



Diploma

Organización y administración de talleres automotores

 **Modalidad: Virtual**

 **Horario:** Lunes y miércoles de 7:00 p.m. a 9:30 p.m.

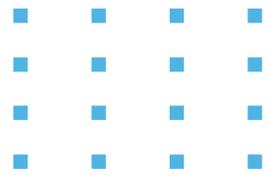
 **Duración:** 3 meses

 **Inversión:** Asociado S/ 990 o en 3 cuotas de S/ 330
No Asociado S/ 1,237 o en 3 cuotas de S/ 412.33



Inicio*:
23 de setiembre

*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.



Atrévete a dar el paso que tanto necesitas, desarrolla habilidades de gestión y administración de un taller automotriz.

Presentación:

Abrir y dirigir un taller automotriz puede llevarte a cometer errores costosos si no tienes el conocimiento adecuado para enfrentar dificultades.

Este diploma virtual tiene todo lo necesario para que inicies con buen pie tu propio negocio como mecánico automotriz. Accederás a información esencial de todos los temas que se requieren para lograr construir un negocio formal y exitoso. Tendrás a tu alcance las herramientas que tu emprendimiento necesita para despegar.

Objetivo:

Una experiencia educativa que cuenta con 8 módulos orientados a desarrollar habilidades para la gestión eficiente de un taller automotor y mejorar la organización y rentabilidad del negocio. Además de empoderar y enseñar al participante la metodología más adecuada para la correcta toma de decisiones y así construir una relación a largo plazo con sus clientes poniendo especial atención en la cultura del servicio al usuario (satisfacción y fidelización).

Perfil del estudiante:

Jefes de taller automotor, propietarios y administradores de talleres de mecánica automotriz, mecánicos interesados en formar su propio taller.



Beneficios:

- Asesoría personalizada
- Clases 100% en vivo
- Acceso a la plataforma 24/7

Temario:

MÓDULO I - Administrar y gestionar tu negocio.

- Definición de administración.
- La administración en la era de la Pandemia.
- Motivadores de la persona.
- Estilos de Personalidad y manejo de personal.
- Elementos de la Administración.
- La Planeación de un negocio.
- Como Organizar tu negocio.
- Cómo Dirigir tu negocio.
- Cómo Controlar tu negocio.
- Tips para superar problemas empresariales.

MÓDULO II - Liderazgo de trascendencia.

- El Líder Coach – Conociéndome primero
- Qué es un Líder y Cuáles son sus retos hoy en día
- El Modelo de Liderazgo Situacional
- Definición, Medios y Niveles ¿Cuál es mi estilo de Liderazgo?
- Cualidades de un Líder
- Como Motivar al Equipo
- Liderazgo basado en gestión de personas: Planificación – Asignación de Roles y Tareas.

MÓDULO III - Las técnicas de compras en el sector automotriz

- El proceso de compras y sus costos de operación
- Los proveedores y la evaluación de cotizaciones
- El presupuesto de compras, los pronósticos y los KPI's

MÓDULO IV - 5S y la mejora continua.

- Las 5s – origen e importancia
- Aplicación del método de las 5s
- Más allá de las 5s – mejora continua

MÓDULO V - Seguridad y prevención de riesgos.

- Normativa básica en seguridad y salud en el trabajo
- IPERC: identificación de peligros y evaluación de riesgos
- Reporte de accidentes e incidentes de trabajo
- Ergonomía laboral

MÓDULO VI - El poder de una cultura de servicio.

- El servicio como valor agregado en las ventas.
- Trabajando la calidad para el cliente.
- Creando felicidad y fidelidad en los clientes.
- Caracterología de los clientes en nuestro país.
- Como atender a los clientes y su estrategia.
- Técnicas de comunicación efectiva y asertiva.
- Competencias para relacionarse.
- El manejo de la presión en la atención al cliente

MÓDULO VII - Marketing de servicios para concesionarios.

- Naturaleza y características del MKT de servicios.
- El entorno del sector servicios: Cadena de valor de los servicios.
- El concesionario ideal: Auto evaluación enfocada en el marketing.
- Generación del valor de marca y UX (Experiencia de Usuario).
- Estudio del cliente: Customer Journey Map (Big Data e Investigación Motivacional).
- Fidelización, segmentación y satisfacción del cliente.
- La gestión de personas para el relacionamiento con los clientes: CRM / CEM.

