

ПРОГРАММА МАСТЕР-КЛАССА ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ МКЦ

«СЕГМЕНТИРОВАНИЕ КЛИЕНТОВ И РАСЧЁТ СТОИМОСТИ НОРМО-ЧАСА»

№ п/п	Тема	Раздел	Время
Прибытие участников мастер-класса			9:00 – 10:00
1	Знакомство с участниками, краткое содержание мастер-класса		10:00 – 10:30
2	Обзор рынка кузовного ремонта	Категории Клиентов	10:30 – 11:30
		Структура загрузки по категориям клиентов	
		На какие категории Клиентов ориентироваться?	
Кофе-брейк			11:30-11:45
3	Методики расчёта стоимости нормо-часа	Бенчмаркинг	11:45 – 13:00
		Ориентация на затраты	
		Ориентация на цели	
ОБЕД			13:00 – 14:00
4	Методика расчёта стоимости нормо-часа с учётом структуры Клиентов	Общая методика расчёта	14:00 – 15:00
		Система скидок	
		График работы МКЦ	
		Квалификация персонала	
Кофе-брейк			15:00-15:15
5	Бизнес-кейс «Расчёт стоимости нормо-часа»	Правила и алгоритм	15:15 – 16:15
		Решение бизнес-кейса	
		Обсуждение результатов	
Кофе-брейк			16:15-16:30
6	Бизнес-кейс «Оценка влияния различных факторов на стоимость нормо-часа»	Правила и алгоритм	16:30 – 17:40
		Решение бизнес-кейса	
		Обсуждение результатов	
Подведение итогов мастер-класса			17:40 – 18:00