

Inhalte und Ziele vom Dynamic Mentorship Program:

Einzigartig in der Branche und von Versicherungen sowie Fleet-Providern gefördert, deckt dieser ausschliesslich praxisorientierte Lehrgang über einen Zeitraum von 12 bis 15 Monaten, die Bereiche ab, mit denen die teilnehmenden Betriebe in einem gesamtheitlichen Ansatz, ihren Deckungsbeitrag, die Effizienz, die Mitarbeiter-Kompetenzen und die Kundenzufriedenheit steigern.

Durch unser Mentoring-Konzept begleiten wir die Teilnehmer vor Ort im Betrieb bei der Erreichung ihrer Ziele. In den Präsenz-Workshops sind die Vermittlung und die Verarbeitung des Lernstoffes sowie der Austausch untereinander die zentralen Elemente.

Mit einer kontinuierlichen Entwicklung der betrieblichen Prozesse, der physischen Infrastruktur und der Erhöhung der technischen Fähigkeiten der Mitarbeiter, wird die Leistungsfähigkeit des Unternehmens maximiert. Gleichzeitig wollen wir dadurch die Mitarbeiter-Loyalität erhöhen und die Attraktivität des Unternehmens als Arbeitgeber nach aussen sichtbar machen und dadurch die Ertragslage verbessern.



Informationen

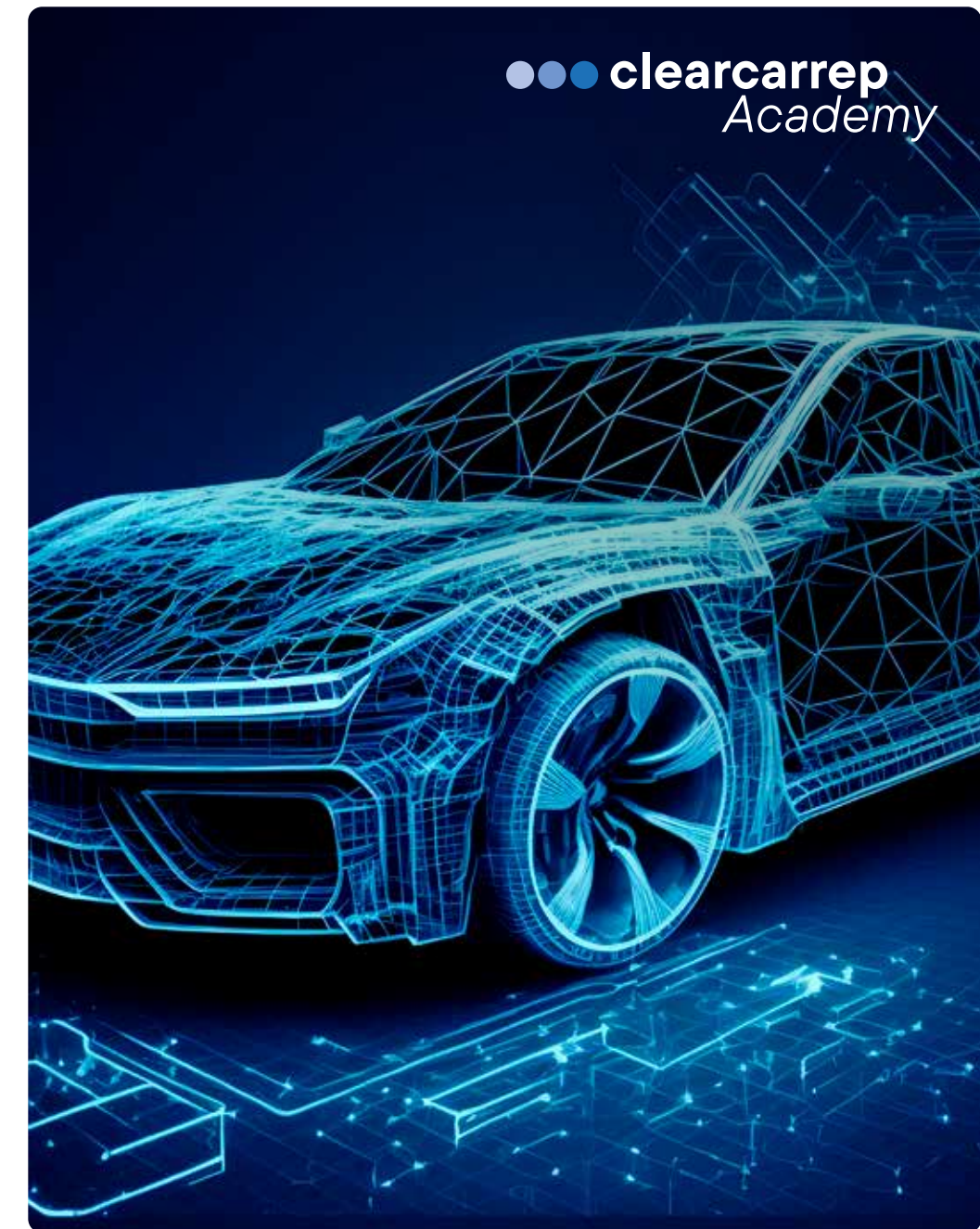
Durchführungsorte: Wangen an der Aare (Hauptaustragungsort)
Weitere Orte werden jeweils mitgeteilt.

