

Gestión de taller

Plan formativo integral Formación presencial y online

El objetivo principal es formar al alumno en todos los procesos de gestión relacionados directamente con la **potenciación y optimización de los recursos del taller**.

Por una parte, el alumno desarrollará sus habilidades y conocimientos técnicos, organizativos y de gestión del taller, así como su habilidad de gestión del equipo técnico. Por otra parte, el alumno adquirirá un enfoque profesional en la interacción directa con el cliente gracias a las diferentes herramientas a nivel técnico y comercial a su disposición.

De este modo, el alumno será capaz de gestionar eficientemente todas y cada una de las áreas que componen la gestión de un taller, **potenciando su productividad y su rentabilidad**.

Es decir, el alumno podrá incrementar el volumen de beneficio directo desde el momento de la recepción, hasta la entrega final del vehículo al cliente, dando una imagen de profesionalidad y confianza al mismo tiempo.

Los objetivos de este plan formativo son:

- Potenciar el perfil profesional del alumno con respecto a su función en el taller
- Aumentar la productividad y beneficios globales del taller
- Formar al alumno en las estrategias necesarias para gestionar el taller de un modo eficaz

Los perfiles más indicados para asistir a estas jornadas formativas son:

- Jefe de taller
- Jefe de equipo
- Recepcionistas del taller
- Personal con relación directa con el cliente

Cursos del plan formativo *Gestión de Taller* (8h/ curso):

- Formación inicial rápida: Potenciación de ventas y procesos de taller
- Gestión de taller I: Introducción a la gestión, procesos de recepción
- Gestión de taller II: Sistemas de productividad
- Gestión de taller III: Canales de comunicación y planes de mejora

Formación inicial rápida: Potenciación de ventas y procesos de taller

Esta formación pretende ser una formación inicial rápida con el fin de optimizar de forma inmediata todos los recursos básicos del taller y potenciar, desde esta primera formación, el carácter técnico-comercial del alumno y su profesionalidad ante el cliente.

Objetivos formativos:

- Conocer las características técnicas de los productos a ofertar desde el área de recepción y cómo comunicar dichos productos de forma eficiente a los clientes potenciales.
- Conocer los sistemas básicos relacionados con la gestión de la cita previa y la recepción en el taller.
- Conocer los recursos básicos del taller para incrementar la rentabilidad mediante una buena gestión.

En las siguientes formaciones, profundizaremos en los distintos aspectos presentados en esta primera formación rápida para que el alumno sea capaz de potenciar al máximo la productividad y la rentabilidad del taller, dando al mismo tiempo, una imagen profesional y de confianza.

Gestión de Taller I: Introducción a la gestión, procesos de recepción

Con esta formación, el alumno será capaz de reconocer y llevar a cabo los protocolos necesarios para desarrollar eficazmente la cita previa, la recepción activa y una gestión básica del taller de manera independiente.

Finalizaremos la jornada formativa con de un plan de acción que tendrán que confeccionar los alumnos con respecto a la actividad diaria en sus centros de trabajo.

Objetivos formativos:

- Estrategias destinadas a conocer y potenciar el uso de la cita previa desde la recepción, la planificación y el desarrollo de las actividades laborales diarias en el taller. Por medio de un plan de acción confeccionado por el propio alumno, pondremos en práctica los conceptos adquiridos.
- Conocer los sistemas básicos de gestión de un taller de reparación. Herramientas como la gestión de los sistemas de trabajo mediante planificación de tiempos de reparación o la movilidad interna del taller, les permitirán resolver cualquier tipo de problema a nivel organizativo a la hora de planificar la operativa diaria.
- Potenciar el uso de la recepción activa. Los protocolos de actuación, documentación o estrategias de venta directa desde la recepción.

Gestión de Taller II: Sistemas de productividad

La finalidad de esta formación es concienciar al alumno de la importancia de cada uno de los diferentes factores que inciden directamente en la productividad general del taller. Asimismo, se llevarán a cabo diferentes prácticas, incluyendo planes de acción personalizados.

Objetivos formativos:

- Conocer los conceptos relativos a la productividad general del taller asociados al estudio del trabajo, con aplicaciones básicas y prácticas asociadas.
- Conocer las estrategias y herramientas de apoyo para la gestión del equipo técnico y la optimización de su operatividad en función de las necesidades técnicas y comerciales.
- Conocer en profundidad las diferentes herramientas destinadas a confeccionar planes de incentivos directos al trabajo.

Gestión de Taller III: Canales de comunicación y planes de mejora

Tras esta jornada formativa, el alumno ha de ser capaz, mediante un análisis de necesidades globales de su propio punto de venta, de efectuar planes de acción que le permitan conseguir sus objetivos, tanto a nivel comunicativo, como a nivel de productividad general. Es más, deberá realizar e implementar planes de acción de mejora directos para su punto de venta.

Objetivos formativos:

- Dar a conocer y mentalizar al alumno de la importancia de usar eficientemente los canales de información y comunicación entre los integrantes del taller y los mandos superiores, con prácticas para asimilar correctamente los conceptos aplicados.
- Fomentar estrategias para conseguir objetivos a medio plazo y dotar al alumno de las herramientas necesarias para la elaboración de planes de acción para potenciar la productividad general del taller.

Más detalles de esta formación

- [Gestión Taller](#)
- [El principal activo de tu taller](#)
- [Gestionando un negocio](#)
- [Alcanzar un nivel óptimo de productividad](#)
- [Reparamos vehículos, tratamos con personas](#)

¿Queréis más información? ¿Queréis ser más eficientes y rentables? ¿Queréis trabajar más a gusto?

Déjanos [tus datos y te contactamos](#).

O ponte en contacto con tu [distribuidor AD](#) o con [Grup Eina](#)