

ASE
MASTER

AUTOMOTIVE
SALES
EXPERT



Campello Motors

Methodos
■■■■■

DESCRIZIONE

Il Master, nato dalla partnership tra la **Campello S.p.A.** e la **Methodos Consulting S.r.l.**, sarà lo strumento fondamentale per accrescere le proprie competenze professionali nel settore automotive ed essere in grado di affrontare la complessità e dinamicità di un ambiente in continua evoluzione.

OBIETTIVO

Il Master ha l'obiettivo di affrontare in maniera chiara e diretta i diversi aspetti che ruotano attorno al **settore Automotive**, guidando i partecipanti verso una visione unitaria e strategica del business dell'auto, con un focus specifico nell'ambito sales. Nei diversi moduli sono previsti approfondimenti, simulazioni, esercitazioni e casi pratici, mediante i quali i corsisti potranno confrontarsi proattivamente tra di loro e con i docenti.

MODULI E DURATA

Il Master è articolato in **8 moduli** per una durata complessiva di **14 giornate** nell'arco di **6 mesi**:

Modulo 1: VISION & STRATEGY

Modulo 2: AUTOMOTIVE SALES FUNNEL

Modulo 3: SVILUPPO DEL CANALE NLT E USATO

**Modulo 4: L'ELETTRIFICAZIONE DEL BUSINESS
AUTOMOTIVE**

**Modulo 5: GESTIONE ECONOMICA E FINANZIARIA
DEL DEALER**

Modulo 6: DIGITAL MARKETING E VENDITE ON-LINE

Modulo 7: GESTIONE VINCENTE DEL CLIENTE

Modulo 8: FINAL CHECK





ASE
MASTER

AUTOMOTIVE
SALES
EXPERT

MODULI

1

VISION & STRATEGY

(1 giornata)

NUOVE STRATEGIE DI BUSINESS PER LO SCENARIO AUTOMOTIVE 2025

- Evoluzione in chiave digitale del business automotive
- Come affrontare il cambiamento: strumenti e modalità operative
- Le dimensioni dell'approccio strategico
- Dalla strategia alla definizione degli obiettivi
- Pianificazione ed implementazione di una strategia di business efficace
- Strategic Dealer Management 2.0
- Il piano di turnaround del Dealer

2

AUTOMOTIVE SALES FUNNEL

(2 giornate)

CREAZIONE DI UN PROCESSO DI VENDITA 4.0

- Il processo Sales nell'Automotive
- Fasi della vendita di un veicolo
- La Lead Generation
- La fidelizzazione e la Customer Experience
- Anatomia e tipologie di Funnel
- Costruire un processo di vendita di successo
- Sales Funnel Evolution

SVILUPPO DEL CANALE NLT E USATO

(2 giornate)

3

IMPLEMENTAZIONE DI NUOVI PROCESSI NELLE AUTOMOTIVE B.U. AD ELEVATO VALORE AGGIUNTO

- I Nuovi attori della mobilità
- L'evoluzione del mercato delle Flotte
- Aspetti commerciali e legislativi del noleggio
- Perché puntare sul noleggio
- Esercitazione con i principali configuratori/preventivatori
- La creazione e la gestione di un parco auto
- Il processo di ritiro e di vendita dell'Usato
- Le potenzialità del canale Business

L'ELETTRIFICAZIONE DEL BUSINESS AUTOMOTIVE

(2 giornate)

4

IMPATTO DEI VEICOLI GREEN SULL'ASSETTO ORGANIZZATIVO DEL DEALER

- La mobilità sostenibile
- Batterie e sistemi di accumulo dell'energia
- Tecnologie ed infrastrutture per la ricarica
- Il futuro dell'Elettrico in Italia
- Come prepararsi per vendere l'auto elettrica
- La riparazione dei veicoli elettrici: la nuova sfida per i Concessionari
- Impatto sulla marginalità e sui costi del Dealer

5

GESTIONE ECONOMICA E FINANZIARIA DEL DEALER

(2 giornate)

