



AVANÇAR
3



Objetivo

Fornecer apoio e orientação aos concessionários selecionados visando sua recuperação e/ou desenvolvimento econômico e operacional para levar a empresa a obter/melhorar sua rentabilidade



Programa

Área Operacional

- Treinamento no sistema Basys pelo menos para o titular, gerente de vendas e/ou encarregado de atribuições/coletas e retiradas.
- Verificação das operações de vendas de peças e assistência técnica com orientações/sugestões de melhoria.
- Recomendações, quando for o caso, sobre a estrutura funcional e, inclusive, quanto à capacitação profissional, especialmente de gerentes e supervisores.



Programa

Área Econômico - Financeira

- Avaliação do sistema contábil e de controles financeiros.
- Apoio, na implantação de planilhas de controle, e acompanhamento dos resultados com recomendações de atuação.
- Introdução de sistema de remuneração, principalmente, para o pessoal de vendas, com foco em resultados e administração dos recursos disponíveis (capital de giro).



Programa

Área Jurídica

- Identificação de problemas / questões jurídicas da Empresa
- Encaminhamento das questões levantadas à diretoria jurídica da Associação para solução e orientação, quando for o caso.



Público Alvo

- Concessionárias Volkswagen associadas à Assobrav
- Concessionárias que apresentem condições e estejam interessadas na evolução.



Condições para Participação

- Ser associada à Assobrav
- Estar adimplente com a Associação, pelo menos nos 6 últimos meses consecutivos.
- Integrar o Programa Sinal Vermelho e participar das reuniões de seu grupo
- Remeter à Associação, mensalmente, seu DEF, em bases corretas
- Participar dos programas de treinamento conforme sejam preconizados
- Seguir as recomendações e orientações do programa.



“Modus Operandi”

Operacional

- Treinamento nas principais regras da convenção: PIV, Fundo Apolo, Crédito Rotativo, PAC, Atribuições, Coletas, Retiradas, Bloqueios, Cancelamentos, Devoluções, Tempo de Transporte, Fundo Apolo, Hold-Back, Crédito Rotativo, Convenção de Peças, Site da ASSOBRV, etc.
- Duas visitas individuais para acompanhamento, verificação e reciclagem.



“Modus Operandi”

Econômico-Financeira

- Três visitas durante o período de consultoria:
 - Visita inicial
 - diagnóstico da situação econômico-financeira, princípios contábeis básicos dentro da orientação da Volkswagen e/ou ASSOBRVA
 - Implantação de fluxo de caixa e controles adequados de contas correntes e apuração de resultados.
 - Recomendações sobre a estrutura organizacional e respectiva remuneração.
 - Verificação e orientação sobre a utilização racional dos recursos disponíveis (Fundo Apolo, Crédito Rotativo, capital de terceiros)



“Modus Operandi”

Econômico-Financeira

- Visita intermediária
 - avaliação e reciclagem das medidas introduzidas na visita inicial.
 - Implantação de sistema de remuneração padronizado, com base em resultados e adequada utilização dos recursos disponíveis.
- Visita Final
 - avaliação e reciclagem das medidas introduzidas nas visitas anteriores. Ajustes no sistema de remuneração. Elaboração e apresentação de relatório com recomendações finais.
- Acompanhamento
 - acompanhamento da evolução, com base em análise internas, na ASSOBRÁV, e relatórios de campo



Informações Adicionais

Duração do Programa

- Contínuo na seqüência do Dealer Qualification

Custos do Programa

- Participação no custeio
 - Assobrav: pessoal próprio
 - Rede: custos com hospedagem e viagens dos consultores, para visitas individuais



Contato

**Av. José Maria Whitaker, 603
Mirandópolis – São Paulo – SP
CEP 04057-900**

Contato: egomes@assobrav.com.br

Fone: 11 5078 5439 ou 11 5078 5424

www.assobrav.com.br