

CURSOS GERENCIALES



G2. FORMACIÓN GREEN BELT. LEAN PARA TALLERES

OBJETIVOS DEL CURSO:

Que como alumno aprendas el uso y aplicación de una metodología innovadora en el sector, que permite incrementar de forma eficiente la capacidad productiva de los talleres de carrocería. Lean es una metodología de mejora del negocio que proporciona enfoques en el flujo continuo a través de la reducción de la variación y de aquellas actividades que no aportan valor, generando costes.

DIRIGIDO A:

Propietarios de talleres, Gerentes, Directores de Post venta y Mandos Intermedios.

CONTENIDOS:

1. Fundamentos de Lean.
2. Principios y herramientas de Lean.
3. Diseño de procesos y planificación de recursos.
4. Las 5S en el taller de carrocería.
5. Planificación de la Reparación X-Ray.
6. Liderar el cambio en la empresa.
7. Implantación de la metodología en el taller.
8. Plan de acción.

DURACIÓN DEL CURSO: 2,5 días

PARTICIPANTES: 10 - 14



G3. LEAN PARA ADMINISTRACIÓN

OBJETIVOS DEL CURSO:

Que como participante aprendas a analizar los procesos administrativos del taller, y relacionarlos con las personas encargadas y sus habilidades para la tarea, el volumen de trabajo y requisitos de diferentes clientes, y poder así descubrir posibles áreas de mejora, aplicando la metodología Lean. La carga administrativa que soporta un taller de carrocería ha crecido. Los procesos han evolucionado con el tiempo y se han ido ajustando para cumplir con los requerimientos de los distintos proveedores (compañías, flotas, particulares) y muchas veces no necesariamente por eficiencia. Es necesario rediseñar esos procesos.

DIRIGIDO A:

Gerentes, personal de administración del taller (asesores, oficina, recambios...)

CONTENIDOS:

1. Descripción del proceso administrativo del taller
 - Problemas e ineficiencias frecuentes
 - Ejecución de Flujogramas
 - Evaluación de tiempos
2. Análisis de tareas y coordinación
3. Tabla RACI de asignación de responsabilidades y tareas

DURACIÓN DEL CURSO: 1,5 días

PARTICIPANTES: 8 - 14

CURSOS GERENCIALES



G4. MARKETING DIGITAL I

OBJETIVOS DEL CURSO:

Que como alumno sepas identificar tu negocio dentro del entorno digital para ser consciente de cómo este entorno te puede aportar negocio y tener el conocimiento necesario para elegir y crear tu estrategia de marketing digital.

DIRIGIDO A:

Propietarios de talleres, Gerentes y Mandos intermedios.

CONTENIDOS:

1. Análisis del informe anual que publica IAB Spain en relación a las Redes Sociales y el mundo digital.
2. Introducción y presentación de los diferentes canales sociales orientados según el perfil de la empresa.
3. Creación de una estrategia digital para el negocio.
4. Repaso de las distintas herramientas para medir y analizar los principales indicadores según la plataforma y canal social.

DURACIÓN DEL CURSO: 1,5 días

PARTICIPANTES: 7 - 15



G5. MARKETING DIGITAL II

OBJETIVOS DEL CURSO:

Que como alumno puedas crear tus propias campañas digitales apoyándote en las principales herramientas de análisis y control con el fin de optimizar los resultados y generar más negocio a través del mundo digital.

DIRIGIDO A:

Personal que gestiona el marketing digital en el taller o concesionario.

CONTENIDOS:

1. Identificación y análisis de los principales indicadores de la web del taller a través de la herramienta Analytics.
2. Introducción a las principales herramientas de medición gratuitas disponibles: Analytics, SocialMention y PageRank.
3. Creación de cuadros de mando para el seguimiento de los indicadores claves elegidos.
4. Análisis comparativo de las herramientas de cuadros de mando Data Studio de Google vs. Hootsuite.
5. Creación de una campaña de pago en Facebook Ads y Google Ads.

DURACIÓN DEL CURSO: 2,5 días

PARTICIPANTES: 7 - 15