffres

- Localisation de l'entreprise en comparaison avec les autres garages

Importateur d'automobiles et de véhicules utilitaires

- Accompagnement du service extérieur
- Augmentation de l'efficacité du personnel du service extérieur
- Coordination des activités du service extérieur
- Soutien et formation dans le secteur du centre d'information clientèle
- Formation des chauffeurs professionnels selon l'OACP fédérale
- Lancements de nouveaux véhicules

Automotive Jobs

Automotive Jobs est une coopération des entreprises **Automotive Training** (compétences professionnelles et analyses de potentiel) et de **propers.ch** (évaluation de la personnalité des candidats et coordination/administration du processus complet). Automotive Jobs est le spécialiste de la branche pour le recrutement et la sélection de personnel.

Notre philosophie : « succès par la personne adéquate au bon endroit ».



Notre partenaire:

Dieter Blaser

propers.ch, Eystrasse 16, 3422 Kirchberg

Automotive Jobs

Recrutement de personnel

- Rédaction des annonces et publications ciblées dans les bourses à l'emploi online (p. ex. jobs.ch, propers.ch, espace.ch) ainsi que dans la presse écrite
- Présélection à l'aide des dossiers de candidature et des références
- Reporting hebdomadaire du mandat

Selection du personnel

- Conduite des entretiens de présentation
- Elaboration des résumés d'entretiens avec profil du candidat
- Procédure de sélection (en collaboration avec le client)
- Récolte des références

Evaluation du personnel / Conseil en personnel

- Analyse de potentiel du candidat en général et en rapport au profil de l'emploi
- Présentation des candidats adéquats dans le cadre d'un entretien accompagné chez le client
- Evaluation des références

Administration du personnel durant la phase de sélection

- Organisation et coordination du processus d'évaluation complet, y compris pour l'entretien chez le client
- Traitement de toute la correspondance avec les candidats
- Gérance du dossier
- Analyse de résultat
- Traitement final des dossiers de candidature