- Estrategias de campaña y acciones enfocadas en retención.
- KPI's y analíticas de marketing: Evaluar y medir resultantes.

MÓDULO VIII - Finanzas para no financieros.

- Identificación de las actividades y sus inversiones en las empresas, para el logro de sus objetivos.
- Identificación y cálculo de los costos y gastos para la determinación del precio de los productos y servicios automotriz.
 - Materiales directos
 - Mano de Obra directa
 - Costos Indirectos
- El Estado de Resultados como medición de la rentabilidad de la empresa.
- Elaboración de presupuestos de corto plazo para medir la rentabilidad y la liquidez proyectada.
- El Punto de Equilibrio como herramienta de gestión para la medición de la rentabilidad.
- Evaluación del resultado a través de casos prácticos.

INCLUYE



**Constancia
de notas
digital**



**Material
de trabajo**



**Certificado
digital**

Docentes

Administrar y gestionar tu negocio



Augusto Perez

Ingeniero automotriz con 24 años de experiencia en el rubro automotor, de los cuales 10 años en el área comercial de Volkswagen Perú, en el importador Euromotors, como soporte de producto y entrenador comercial. Cuenta con una maestría en Dirección y Administración de empresas (MBA) por la Universidad Católica de Murcia – España (UCAM).

Las técnicas de compras en el sector automotriz



Pedro Inga

Ingeniero industrial por la Universidad de Lima con maestría especializado en Supply Chain. Con sólida experiencia en logística para la mejora de procesos y diseño e implementación de almacenes. Líder en la formación de equipos capaces e innovadores. Profesor de postgrado, expositor y consultor logístico.

Liderazgo de trascendencia



Jenny Beingolea

Coach profesional certificada en The International School Of Coaching (Tisoc) Y Escuela Internacional Para El Desarrollo Humano Integral (EIDHI). Comunicadora Social y Administradora de Empresas de Profesión.

5S y la Mejora Continua



Jorge Osaki

Ingeniero Mecánico por la Universidad Nacional de Ingeniería. Experiencia en Servicio Técnico Automotriz de la marca Toyota en Grupo Pana, con certificación DMT (Diagnosis Master Technician) y miembro de la Sociedad Internacional de Campeones de Servicio Toyota.

Seguridad y Prevención de riesgos



Rafael Yáñez

Psicólogo especialista en el desarrollo e implantación de Sistemas de Gestión en Seguridad, Salud y Gestión de personas, Análisis de Riesgos (AR), Coaching aplicado a la seguridad, Programa de Seguridad Basada en el Comportamiento, Desarrollo de Habilidades de Liderazgo y Estrategias para la prevención de accidentes.

El Poder de una cultura de servicio



Alexander Mazzini

Especialista en gestión del talento humano, actor y capacitador en habilidades blandas y directivas a través de herramientas teatrales. Profesional en contabilidad administrativa. Con 13 años de experiencia como gestor de talento humano y 7 años como actor y capacitador en habilidades interpersonales.

Marketing de Servicios para Concesionarios



Carlos Herrera Navamuel

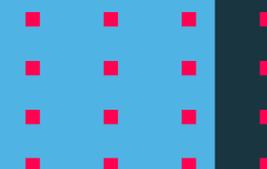
Docente en la PUCP por más de 25 años, así como en otras importantes escuelas de Post Grado (Centrum católica, Esan, Universidad del Pacífico, Universidad de Lima, Universidad Católica San Pablo de Arequipa, Universidad Católica Santo Toribio de Chiclayo).

Finanzas para no financieros



Miguel Ángel Castillo

Contador Público Colegiado, con Maestría en Administración de Negocios en la Universidad Ricardo Palma. Estudios en la ESAN, IPAE y PUCP. Amplia experiencia en temas gerenciales, contables, tributarios, laborales, financieros en la micro, pequeña, mediana y la gran empresa nacional.



Medios de pago

VISA



depósito o transferencia

INFORMES:

✉ capacitacion@aap.org.pe

📞 994211745

🌐 www.aap.org.pe/capacitacion/

