



Objectif d'apprentissage

Le participant participera à des activités d'écoute active pour augmenter la communication de l'équipe. Utilisez ces compétences d'écoute active pour préparer des programmes d'embauche et d'intégration appropriés pour les nouveaux employés et développer un programme d'immersion du personnel entre les départements. Reconnaissez l'importance de travailler comme «un seul concessionnaire» au lieu de travailler comme quatre sociétés indépendantes sous le même toit. Identifier le potentiel d'augmentation des résultats pour «un seul concessionnaire» et élaborer un plan d'intercommunication annuel.



Contenu de la formation

- Découvrir les possibilités d'une communication efficace en équipe. (Écoute active)
- Programme d'embauche et d'intégration adéquate des nouveaux employés.
- Participation de tous les directeurs à la réunion hebdomadaire des ventes.
- Réunion bimensuelle de partage de connaissances et d'informations.
- Implantation des réunions-minute entre tous les départements.
- Le programme d'immersion du personnel entre département.



Notre expert – Richard Montpetit, formateur et consultant

Monsieur Montpetit cumule plus de 35 ans d'expérience dans l'industrie automobile et en marché de détail en tant que représentant, directeur des ventes et directeur général. Étant à l'œuvre comme spécialiste coordonnateur de vente privée, il est à l'affût des méthodes efficaces et actuelles. Communicateur, consultant et formateur agréé, il transmet également sa passion de l'industrie et stimule les participants à se surpasser.