

Objectif

Pourquoi cette formation en management axée sur le secteur automobile ?

L'entreprise automobile d'aujourd'hui est en mouvement permanent. Pour rester compétitive, elle doit chercher constamment de nouvelles idées, concepts et solutions. Les chefs d'entreprise développent une vision stratégique claire et fixent des objectifs concrets en concertation avec leurs collaborateurs. Le manager devient stratège, financier et coach ! Partant de cette vision sur le management, FEBIAC asbl développe depuis 10 ans le programme Advanced Automotive Management : une formation professionnelle à la mesure de la branche automobile, abordant aussi bien les techniques de management que les aptitudes personnelles. L'école de commerce ICHEC-Entreprises garantit le know-how et le soutien académique nécessaires.

A qui s'adresse cette formation ?

Aux managers qui travaillent dans le secteur automobile, de la moto ou du camion auprès de :

- une concession ou l'importateur
- un équipementier ou un constructeur
- une société de leasing ou d'assurance

Qu'est-ce qui rend cette formation unique ?

8 atouts concrets

1. Vous apprenez à gérer les **changements** dans votre secteur et à les transformer en opportunités pour votre entreprise
2. Vous développez une **vision** sur l'avenir de votre entreprise et pouvez transposer cette vision en **plan d'entreprise**
3. Vous devenez expert en **analyse financière** ce qui vous aide dans vos négociations et projets
4. Vous utilisez votre **temps efficacement**
5. Vous apprenez à mener une **présentation avec succès**
6. Vous disposez des **indicateurs** vous permettant de procéder à un **screening** rapide et efficace des départements
7. Vous analysez vos propres **forces** et **faiblesses**
8. Vous enrichissez vos connaissances dans le secteur automobile par **l'interaction** avec les autres participants

Programme

Programme

L'ensemble du programme comporte **18 jours** de cours et s'étend d'octobre 2011 à avril 2012. En principe, **trois journées** de cours sont organisées **chaque mois**. Le programme est proposé en français et en néerlandais. Afin de préserver la qualité de la formation, le **nombre de participants est limité** à 20 par groupe linguistique. Les personnes qui participent au programme complet et qui réussissent en outre l'examen final (étude de cas), recevront le diplôme officiel "Advanced Automotive Management" délivré conjointement par FEBIAC asbl et ICHEC-Entreprises. Nous offrons par ailleurs la possibilité de s'inscrire pour un ou plusieurs modules séparés. Nous espérons ainsi répondre à la demande des besoins de formation très spécifiques. Pour garantir la qualité de la formation, le nombre de personnes qui souhaitent profiter de cette possibilité est néanmoins limité. Les cours ont lieu à la Maison de l'Automobile, Boulevard de la Woluwe 46 à 1200 Bruxelles.

Comment s'inscrire ?

Vous pouvez vous inscrire au moyen du formulaire d'inscription ci-joint. Pour tous renseignements complémentaires, vous pouvez contacter Mme Pascale Corstiaens, FEBIAC asbl, tél. 02/778 64 22 - e-mail: pc@febiac.be. Cette brochure est également disponible en version digitale sur le site www.febiac.be. Les frais de participation s'élèvent à 4000 € toutes charges comprises pour le cycle complet et l'examen. Les personnes qui s'inscrivent pour un ou plusieurs modules paient 1000 € par module. Réduction: à l'inscription d'un deuxième participant de la même société (même n° TVA), recevez 10% de remise et 15 % pour un troisième. Ces montants comprennent la participation aux cours, le matériel de cours, les repas, ... Des aides à la formation sont possibles. Veuillez contacter Mme Anne-Chantal Carbonnelle à ICHEC-Entreprises (02/739 37 44) pour de plus amples renseignements.

Conférences – groupe alumni

Chaque année, plusieurs conférences sont organisées pour les alumni et les participants de la formation Advanced Automotive Management. Des thèmes actuels sont présentés par des experts. L'occasion de réunir les 462 alumni et de former un groupe soudé.

