

En présentiel et en visio



## TOP PERFORMER

**Vous cherchez à évaluer une de vos activités, à déceler des opportunités d'amélioration ou d'inspiration, à faire partie des meilleurs de votre secteur ?**

**Top Performer** vous permet d'évaluer et d'améliorer vos pratiques et processus en les confrontant aux normes du marché. Nous effectuons un benchmarking détaillé des meilleures pratiques dans chaque aspect crucial de votre activité.

**Top Performer** vous permet d'évaluer et d'améliorer vos pratiques et processus en les confrontant aux normes du marché. Nous effectuons un benchmarking détaillé des meilleures pratiques dans chaque aspect crucial de votre activité :

**Vente de véhicules neufs (VN)** : Analyse des stratégies de vente, des processus de gestion des stocks et des relations avec les fournisseurs.

**Véhicules d'occasion (VO)** : Évaluation des pratiques de gestion des véhicules d'occasion, de la tarification et des processus de vente.

**Service après-vente (SAV)** : Examen des procédures de réparation et d'entretien, de la satisfaction client et de la gestion des réclamations.

**Pièces de rechange (PDR)** : Analyse des politiques de gestion des pièces de rechange, de la logistique et de la disponibilité des pièces.

**Marketing** : Évaluation des stratégies de marketing, de promotion et de la présence en ligne.

**Management** : Évaluation des pratiques de gestion du personnel, de la formation et du développement des compétences.

**Image de marque** : Analyse de la perception de la marque par les clients et des stratégies de renforcement de l'image de marque.

**Parcours client** : Étude du processus d'achat de véhicules, de l'expérience client en concession ou en atelier et des opportunités d'amélioration.

En combinant ces analyses détaillées avec notre expertise 100% mobilité, nous vous aidons à identifier les domaines à fort potentiel d'amélioration et à mettre en œuvre des stratégies efficaces pour optimiser la performance de votre entreprise dans chaque aspect de votre activité.



### À QUI S'ADRESSE LE COACHING ?



Constructeur / Importateurs

Groupes de distribution

Distributeurs / Réparateurs

### QUELS SONT LES POSTES CONCERNÉS ?



Dirigeants

Responsables d'activités

Collaborateurs



### LES OBJECTIFS DU COACHING TOP PERFORMER :

<p><b>THÈME 1</b></p> <p>Améliorer la performance et la rentabilité</p> <p><a href="#">En savoir plus</a></p>	<p><b>THÈME 2</b></p> <p>Améliorer l'expérience et la satisfaction clients</p> <p><a href="#">En savoir plus</a></p>	<p><b>THÈME 3</b></p> <p>Gérer les ressources et potentiels humains</p> <p><a href="#">En savoir plus</a></p>
<p><b>THÈME 4</b></p> <p>Maîtriser et communiquer son identité d'entreprise</p> <p><a href="#">En savoir plus</a></p>	<p><b>THÈME 5</b></p> <p>Préparer son entreprise aux changements futurs</p> <p><a href="#">En savoir plus</a></p>	<p><b>THÈME 6</b></p> <p>Respecter les normes</p> <p><a href="#">En savoir plus</a></p>

### ACTIVITÉS CONCERNÉES :



VN, VO



SAV



PIÈCES



MARKETING



MANAGEMENT

### CE QUI EST COMPRIS DANS LE COACHING :

- Une évaluation initiale pour dresser un état des lieux ;
- L'élaboration d'un plan de développement sur mesure ;
- L'implication de tous les acteurs à travers des activités animées ;
- Un suivi méthodique pour garantir une progression continue ;
- Un bilan complet à la fin pour mesurer les résultats obtenus.

Votre interlocuteur :



**Philippe LE BAS**  
Dirigeant  
[06 80 70 64 62](tel:0680706462)  
[www.philippelebas.com](http://www.philippelebas.com)  
[philippe.lebas@oplus-automotive.com](mailto:philippe.lebas@oplus-automotive.com)

*Fu plaisir de l'échange  
à très bientôt !!*

*Philippe*