Leitung Programm: **Luciano Paludi**
luciano.paludi@esa.ch
+41 79 573 96 92

Dozenten: **Roland Roth**
roland.albert.roth@rqs.ch
+41 79 284 04 72

Ralph Meichtry
meichtry@betaginnovation.com
+41 79 262 75 51

●●● clearcarrep
Academy



Dynamic Mentorship Program



Kunden und Marketing

Die Teilnehmer entwickeln das Verständnis für kundenorientierte Marketingprinzipien, Partnerschaftsentwicklungen und Nachhaltigkeitsinitiativen, die alle darauf abzielen, die Kundenzufriedenheit, die Imageförderung (Eigenmarke) und das organische Wachstum zu verbessern. In der praktischen Anwendung der Instrumente des Marketings (Kunden, Markt, Kommunikation, Absatzkanäle, Stärken und Schwächen des Unternehmens) erstellt jedes Unternehmen eine angepasste Strategie und setzt diese um.

Finanzen und Kennzahlen

Das umfassende Verständnis der geschäftlichen Finanzkonzepte aufbauen und praktisch einsetzen. Dies bedeutet, die Begriffe wie Erfolgsrechnung, Bilanz, Cashflow und finanzielle Kennzahlen praktisch anwenden und in der Kommunikation verständlich intern und extern verwenden. Mit den Analysekompetenzen die Finanzahlen zuordnen, bewerten und interpretieren. Das Entwickeln der möglichen Finanzstrategien, um die Rentabilität und die finanzielle Effizienz zu verbessern, mit dem Fokus auf Planung/Budgetierung, den Investitionskalkulationen und der Optimierung des eingesetzten Kapitals.

Betriebsabläufe und Prozesse

Die Teilnehmer führen eine intensive Analyse und Optimierung der Betriebsabläufe durch, um eine Steigerung der Effizienz und der Produktivität im Unternehmen zu erzielen. Der dadurch erzielte Kosten -und Zeitvorteil soll systematisch für die Etablierung von Dienstleistungen sowie für die Qualitätsverbesserung als kontinuierliche Aufgabe für das ganze Unternehmen genutzt werden. Damit direkt verbunden, sind gute Image-Werte und eine hohe Kundenzufriedenheit. Die Mitarbeiterzufriedenheit wird durch ein aktives Einbinden der Mitarbeiter in die Verbesserungsprozesse systematisch.

Infrastruktur

Jeder Teilnehmer entwickelt für das eigene Unternehmen ein umfassendes Verständnis für die Bedeutung der Optimierung der physischen Infrastruktur, der Sicherheitsmassnahmen und der kundenorientierten Bereiche innerhalb der eigenen Organisation. Damit werden die Effizienz, die Nachhaltigkeit und ein positives Eigen-Markenimage gesteigert. Alle vorhandenen Infrastruktur-Inhalte werden analysiert und auf das Verbesserungspotential untersucht.

Personal

In diesem Modul definieren wir den Weg zum attraktiven Arbeitgeber sowie die Grundsätze der erfolgreichen Personalführung durch Leadership. Wie gehen wir mit der Generation Z & Alpha um? Wie können Mitarbeiter am Unternehmenserfolg aktiv eingebunden werden? Im Vordergrund steht die Steigerung der Fähigkeiten der einzelnen Mitarbeiter, sowie die Harmonisierung der Zusammenarbeit im Team, um eine stabile und exzellente Leistung für den Kunden zu erbringen.

Skills Assessment

Durch unser Skill-Assessment wollen wir die Kompetenzen Ihrer Mitarbeiter in der Werkstatt abrufen und sicherstellen, dass die angewendete Reparatur -und Lackiermethodik dem innovativen clearcarrep Standard entsprechen. Hierbei erstellen wir für Sie ein vollständiges Kompetenzprofil Ihrer Mitarbeiter der Carrosserie sowie der Lackiererei. Die erforderlichen Trainings werden anschliessend definiert.



Module Übersicht

Fachbereiche

Finance KPI's

Customer Journey

Marketing
Positionierung des Betriebs
Kommunikation
Kunden-Akquise

Prozesse
Analyse und Optimierung der Prozesse im Betrieb
– Administration
– Technik/Reperatur

Personal
Führung/Leadership
Rekrutierung

Infrastruktur
Organisation und Prozesse

Methodik

Workshops

Massnahmen/Checkliste
Analysepunkte im Betrieb

Coaching's im Betrieb

Skill-Assesment im Betrieb
1) Reperaturmethoden
2) Prozesse
3) Administration

Massnahmen/Umsetzung
Coaching nach Bedarf

Zielerreichung

Dauer des Dynamic Mentorship Program

2 Std.

1/2 Tag

5× 1 Tag

5× 1/2 Tage

2 Tage

Individuell

Online Workshops

Betrieb Aufnahme

Workshops

Coachings vor Ort

Skills Assessments vor Ort

Analysen und Umsetzung Massnahmen

Erfolgs-analyse

Diplom-übergabe

→

15 Monate