

Ausbildung Geschäftsführung Automobilgarage

Das neue Ausbildungsformat richtet sich an aktuelle und künftige GeschäftsführerInnen und InhaberInnen von Automobilgaragen sowie deren Führungskräfte. Ziel des Lehrganges ist es, sämtliche relevanten Bereiche aus dem Führungsalltag einer Automobilgarage zu bündeln.



Die einzelnen Themen werden in Tageskursen bearbeitet. Dabei wird grosser Wert auf den Praxisbezug gelegt: Der Schulungsleiter, Beat Baumgartner, kommt selbst aus der Garagen-Welt. Die Erfahrungen der Teilnehmenden sind ein wichtiger Bestandteil und werden in den Kursen integriert.

Der Lehrgang findet aber nicht nur im Seminarraum statt. Ergänzt wird die Ausbildung mit individuellen Coachings für jeden Teilnehmer. Ziel dabei ist es, die erlernten Methoden direkt im jeweiligen Garagenbetrieb anwenden zu können. Das persönliche Coaching findet während einem halben Tag online und während einem ganzen Tag vor Ort im Betrieb statt. Ausserdem werden alle Module via online Gruppenmeeting nach-

bearbeitet. Den Schwerpunkt des persönlichen Coachings können die Teilnehmenden individuell für ihren Betrieb wählen.

Darüber hinaus sollen sich die Teilnehmenden auch untereinander vernetzen, sich gegenseitig in den Betrieben besuchen und gemeinsam das Gelernte mittels Transferaufgaben in die Praxis umsetzen.

Die Teilnehmenden erhalten das Zertifikat «Geschäftsführung Automobilgarage», ausgestellt von der hostettler autotechnik ag.

Die Ausbildung startet erstmals im Frühjahr 2021. Die Tagesseminare werden über drei Jahre verteilt. Folgende Themen werden im Laufe der drei Jahre behandelt:

Das eigene Unternehmen im wechselhaften Marktumfeld Dauer: 2 Tage

Marktverhältnisse, Marktpotenzial und SWOT-Analyse. Den Markt und seine Trends verstehen, entsprechendes Potenzial für den eigenen Betrieb ableiten. Seine eigenen Stärken festhalten, Schwächen, Chancen und Gefahren erkennen. Einsatz von Businessmodell Canvas und Marktanalysen. Massnahmen definieren anhand der eigenen Resultate.

Marktstrategie erstellen

Dauer: 1 Tag

Anhand der Resultate aus dem ersten Teil 1 und der Transferaufgabe eine geeignete Marktstrategie für sein Unternehmen erstellen. Entsprechende Ziele und Massnahmen definieren. Mit einem starken Auftritt zu nachhaltigem Erfolg.

Voraussetzungen: Dieses Modul setzt die Teilnahme am Modul «Das eigene Unternehmen im wechselhaften Marktumfeld» voraus oder die entsprechenden Vorbereitungen mit Markt- und SWOT-Analyse.

Verkaufsleitung und Kundendienstleitung

Dauer: 1 Tag

Die Geschäftsstrategie im operativen Geschäft planen und umsetzen. Messwerte definieren, Mitarbeiter informieren, Umsetzung und Resultate kontrollieren.

Erstellung und Umsetzung einer Marketingstrategie

Dauer: 1 Tag

Ziele für Ihre Marketing-Aktivitäten setzen, Massnahmen ableiten und die Funktion möglicher Marketing-Kanäle verstehen. Für die Umsetzung des rein digitalen Marketings gibt es ein separates Training.

Personal-Management

Dauer: 2 Tage

Personalstrategie umsetzen, Mitarbeiter rekrutieren, führen, fördern und an Ihren Betrieb binden. Strukturen für das Personalwesen bauen und verbessern. Problembesprechung und Lösungen für diverse Situationen im Alltag eines KMUs. Mit Vorlagen zu Stellenbeschreibung, Mitarbeitergesprächen und vielen mehr.

Kundenzufriedenheit und Kundenbindung

Dauer: 1 Tag

Massnahmen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit – und wie sich diese Kundenzufriedenheit finanziell auswirken kann. Prozesse für den eigenen Betrieb übernehmen.

Management-Cockpit

Dauer: 1 Tag

Die richtigen und wichtigen Kennzahlen identifizieren und interpretieren. Ziele für die einzelnen Kennzahlen ableiten und Massnahmen zu deren Erreichung definieren.

Qualitäts-Sicherung und Risiko-Management

Dauer: 1 Tag

Qualitätsrelevante Prozesse erkennen und deren Einhaltung sicherstellen. Generelle Risiken erkennen und bewerten.

Rechtliche Aspekte

Dauer: 1 Tag

Die rechtliche Ausgangslage wird zunehmend komplexer. Gesetzliche Möglichkeiten, Verpflichtungen und auch Rechte eines Garagenbetriebs kennen.

Kosten

Die Kosten für die Kurstage sind für AUTOFIT-Partner sowie autopro-Partner mit dem kommerziellen Paket durch die Lizenzkosten gedeckt. Für das persönliche Coaching sowie die Betreuung der Transferaufgaben fallen Zusatzkosten von CHF 900.– pro Jahr an.

Der Lehrgang steht auch allen übrigen Interessenten offen. In diesem Fall werden die einzelnen Kurstage zu jeweils CHF 395.–/Tag in Rechnung gestellt.

Anmeldung

www.autotechnik.ch/training

