

A man with a beard, wearing a blue work shirt, is shown in a warehouse setting. He is holding a pen to his chin and looking upwards, appearing to be in deep thought. The background is filled with blurred shelves of various items, suggesting a large inventory or workshop.

VÆRKSTEDSSALG OG DRIFTOPTIMERING

HVORFOR VÆLGE VÆRKSTEDSSALG OG DRIFTOPTIMERING?

Serviceværksteder og mindre bilforhandlere med eget værksted, der ikke er tilknyttet en stor importør, har i dag ikke mange muligheder for at følge med den seneste udvikling, da uddannelsestilbud til frie værksteder er utilstrækkelig. Eftermarkedet i Danmark har aldrig været under større pres end nu, og derfor er kravet til uddannelse også større. Forbrugernes forventninger, når de kommer til en forhandler eller et værksted er blevet større med tiden og den teknologiske udvikling går stærkt. Det kræver viden og indsigt at kunne imødekomme forbrugernes behov. Det kræver samme indsigt at kunne målsætte virksomheden, motivere og inddrage medarbejdere i målsætningen, samt kommunikere internt og eksternt i virksomheden.

HVEM HENVENDER FORLØBET SIG TIL?

Denne arbejdsmarkedsuddannelse retter sig mod medarbejdere og ledere (både ufaglærte og faglærte), som er beskæftiget med service og kundebetjening inden for autoværksteder og automobilforhandlere. Uddannelsen henvender sig til alle niveauer, da du vil opnå generel viden om den samlede værdi for virksomheden. Begreber og modeller kan anvendes i salgsleddet såvel som i eftermarkedet.

UNDERVISNINGSFORM

Uddannelsen er praksisorienteret og bygger på et procesorienteret læringsforløb, der veksler mellem, teorioplæg, gruppearbejde, refleksion, debat og individuel personlig udvikling. Vi tager udgangspunkt i deltagernes hverdag og de udfordringer man oplever i sin dagligdag som leder eller medarbejder og de deraf følgende udviklingsområder.

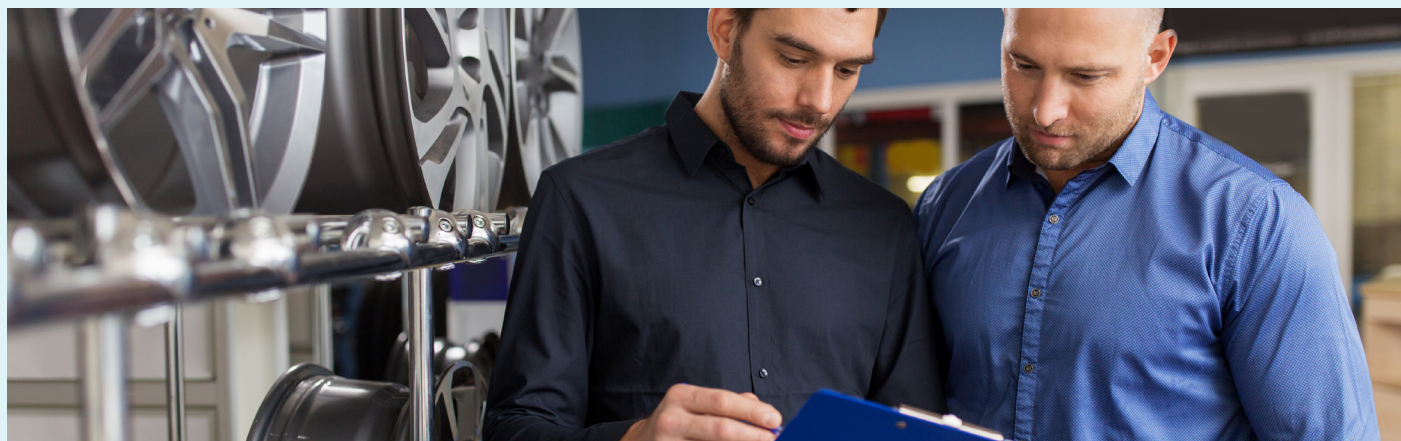
Hvert modul afsluttes med en prøve. Der kan søges støtte til ordblinde. Al undervisning foregår på dansk.

Hvert modul afvikles med ca. 3 ugers mellemrum.