ANALISI CONTABILE E VALUTAZIONE DELLE POTENZIALITÀ STRUTTURALI ED OPERATIVE DI UNA CONCESSIONARIA

- Struttura e ruolo strategico del bilancio d'esercizio
- Il controllo di gestione in Concessionaria
- Analytical Accounting Tools
- Ricerca dell'equilibrio: la break even analysis
- Analisi dei principali KPI economico-finanziari
- L'analisi dei flussi di cassa e la gestione del circolante
- Business Planning e Financial Modelling

6

DIGITAL MARKETING E VENDITE ON-LINE

(2 giornate)

COME SFRUTTARE AL MEGLIO LE POTENZIALITÀ DEL MONDO WEB

- Dal Marketing alla Web Experience
- Web Marketing e Social Media Strategy
- Digital Strategy & Lead generation
- Automotive e-commerce
- Le nuove frontiere della comunicazione digitale
- Gestione online del rapporto con il Cliente
- Il piano digital di una Concessionaria

GESTIONE VINCENTE DEL CLIENTE

(2 giornate)

7

TECNICHE E METODI PER RENDERE MASSIMA LA CUSTOMER EXPERIENCE

- Identificare e studiare il proprio Cliente
- Dinamiche e criticità del Cliente Automotive
- Fare la differenza attraverso l'ascolto
- Elementi di comunicazione dinamica
- Affinare la tecnica negoziale del WIN-WIN
- Indirizzare la decisione del Cliente
- Come superare le obiezioni del Cliente

FINAL CHECK

(1 giornata)

8

PRESENTAZIONE ED ARGOMENTAZIONE DI UN PROGETTO INDIVIDUALE CONCLUSIVO

A conclusione del Master, ai partecipanti sarà richiesta la realizzazione e la presentazione di un project work, volto ad accertare l'effettiva acquisizione delle competenze e la loro applicazione effettiva in un caso concreto.

EXPERIENCE AND PROJECT WORK

Al termine di ogni modulo è prevista un'esercitazione pratica, attività necessaria per rafforzare e consolidare quanto appreso nel corso delle lezioni e, soprattutto, per essere poi in grado di applicarlo nella propria realtà professionale.

DESTINATARI E MATERIALE

Tutto il materiale presentato durante i corsi, i supporti video ed il materiale sviluppato durante le esercitazioni sarà reso disponibile ai partecipanti attraverso l'utilizzo di una piattaforma on-line dedicata e riservata.

PERCHÈ PARTECIPARE

- Per acquisire conoscenze approfondite e facilmente spendibili sul mercato del lavoro
- Per garantirsi concrete opportunità di impiego in un settore stimolante e dinamico come quello Automotive
- Per intraprendere un percorso di crescita personale e professionale



TIMING MASTER (ipotesi)

Modulo 1: VISION & STRATEGY

Modulo 2: AUTOMOTIVE SALES FUNNEL

Modulo 3: SVILUPPO DEL CANALE NLT E USATO

Modulo 4: L'ELETTTRIFICAZIONE DEL BUSINESS AUTOMOTIVE

Modulo 5: GESTIONE ECONOMICA E FINANZIARIA DEL DEALER

Modulo 6: DIGITAL MARKETING E VENDITE ON-LINE

Modulo 7: GESTIONE VINCENTE DEL CLIENTE

Modulo 8: FINAL CHECK

GG	GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU
1	■					
2		■				
2		■				
2			■			
2			■			
2				■		
2					■	
1						■

QUOTA DI PARTECIPAZIONE E CONTATTI

€ 3.500,00 + IVA

È prevista la possibilità di un pagamento rateale (3 rate bimestrali)
Per informazioni sui contenuti e sulle modalità operative del Master è possibile contattare la segreteria organizzativa all'indirizzo e-mail v.moroni@methodos.net

STAGE IN AZIENDA

Durante il periodo di svolgimento delle attività di Master, i partecipanti potranno essere inseriti, in qualità di tirocinanti, in una delle sedi della **Campello S.p.A.** potendo così avere un riscontro concreto alle nozioni teoriche apprese.

SPECIAL!!!

**Grazie al
compenso
mensile dello
stage, il Master
è rimborsato!**

Campello Motors

Methodos
■ ■ ■ ■ ■