BLOCS DE COMPETENCES

BC-0 : MANAGEMENT D'EQUIPE

C-0-1 Animer une équipe

C-0-2 Développer les compétences individuelles et collectives

C-0-3 Gérer les conflits

C-0-4 Intégrer les éléments juridiques liés au management

C-0-5 Réaliser les entretiens individuels annuels et professionnels

C-0-6 Recruter et intégrer un collaborateur

BLOCS DE COMPETENCES

BC-0 : DEVELOPPEMENT DE L'ACTIVITE APRES-VENTE

C-0-1 Définir une stratégie en matière d'investissements liée à l'activité après-vente

C-0-2 Elaborer le budget de l'après-vente

C-0-3 Négocier les conditions d'achat et de vente liées à l'activité après-vente

C-0-4 Proposer une stratégie organisationnelle et fonctionnelle d'une structure après-vente

C-0-5 Utiliser les outils d'analyse marketing

C-0-6 Définir une politique tarifaire après-vente

C-0-7 Elaborer une stratégie marketing de l'activité

C-0-8 Définir et mettre en oeuvre un plan d'actions commerciales lié à l'après-vente

BLOCS DE COMPETENCES

BC-0 : PILOTAGE DE L'ACTIVITE DE L'ATELIER CARROSSERIE-PEINTURE

C-0-1 Analyser / suivre et contrôler l'activité des collaborateurs de l'atelier

C-0-2 Organiser l'activité des collaborateurs de l'atelier carrosserie-peinture

C-0-3 Appliquer la règlementation liée au SAV

C-0-4 Mettre en œuvre l'application des règles d'hygiène, de sécurité et de protection de l'environnement dans l'activité

C-0-5 Gérer les réclamations et les litiges clients liés à l'après-vente en carrosserie-peinture

C-0-6 Suivre le budget de l'activité carrosserie-peinture

C-0-7 Gérer les équipements de l'atelier carrosserie-peinture

C-0-8 Manager une démarche qualité de l'activité

C-0-9 S'assurer de l'application des process qualité et des méthodes de réparation en carrosserie-peinture

C-0-10 Proposer et mettre en oeuvre les actions favorisant l'atteinte des objectifs de l'atelier carrosserie-peinture