Neu überarbeitet

Ausbildung Geschäftsführung Automobilgarage

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



Praxisnah. Zukunftsorientiert. Direkt umsetzbar.

Die Anforderungen an Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer in der Automobilbranche steigen stetig: Kostendruck, technologische Veränderungen und neue Marktbedingungen verlangen nach klarer Führung und fundierten Entscheidungen. Genau hier setzt die Geschäftsführung Automobilgarage 2.0 an. Sie richtet sich an aktuelle und zukünftige Inhaber:innen und Führungspersonen von Garagen- und Karosseriebetrieben, die ihr Unternehmen sicher, effizient und zukunftsorientiert führen möchten.
Was diesen Lehrgang besonders macht? Praxisbezug statt Theorieüberfluss. Sie arbeiten direkt an Ihrem eigenen Unternehmen – unterstützt durch künstliche Intelligenz (KI) und den wertvollen gegenseitigen Erfahrungsaustausch.

Neu in der Ausbildung 2.0

- Die aktuelle Entwicklung von KI wird in allen Bereichen miteinbezogen.
- Drei persönliche Coachings, damit die wichtigsten Unternehmens-Werkzeuge nicht nur begonnen, sondern fertiggestellt werden.

Der Lehrgang findet aber nicht nur im Seminarraum statt. Ergänzt wird die Ausbildung mit Coachings für jeden Teilnehmer. Ziel dabei ist es, die erlernten Methoden direkt im jeweiligen Garagenbetrieb anwenden zu können. Das persönliche Coaching findet während zwei halben Tagen online und während einem ganzen Tag vor Ort im Betrieb statt. Ausserdem werden alle Module in Online-Gruppenmeeting nachbearbeitet. 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 Tagesseminare werden über drei Jahre verteilt.

Folgende Themen werden im Laufe der drei Jahre behandelt:

Ihr Unternehmen im dynamischen Marktumfeld

Dauer: 2 Tage

Sie analysieren Marktverhältnisse, Marktpotenziale und Ihr Unternehmen mit einer fundierten SWOT-Analyse. So erkennen Sie Trends frühzeitig und leiten konkrete Chancen und Handlungsfelder für Ihren Betrieb ab.

Die eigene Marktstrategie entwickeln

Dauer: 1 Tag

Auf Basis der Erkenntnisse aus dem ersten Modul

Telefon 041 926 62 36 // schulung@autotechnik.ch

erarbeiten Sie eine tragfähige Marktstrategie für Ihr Unternehmen. Daraus entstehen konkrete Massnahmen für die Bereiche Verkauf, Service, Marketing und Personal.

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

Verkauf und Werkstatt als Erfolgsfaktoren stärken

Dauer: 1 Tag

Fahrzeugverkauf und Werkstattleistungen sind die wichtigsten Dienstleistungen eines Automobilunternehmens. Dennoch ist die Umsatzrendite in diesen Bereichen meist viel zu tief. Viel Aufwand für mässigen Ertrag. Das zeigt, dass das vorhandene Ertragspotenzial noch nicht ausgeschöpft wird. In diesem Workshop lernen Sie, wie sich mit dem fundierten Aufbau und optimierten Prozessen unnötige Fehlzeiten reduzieren und Produktivität steigern lassen.

Leistung mit den richtigen Kennzahlen steuern

Dauer: 1 Tag

Branchenspezifische Kennzahlen, die für Ihren Betrieb wirklich relevant sind, erkennen und interpretieren können. Daraus entstehen die notwendigen Massnahmen für die Wertschöpfungsketten Verkauf, Kundendienst und Ersatzteile.

Businessplan und Budgetierung

Dauer: 1 Tag

Wir erstellen einen tragfähigen Businessplan für Ihren Betrieb. Als Voraussetzung und Hilfsmittel dazu dienen die Inhalte der vorangegangenen Module.

Unternehmensidentität schärfen und Marketingstrategie definieren

Dauer: 1 Tag

Wir entwickeln eine unverwechselbare Identität für Ihr Unternehmen und schaffen damit eine klare Positionierung im Wettbewerb. Daraus entsteht eine klare Botschaft nach aussen, die sämtlichen Marketingaktivitäten mehr Wirkung verleiht. So schaffen Sie die Basis für eine sichtbare, konsistente und zielgerichtete Marktkommunikation.

Personalmanagement wirksam gestalten

Dauer: 2 Tage

Personalstrategie umsetzen und lernen, Mitarbeitende gezielt zu rekrutieren, zu führen, zu fördern und langfristig an Ihren Betrieb zu binden. Sie entwickeln tragfähige Strukturen für Ihr Personalwesen und erhalten praxiserprobte Hilfsmittel für typische Herausforderungen im KMU-Alltag – von Stellenbeschreibungen bis zu Mitarbeitergesprächen.

Qualität sichern und Risiken steuern

Dauer: 1 Tag

Qualitätsrelevante Prozesse definieren und deren Einhaltung sichern. Das systematische Verständnis für betriebliche Risiken fördern, um bei bestehenden Risiken frühzeitig wirksame Gegenmassnahmen einzuleiten.

Rechtliche Aspekte sicher einordnen

Dauer: 1 Tag

Sie erhalten einen klaren Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen im Garagenbetrieb und lernen, gesetzliche Möglichkeiten, Pflichten und Rechte sicher in Ihrem Unternehmensalltag einzuordnen.

Kosten

Die Kosten für die Kurstage sind für Autofit- und Autovivo-Partner sowie AutoPro-Partner mit dem betriebswirtschaftlichen Paket durch die Lizenzkosten gedeckt. Für das persönliche Coaching sowie die Betreuung der Transferaufgaben fallen Zusatzkosten von CHF 1260.– 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