

# Gestion et pilotage d'un garage automobile

Durée : 3 jours (21 heures)

## BUT DE LA FORMATION

Comprendre et appliquer les méthodes de gestion et de pilotage économique d'une entreprise de la branche Automobile (services, ventes, logistique, production)

**100%**

Satisfaction clients 2023

## #1 OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier, comprendre et maîtriser les notions de gestion d'entreprise, d'analyse économique et les tableaux de bord d'activités.

## #2 OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Appliquer les méthodes de gestion au sein de son entreprise ou de son service. Apprendre les principes fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière. Amener les stagiaires à mettre en oeuvre les méthodes de gestion avec les acteurs de sa structure.

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### Jour 1

Connaître et comprendre le modèle économique d'une entité du commerce et des services de la branche  
Analyser et appréhender le bilan et l'exploitation d'une entreprise des métiers de l'automobile

### Jour 2

Gérer son entreprise au quotidien, les ratios et indicateurs, les budgets, le contrôle interne, etc.  
Optimiser la performance économique (leviers, opportunités, contraintes, perspectives, etc.)

### Jour 3

Focus sur la gestion de l'atelier et l'après-vente  
Management et communication interne dans le cadre de la gestion opérationnelle d'entreprise

## MODALITÉS & FORMATS

### Public concerné

Chef de service, responsable B.U., gérant de société, directeur de site / pôle, comptable, gestionnaire

### Pré-requis

Métier : connaître les rudiments de la comptabilité et des flux économiques  
Technique : savoir utiliser les logiciels web sur PC (format distanciel)

### Nombre de participants

La formation est assurée à partir de 6 stagiaires, sauf dérogation spécifique en accord avec le demandeur

### Accessibilité

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : accessible aux personnes manipulant internet à distance.

Nous contacter avant l'inscription pour que nous puissions étudier les possibilités d'adaptation de la formation au handicap du bénéficiaire.

### Références sur la thématique de la formation

Formations / interventions sur le domaine auprès de nombreux clients constructeurs automobile, importateurs, prestataires de la filière, cabinets d'expertise comptable, éditeur de DMS

## INFORMATIONS PRATIQUES

### Intervenant(s)

Jérôme Delachaux ou autre formateur habilité

### Dates

Suivant le calendrier mis à jour sur le site web ou à définir pour les sessions en intra selon les choix du demandeur

Pour toute demande d'information contactez-nous à [contact@solutio.fr](mailto:contact@solutio.fr) ou sur le formulaire du site.

### Horaires

9h - 12h30 / 13h30 - 17h

### Lieu

Salle de formation à Paris ou à Bordeaux pour les formations en inter / présentiel ou chez le demandeur pour les sessions en intra. Via Zoom pour les sessions en distanciel.

# MOYENS PÉDAGOGIQUES

Le programme de formation se déroule accompagné d'un support, d'exemples, d'outils et d'exercices. Les éléments économiques concernant les activités de l'entreprise du bénéficiaire peuvent illustrer la réponse ou les exercices.

## APPLICATION DE LA MÉTHODE EN 4 SEGMENTS

### THÉORIQUE

Permettant de comprendre le contexte macro-économique du secteur, les normes et règles comptables (PCG 1982), les normes financières, les modélisations et équilibres économiques du secteur, les indicateurs de performance d'activités (vente, après-vente, back-office), les outils et système de pilotage de gestion

### PRATIQUE

Avec étude de bilans, comptes de gestion et tableaux de bord du secteur automobile

### OUTILS DE MISE EN OEUVRE

Permettant aux stagiaires de procéder par la suite au déploiement des méthodes d'analyse économique et de pilotage de gestion en interne

### ÉVALUATION DES CONNAISSANCES ACQUISES LORS DE LA FORMATION

Le formateur examinera l'application des exigences des thématiques enseignées aux stagiaires après la formation, puis effectuera un point suite aux corrections ou recommandations faites. Il pourra ainsi valider que chaque stagiaire a atteint les objectifs fixés par la formation.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

### En début de formation

Recueil des attentes des participants à l'oral lors d'un tour de table

### En cours de formation

Quiz / exercices

Capacité d'élaboration du plan d'action Pilotage de la gestion

### En fin de formation

QCM final qui permet de s'assurer des connaissances acquises par le stagiaire

Point sur l'application des principes et des outils

Évaluation de la formation par le stagiaire

## SUPPORT REMIS AUX STAGIAIRES

Support de la formation au format numérique, outils présentés.

Attestation individuelle de la formation après réalisation des modalités d'évaluation.

## TARIF

3 300€ HT pour les 3 jours (tout frais inclus), garanti durant 6 mois. Soit 1 100€ HT / jour.

## MOYENS TECHNIQUES

Solutio Consultants choisit le logiciel de visio-conférence qui sera le support de la formation et des échanges avec les participants. Solutio Consultants utilise l'outil de visio Zoom. Un pré-test est recommandé.

Le formateur communique son numéro de téléphone et son adresse email à tous les participants afin de pouvoir être joignable en cas de déconnexion ou de problème technique durant la formation.

L'entreprise et le stagiaire doivent avoir accès à internet.

## IDENTIFICATION ORGANISME DE LA FORMATION

Solutio Consultants / Cabinet conseil et formation  
85 avenue de la Libération, 33110 Le Bouscat  
Tél. : 06 07 38 55 16

Email : [contact@solutio.fr](mailto:contact@solutio.fr)

SIRET : n° 432 476 000 00032 - SARL

Code APE : 7022Z

Site web : [solutio.fr](http://solutio.fr)

Enregistrement de l'activité de formation\* :

n° 72 33 09246 33 auprès de la DREETS Nouvelle-Aquitaine

(\* Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état », selon de le code du travail)

Solutio Consultants est référencé sur Datadock

Référent handicap : Jérôme Delachaux (une évaluation de l'accessibilité des locaux et des moyens pédagogiques pour les stagiaires en situation de handicap sera réalisée en amont de la contractualisation de la formation entre l'O.F. et le demandeur)