DATOER

MODUL 1	MODUL 2	MODUL 3
16/11-18/11 2020	7/12-8/12 2020	5/1-7/1 2021
Mødetid 8.30 – 15.55		

”Det kræver viden og indsigt at kunne imødekomme forbrugernes behov.”



AMU-FORLØB

PRAKTIK I EGEN VIRKSOMHED

MODUL 1

Værkstedssalg og Driftoptimering

47753 Ledelse og Samarbejde (564,-/1.675,25)

3 dage

- Bliv bedre til at løse ledelses- og samarbejdsproblemer på et grundlæggende niveau.
- Styrk din bevidsthed om lederstil, adfærd og grundholdning samt faktorer, der påvirker samspillet mellem ledere og medarbejdere.
- Sæt fokus på personlig udvikling af en medarbejder med henblik på at skabe motivation, fx til salgsfremme til at forbedre og tilpasse processer i forretningen, for at opnå kundefastholdelse.

MODUL 2

Værkstedssalg og Driftoptimering

47751 Kommunikation som ledelsesværktøj (376,-/1.193,50)

2 dage

- Lær at skærpe din mundtlige kommunikation, både den bevidste og ubevidste i rollen som leder eller medarbejder
- Bliv bedre til at målrette din kommunikation til den enkelte, fx kollega, medarbejder eller kunde
- Bliv bevidst om hvilke kommunikationsformer, der er mest effektive hvornår, fx ved motivation af medarbejdere og kundefastholdelse

PRAKTIK I EGEN VIRKSOMHED

MODUL 3

Værkstedssalg og Driftoptimering

40448 Salgsledelse (564,-/1.675,25)

3 dage

- Lær at opstille relevante salgsmål for afdelingen som helhed, nedbryde resultatmål til operationelle aktiviteter og handlinger.
- Lær at bruge SMART-modellen
- Sæt fokus på at sikre en sammenhæng mellem resultatmål og aktivitetsindsats.
- Kendskabet til grundlæggende metoder til at fremme medarbejdernes motivations- og aktivitetsniveau og kendskabet til værktøjer inden for salgsstrategi.
- Lær at kunne erkende generelle markedstendenser og tilpasse salgsstrategi herefter.
- Erkend og tilpas forretningsens rolle i markedet og udarbejde handlingsplan
- Lær at opstille virksomhedens Vision-Mission-Strategi



PRAKTISKE OPLYSNINGER

Sted:

Kursuscentret KHS på Køge Handelsskole
Campusbuen 21, 4600 Køge
(Der arbejdes på at skabe udbud på lokation i Vest).

Pris:

For deltagerne i målgruppen for Arbejdsmarkedsuddannelser (ufaglærte/faglærte):

Gældende AMU-takster

Kr. 1.504,- for alle 8 dage

Deltagere med højere uddannelse end erhvervsuddannelsesniveau:

Gældende AMU-takster

Kr. 4.544,- for alle 8 dage

Prisen er inkl. materialer og ekskl. forplejning.
Priserne reguleres af gældende Finanslov.

Økonomisk støtte:

Der er mulighed for at søge VEU-godtgørelse og befordring efter gældende regler. Dette gøres i forbindelse med tilmeldingen på www.efteruddannelse.dk

Kursusbevis:

Der udstedes kursusbevis til deltagerne for de enkelte moduler samt for uddannelsen i sin helhed. Forudsætningen er fremmøde til undervisningen i sin fulde udstrækning samt gennemførelse af en prøve efter hvert modul.

Forplejning:

Der er mulighed for at købe forplejning i skolens café.

Tilmelding:

Elektronisk tilmelding via www.efteruddannelse.dk – du skal i søge feltet skrive 259401amuauto4720 og foretage tilmelding.

Undervisere:

Undervisningen vil ske i samarbejde med konsulenter fra autobranschen.

For kontakt og mere info og hjælp til tilmelding:

Mette Grasberger - 9134 6652/mgra@khs.dk

Katja Lorentzen – 9134 6651/kml@khs.dk

LÆS MERE PÅ WWW.KHSKURSER.DK

Forløbet er tilrettelagt i et samarbejde med Holco og AMU-kurserne er udbudt under lov om Åben uddannelse af Kursuscentret KHS.

KURSUSCENTRET KHS

Campusbuen 21 | 4600 Køge | Tel 5667 0400
khs@khs.dk | www.khskurser.dk

