



Programa

Administración y gestión de talleres automotrices

 Modalidad: Presencial

 **Horario:** Lunes y miércoles de 7:00 p.m. a 10:00 p.m.

 **Duración:** 48 horas / 16 sesiones

 **Dirección:** Av. Dos de Mayo 299, San Isidro



Inicio:
17 de febrero



//

Capacítate
para **dirigir**
talleres
automotrices
de manera
eficiente y
ofrecer
servicios de
alta calidad. //

Presentación:

El programa de Administración y Gestión de talleres automotrices busca capacitar a los participantes en los conocimientos y habilidades para la dirección de un taller de reparación de vehículos través de la planificación, organización, conducción y control de personas y tareas incrementando la productividad y detectando fallos en los procesos para proponer mejoras que conlleven a la entrega de servicios de alta calidad al cliente.

Objetivo:

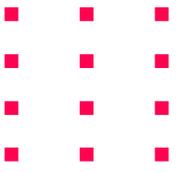
Administrar las operaciones que permitan una dirección efectiva del taller en aspectos técnicos y administrativos: financiero y contable, mecánica, mantenimiento y equipamiento.

Perfil del participante:

Dirigido a propietarios y administradores de talleres; personal administrativo y operativo de talleres en empresas automotrices. Asimismo, estudiantes y personas interesadas en incursionar en el sector de servicio automotriz.



Temario



Módulo I

- Análisis y manejo de procesos administrativos.
- Aspectos básicos sobre contabilidad y finanzas.

Aldo Sufling

MBA en Dirección de Empresas, bachiller en Administración de Empresas con más de 17 años de experiencia en el área de marketing y ventas; en el sector consumo masivo, retail y servicios. Con conocimiento en la creación, implementación y ejecución de estrategias comerciales, nuevos negocios, go to market, negociación con dealers y proveedores, buscando maximizar la rentabilidad del negocio.



Módulo II

- Administración de la calidad.
- Seguridad en el trabajo y la calidad.

Jorge Osaki

Formado en la carrera de Ingeniería Mecánica y grado de Bachiller en la Universidad Nacional de Ingeniería. Experiencia en Servicio Técnico Automotriz de la marca Toyota en Grupo Pana (concesionario autorizado de la marca), con certificación DMT (Diagnosis Master Technician) y miembro de la Sociedad Internacional de Campeones de Servicio Toyota.



Módulo III

- Procesos de compras en un taller.
- Administración de repuestos y suministros.

Pedro Inga

Líder logístico con maestría en ingeniería industrial especializado en supply chain management. Ingeniero industrial titulado por la Universidad de Lima con sólida experiencia en logística para la mejora de procesos y diseño e implementación de postgrado, expositor y consultor logístico.



Módulo IV

- Tipos de mantenimiento vehicular.
- Nuevas tecnologías automotrices.

Augusto Pérez

Ingeniero Automotriz con 25 años de experiencia en el rubro automotor, 14 de ellos en talleres de las marcas Volkswagen, Audi y Seat, desempeñando funciones como soporte técnico, jefe de mecánicos y gestor de garantías. Desde hace 11 años laboro en el área comercial de Volkswagen Perú, como soporte de producto, Capacitador de ventas, y Jefe de Desarrollo de Red.



Módulo V

- Liderazgo y trabajo en equipo.
- Servicio orientado al cliente

Jenny Beingolea

Master Coach empresarial con excelencia en entrenamientos organizacionales. Formador de formadores. Dedicada a gestionar el Talento Humano, potenciar sus destrezas y habilidades para el desarrollo personal en el ámbito laboral y personal. Coach ontológico, con la consigna del principio en el equilibrio mental y emocional, con esencial interés en la exploración de la inteligencia emocional y conflictos humanos.



Módulo VI

- Gestión de compensaciones y beneficios.
- Clima laboral y productividad.

Alexander Mazzini

Profesional en Contabilidad Administrativa, especializado en Gestión del Talento Humano, actor egresado y capacitador en Habilidades Blandas y Directivas. Cuenta con diecisiete años de experiencia laboral en gestión humana (atracción del talento, capacitación, desarrollo, clima, cultura, bienestar, nóminas, administración del personal y procesos), y doce años como capacitador en talleres de habilidades blandas y directivas a través de herramientas teatrales.



Módulo VII

- Principios de marketing de servicios.
- Gestión de las relaciones con el cliente.

Jaime Pérez

Administrador. Más de 15 años de experiencia en empresas principalmente del sector automotriz. Líder comercial. Genero valor a la marca, importador, concesionarios (dealers) y clientes. Promotor del análisis, planificación y elaboración de Estrategias para lograr resultados. Impulsor de innovación, creatividad, mejora continua, empoderamiento y formación de Equipos de alto desempeño.



Módulo VIII

- Estrategias de marketing digital I.
- Estrategias de marketing digital II

Genesis Polo

Magíster en Marketing e E-commerce y Licenciada en Comunicaciones y Publicidad por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Cuenta con cerca de 9 años de experiencia liderando equipos de Marketing Digital en empresas del sector Retail como Farmacias Peruanas y Grupo Pana. Dispongo de conocimientos en Análisis Comercial, Estrategias Comerciales, Branding, Creación de Productos Digitales, etc.



Incluye

- Material de trabajo
- Certificado emitido por la AAP
- Acceso a plataforma E-learning



*Imagen referencial



Inversión

Público general
S/ 1,240.00

Para asociados
20% de dcto.

S/ 992.00
o 3 cuotas de
S/ 330.67

Métodos de pago

Realizar el abono por depósito o transferencia al **Banco de Crédito (BCP).**

ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ

	CC		CCI
	Soles	193-0042000-0-42	002-193-000042000042-14

Se aceptan tarjetas:

VISA



- El Centro de Capacitación se reserva el derecho de modificar la fecha de inicio, de no completarse la cantidad de participantes y/o cambiar de docente por motivos de fuerza mayor o disponibilidad, garantizando la calidad del servicio.

- Después de enviado el comprobante del abono se considera la vacante reservada.

- Toda solicitud de devolución de dinero deberá ser presentada como máximo 5 días previos al inicio del curso.