

En présentiel et en visio



RESPONSABLE APRÈS-VENTE

Donner au Responsable Après-Vente des repères managériaux concrets et opérationnels. Favoriser la prise de recul sur son rôle et ses priorités. Structurer l'animation de l'équipe autour des indicateurs clés de performance.

Développer une culture de la performance collective et du résultat durable.

Renforcer la collaboration entre responsables via des espaces d'échange de pratiques.

Entre 2 et 3 jours d'intervention

Réserver →

Démarche et étapes du coaching

1. Diagnostic de l'environnement de management

- Entretien individuel avec le Responsable Après-Vente.
- Analyse du contexte managérial : interactions avec la direction, fréquence des rituels, clarté des missions.
- Observation éventuelle sur site : fonctionnement de l'atelier, dynamique d'équipe, propreté, gestion des RDV, de la charge, ...

2. Revue des indicateurs de performance

- Identification des indicateurs opérationnels à suivre et à partager avec l'équipe.
- Construction d'un support de réunion / tableau de bord simple et lisible (CA, taux de charge, satisfaction client, etc.).
- Définition des rituels pour les suivre collectivement (réunions d'équipe, flashs quotidiens, etc.).

3. Analyse des équipes

- Revue des effectifs, des rôles et des personnalités.
- Identification des leviers d'animation selon les profils et les motivations.
- Conseils en gestion des priorités, gestion de conflits, et responsabilisation.

4. Revue des Pays plans et des systèmes de primes

- Analyse des et de leur lien avec les objectifs.
- Recommandations pour animer la distribution des primes afin de mieux piloter l'activité et motiver les équipes.

5. Réunions partagées inter-responsables

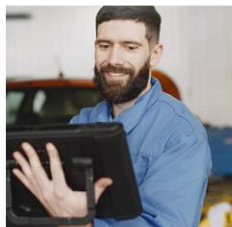
- Mise en place d'une séance de coaching d'équipe entre Responsables Après-Vente / Chefs d'Atelier pour :
 - Partager les résultats et pratiques.
 - Travailler sur les problématiques spécifiques.
 - Favoriser la dynamique collective entre responsables.(codéveloppement)

6. Plan d'action individuel

- Élaboration avec chaque Responsable Après-Vente d'un .
- Intégration du rôle du dirigeant lorsque cela est nécessaire.
- Suivi régulier des étapes et des progrès.

7. Suivi dans le temps

- Points d'étapes planifiés (présentiels ou distanciels).
- Ajustements éventuels du plan d'action.
- Validation des réussites et projection à moyen terme.





À QUI S'ADRESSE LE COACHING ?



Constructeur / Importateurs

Groupes de distribution

Distributeurs / Réparateurs

QUELS SONT LES POSTES CONCERNÉS ?



Responsables Après-Vente

Chefs d'atelier

Dirigeants (pilotage équipes tech.

LES OBJECTIFS DU COACHING RESP. TRANSVERSE / CHEF DE RÉGION :

THÈME 1

Améliorer la performance et la rentabilité

[En savoir plus](#)

THÈME 3

Gérer les ressources et potentiels humains

[En savoir plus](#)

ACTIVITÉS CONCERNÉES :



SAV



MANAGEMENT

Votre interlocuteur :



Philippe LE BAS

Dirigeant

06 80 70 64 62

www.philippelebas.com

philippe.lebas@oplus-automotive.com

Àu plaisir de l'échange
À très bientôt !!
Philippe