

MOBIA AUTOMOTIVE MANAGEMENT SCHOOL

POWERED BY EDUCAM



LIEU

Martin's Château du Lac, Genval

PRIX

4.565 EUR (hors TVA). 10% du prix à payer à l'inscription.


Cefora :

L'agrément par Cefora

PLUS D'INFOS ?

 educam.be/fr/mams

 info@educam.be

 +32 2 778 63 30

MOBIA

Mobia, le partenariat entre Febiac, Traxio et Renta, veut aider les managers et les hauts potentiels du secteur de la mobilité à se développer et à réfléchir à ces questions de manière prospective afin d'apporter de l'innovation dans leur entreprise.

AUTOMOTIVE MANAGEMENT SCHOOL

Dans les différents modules de la Mobia Automotive Management School, des spécialistes et des experts de l'entreprise apportent leur vision de l'avenir du secteur de la mobilité et des modèles d'entreprise respectifs, et aident les participants à réfléchir de manière critique aux principes fondamentaux du management et du leadership des entreprises contemporaines.

Les participants renforcent leur expertise et leurs compétences dans les domaines suivants :

- ✓ Élaboration de la vision et de la stratégie
- ✓ Aperçu financier et pilotage des indicateurs clés de performance
- ✓ Techniques d'analyse et prise de décision

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION?

Vous pouvez partager votre vision et votre expertise avec des collègues du secteur et mener une réflexion critique sur des questions urgentes avec nos formateurs et nos spécialistes. Le réseau que vous construisez de cette manière n'a pas de prix.

En outre, le retour sur investissement est immédiat, car vous appliquez immédiatement toutes les connaissances à votre propre entreprise.

DENIS GORTEMAN, CEO D'IETEREN AUTO

"Nous nous dirigeons vers un avenir où les modèles économiques seront radicalement repensés. Dans lequel il y aura probablement moins d'acteurs au travail, avec moins d'emplois. Ce n'est pas forcément une mauvaise chose, mais cela demande à tous les acteurs du secteur de s'adapter, d'innover, de se transformer."

MOBIA AUTOMOTIVE MANAGEMENT SCHOOL

POWERED BY EDUCAM



PROGRAMME

11/septembre: Kick off : l'ADN de mon entreprise

Dans ce module, vous faites une analyse SWOT de votre entreprise et découvrez les raisons pour lesquelles vos clients choisissent vos produits.

11/septembre: Mégatendances

Dans ce module, vous analysez des tendances prédictives du marché et des consommateurs. Vous apprenez à évaluer de manière critique ces tendances, puis à les relier au SWOT et à la proposition de valeur de votre propre entreprise.

12/septembre: Vision et Stratégie

Dans ce module, vous apprenez comment créer une vision et comment la convertir en une stratégie et un plan d'action, sur la base du Business Model Canvas d'Osterwalder.

26/septembre: Analyse du marché et stratégie des canaux de distribution

Dans ce module, vous acquérez une compréhension approfondie du paysage de la distribution automobile et des différentes structures contractuelles. Vous apprenez également à connaître les nouveaux acteurs du marché.

26/septembre: Réglementation

Dans ce module, vous examinez les réglementations européennes relatives à la vente et la réparation de véhicules et la distribution de pièces détachées.

09/octobre: Customer expérience Vente Véhicules Neufs

Dans ce module, vous développez la stratégie commerciale de votre entreprise basée sur une analyse du marché et de la concurrence, tout en tenant compte de l'évolution des attentes et comportement des consommateurs

24/octobre: Customer expérience Après-vente

Dans ce module, vous développez votre stratégie après-vente et vous travaillez sur des politiques qui augmentent la rentabilité et optimisent les processus.

14/novembre: Analyse Impact Ressources

Dans ce module, vous déterminez les ressources de votre nouvelle organisation "future-proof". Vous formulez des réponses à des questions telles que : de qui et de quoi ai-je besoin pour réaliser ma stratégie ? Que signifie le leadership dans mon entreprise ? Quelle politique RH ai-je ?

27 & 28/novembre: Analyse Impact Finance

Dans ce module, vous analysez la structure de coûts de votre entreprise et déterminez comment l'inclure dans votre proposition de valeur. Vous identifiez les indicateurs clés de performance de l'entreprise pertinents qui vous aident à gérer vos budgets et vos départements.

18 & 19/ décembre: Présentation finale

Dans ce module vous rassemblez toutes vos connaissances et compétences et présentez devant un jury (et en présence de votre manager), VOTRE vision et proposition de valeur pour votre future entreprise.

S'INSCRIRE?



Scannez le code QR et découvrez tout ce que vous devez savoir sur cette formation ou inscrivez-vous dès maintenant via le formulaire d'inscription.

Important : vous pouvez également suivre cette formation en néerlandais.

