

Objectifs

Le **DU Gestion et Management du Réseau Automobile** vise à approfondir les compétences pluridisciplinaires des managers et futurs manager d'un centre de profit. Cette formation a été créée afin de répondre aux attentes des différents profils des professionnels de la distribution et des services de l'automobile dont les compétences initiales sont soit commerciales soit techniques.

Les objectifs professionnels des personnes formées sont les suivants :

- établir des relations de qualité avec la clientèle
- gérer et organiser les process métiers de l'activité
- manager les équipes placées sous leur responsabilité
- effectuer le suivi des opérations commerciales et après-vente

Public(s) visé(s)

- professionnels assurant ou visant des postes de directeur de site, chef de service, responsable transversal, directeurs commerciaux, directeurs après-vente
- demandeurs d'emploi ayant assuré un poste commercial ou après-vente désireux évoluer dans le secteur automobile.

Débouchés

La formation vise à préparer des managers à des postes de cadres dirigeants ou de cadres supérieurs dans une concession automobile.

Compétences développées

Le diplômé est capable de :

- manager une équipe
- gérer les crises et les conflits dans la relation client
- créer une stratégie de marketing digital
- identifier les enjeux de la démarche qualité
- optimiser le pilotage de l'entreprise
- s'adapter aux grandes mutations du secteur de la réparation automobile
- appliquer la réglementation en concession automobile (droit du numérique, droit social, civil, pénal et européen)

Admission

L'accès au **DU Gestion et Management du Réseau Automobile** se fait en deux temps : remise d'un dossier de candidature et entretien de motivation.

Prérequis*

Les candidats doivent justifier de :

- 5 ans d'expérience professionnelle
- Si bac+2 : 3 ans d'expérience professionnelle.

Si vous n'avez pas le niveau d'études requis, vous avez la possibilité de faire une demande de **VAPP (Validation des Acquis Personnels et Professionnels). Contactez-nous.*

Partenariats

Partenariat avec GNCO qui possède une expertise spécifique dans le domaine de la distribution automobile

Parcours Manager

| | |
|-----------------|---------------------|
| 26 & 27 janvier | 4, 5 & 6 mai |
| 23 & 24 mars | 29 & 30 juin |
| 13 & 14 avril | 1, 2 & 28 septembre |

CONTACT

Responsable formation continue

Hélène Assi
fc-iae@u-pec.fr
www.iae-eiffel.fr

Organisation pédagogique

Formation sur 9 mois : 14 jours de formation en présentiel

Volume annuel

168h en présentiel
Option : stage de 3 à 6 mois (suivant profil)

Tarif**

Convention GNCO : 4 000 €
Entreprise : 6 000 €
Individuel : 4 000 €

Contenu pédagogique (14 jours de formation en présentiel)

| Parcours MANAGER | | | |
|--|--|--|--------------------------------|
| Domaines d'activités | Compétences associées | Intervenants | |
| 1. Management et gestion des compétences | Diagnostic individuel | Nos intervenants privilégiés... en activité | |
| | Gestion des équipes | | |
| 2. Gestion de la relation client | Enjeux de la relation client | | |
| | Gestion des situations conflictuelles | | |
| | Prévention des conflits et de litiges | | |
| 3. Stratégie marketing des services de l'automobile | Gestion des leads et B.D.C | | Experts de l'automobile |
| | Pratiques du E-Marketing | | Président Groupe |
| 4. Stratégie et gestion de l'activité | Analyse financière | | Directeur Général Groupe |
| | Maîtrise des coûts | | Directeur Après-vente Plaque |
| | Pilotage avec indicateurs et tableaux de bords | | Chef de Projet Plates-Formes |
| 5. Qualité, sécurité, environnement | Management des systèmes d'information | Data Manager | |
| | Dispositions légales et règles de sécurité | Experts métiers | |
| | Management de la qualité | | |
| 6. Droit général des sociétés | Contraintes juridiques | | Enseignant-chercheur |
| | Gestion juridique de l'entreprise | | Présidente Marketing Digital |
| 7. Stratégie économique | Optimisation de l'après-vente | Directeur Commercial Plaque | |
| | Distribution du V.O | Directeur Général | |
| | Business modèle d'un service | Avocat associé | |
| 8. Plans d'action | Bilans d'évolution individuels | | |
| | Etude d'une situation de gestion / management | | |

Validation de la formation

Le DU sera délivré aux stagiaires ayant obtenu au minimum une moyenne de 10/20 à l'ensemble des modules de 1 à 7 (les notes se compensant entre elles) et une note minimum de 10/20 au module 8.

Modalités d'évaluation : diagnostics et analyse des pratiques, mise en place d'actions en situation de travail, production d'études, notamment à partir de cas pratiques, jeux de rôles, diagnostics stratégiques ou questionnaires d'évaluation.

| | | | |
|---|-------------------------------|-------------------------|------------------|
| <h3>Lieu de formation</h3> <p>IAE Gustave Eiffel Campus de Créteil Place de la porte des champs 94010 Créteil cedex</p> | <p>M 8 Créteil Université</p> | <p>WWW.QUALICERT.FR</p> | <p>N°0010071</p> |
| | | | |

** Pour plus d'informations sur le tarif et les financements, merci de contacter le service formation continue
Version 22/10/2020