Management Stratégique

11-13-14 oct. '11

- **Introduction**
 - Le processus de gestion et ses différentes étapes
 - Vision, objectifs, plans
 - Analyse SWOT
- **Analyse et développement stratégique**
 - Segmentation du marché, analyse concurrentielle et gestion d'un portefeuille d'activités

Gestion & Organisation

17-23-24 nov. '11

- **Business Plan**
 - Etablissement d'un business plan
- **Key Performance Indicators**
 - Mesurer et interpréter différents paramètres, gestion d'un tableau de bord
- **Process Management**
 - Méthode d'analyse et d'amélioration des processus

Commercial & Project Management

06-08-09 déc. '11

- **Le plan commercial**
 - L'élaboration du plan d'action commercial de l'entreprise
 - Développement des concepts orientés service (boîte à outils marketing)
- **Facteurs de succès dans le développement du retail**
 - Découverte des éléments les plus critiques susceptibles de provoquer des changements

People & Time Management

08-14-16 févr. '12

- **HR Management**
 - Valeurs et vision
 - Recrutement
 - Vendeurs: motivation et rémunération
- **Gestion du temps**
 - Comment gagner du temps ?
 - Définir les priorités et gestion d'agenda
- **Le coaching**
 - La responsabilisation au quotidien

Financial Management

05-19-23 mars '12

- Comprendre son **bilan** et son **compte de résultats** à travers un **tableau des flux financiers** :
 - la trésorerie d'exploitation
 - la trésorerie d'investissement et de financement

Personal Management

16-24-25 avril '12

- **Techniques de présentation**
- **Selfmanagement**
- **Conflict Management**
 - Gestion de l'incertitude

Formulaire d'inscription

Monsieur Madame

Nom _____ Prénom _____

Société _____ Fonction _____

Adresse _____ Ville + Code Postal _____

Tél. _____ Fax _____

GSM _____ E-mail _____

Activité & Marque _____

Numéro TVA _____

Date & lieu de naissance _____

désire s'inscrire à la formation complète *
4000 € (toutes charges comprises)

désire s'inscrire au(x) module(s) suivant(s) **
1000 € par module (toutes charges comprises)

- Management Stratégique 11, 13, 14 oct. '11
- Gestion & Organisation 17, 23, 24 nov. '11
- Commercial & Project Management 06, 08, 09 déc. '11

- People & Time Management 08, 14, 16 fév. '12
- Financial Management 05, 19, 23 mars '12
- Personal Management 16, 24, 25 avr. '12

bezorg mij de Nederlandstalige brochure met de overeenstemmende data

* L'inscription n'est définitive que si les organisateurs ont confirmé par écrit la participation au cours. Les organisateurs se réservent le droit de refuser des candidats. Vous pouvez annuler votre participation jusqu'à un mois avant le début du module, ceci sans aucun frais. Pour les annulations qui nous parviennent au-delà de cette échéance, nous nous verrons obligés de facturer des frais d'annulation (10% du montant dû). Vous pouvez bien entendu toujours vous faire remplacer par un collègue.

** Places limitées



A renvoyer par courrier ou par fax chez FEBIAC asbl, Boulevard de la Woluwe 46, 1200 Bruxelles
Tél: 02/778 64 22 • Fax: 02/762 81 71 • E-mail: pc@febiac.be

Témoignages



Romain Martin
Administrateur
J-M Martin SA, Anderlecht
BMW

Avant de rejoindre la concession JM Martin SA, j'ai suivi la formation AAM en parallèle avec mon travail dans le milieu de l'aviation, afin de me familiariser avec les divers aspects du métier de concessionnaire. Cette expérience m'a permis d'acquérir de précieuses compétences.



Sébastien Peeters
Administrateur
G. Peeters SA
Opel - Chevrolet - Saab

Les différents modules sont vraiment complémentaires et permettent d'avoir une vue d'ensemble sur le métier et ses enjeux. Le partage d'expériences avec les intervenants et les collègues d'autres marques est particulièrement intéressant.



Philippe Piron
Account Manager
Toyota Belgium SA

La formation AAM m'a permis de prendre du recul et d'avoir une vue hélicoptère sur notre métier. Et grâce à cela, de mettre en place de nouveaux outils, voir de nouvelles méthodes pour être encore plus performant.



Ernesto Virga
Supervisor Moorkens Charleroi
Hyundai - Suzuki - Isuzu

AAM est une formation de qualité sur le plan pédagogique de par son contenu ciblé automobile. De plus les cours sont donnés par d'éminents formateurs et se déroulent dans un esprit de groupe enthousiaste, sympathique et professionnel.



Pierre Gillion
Yamaha Sales Representative
D'Ieteren Sport SA

Les modules de la formation AAM sont variés, complets et abordés de manière explicite et concrète. De plus, cette formation nous aide à nous remettre en question quotidiennement.



Formation:
**Advanced Automotive
Management Programme**

11^{ème} édition

FEBIAC ACADEMY,
YOUR KEY TO SUCCESS
IN AUTOMOTIVE BUSINESS

ICHEC
ENTREPRISES