

中国汽车维修行业协会

中汽修协字〔2021〕51号

关于举办中国汽车维修行业 企业经理人MDP班培训的通知

各有关汽车维修企业及相关管理人员：

汽车维修企业经理人是汽车维修门店的灵魂，能够直接影响到店面形象、门店业绩、运作管理、店面氛围和团队士气，比如门店的店长就是汽车维修企业的经理人。优秀的企业经理人是门店产生良好销售业绩的首要条件。为树立行业标准化门店管理体系，针对门店“经理人”岗位，协会联合懂车学院、卡迈智汽车管理商学院，为汽车维修企业共同研发并推出汽修行业版的《企业经理人实训MDP课程班》（英文全称：Middle Manager Development Program），经协会研究，拟定于2021年10月下旬在北京开班。

一、举办单位

主办单位：中国汽车维修行业协会

承办单位：懂车学院、卡迈智汽车管理商学院

二、培训对象

本次培训主要面向全国汽车维修企业管理人员/职业经理人，具体为：中小企业老板，职业经理人，高层管理者。

三、培训内容

详见附件

四、培训安排

1. 培训地点：中国汽车维修行业协会“和众懂车”培训中心，地址：

北京市朝阳区金蝉西路甲一号酷车小镇D1-7号。

2. 培训班每期9次课程，每月1次线下课程，每次课程2天，每月2次线上总结会。

3. 为保证培训质量，每期培训满40人开班，报满截止。具体报到时间、地点将安排工作人员与报名学员对接确认。

五、培训费用

费用为1.98万元/人，含培训资料及茶歇费用，学员个人交通及食宿费用自理。2021年12月31日后恢复原价2.98万元/人。

六、培训证书

学员参加培训并通过考核，可获得中国汽车维修行业协会颁发的企业经理人实训证书、懂车学院企业经理人MDP结业证书。

七、咨询方式

中国汽车维修行业协会培训部

康学楠13911508542 赵军18010080880

卡迈智汽车管理商学院

谢芳13601093492 柏娜 18513773131

八、报名方式

1. 本次培训可通过扫描右侧

“卡迈智商学院”公众号二维码报名参加：



2. 费用由卡迈智汽车管理咨询（北京）有限公司收取并开具培训发票。

3. 支付方式：

①微信支付、支付宝支付（右侧图）

②对公转账企业信息：

卡迈智汽车管理咨询（北京）有限公司

开户行：中国民生银行股份有限公司北京亚运村支行

对公账户：0122 0141 7002 8390



注：付款时请备注：MDP+个人姓名+电话

九、附件

培训课程内容及安排



附件：

中国汽车维修行业企业经理人MDP班课程大纲

课程模块	课程名称	课程大纲	学时	学分
1	《经理人的角色认知与素养》	角色认知： 1. 角色的定义 2. 店长角色的转变 3. 角色定义的误区 4. 汽修企业店长的日常工作	8	2
		经理人的素养： 1. 经理人的能力认知 2. 经理人的职业守则 3. 经理人的自我管理	8	2
2	《净利润分析与管 理》	1. 店面如何产生净利润 2. 店面经营成本管理 3. 店面经营费用管控	12	3
3	《工单销售技巧》	1. 如何开发深度清洗项目 2. 如何推销高端机油 3. 开发看似不起眼利润高的项目 4. 如何开发潜在问题相关联项目	16	4
4	《客户关系管理与维 护》	1. 客户关系的建立 2. 客户档案的管理与维护 3. 流失客户管理	16	4
5	《服务流程规范与制 度管理》	1. 服务核心流程与步骤规范 2. 服务核心流程管控和评价 3. 企业制度的制定和实施	16	4
6	《高效例会落地与执 行》	1. 店面例会的种类和意义 2. 店面例会的推进流程 3. 如何开好店面例会（+现场演 练）	16	4
7	《盈利项目如何落 地》	1. 盈利项目方案设计原理 2. 盈利项目拟定与实施步骤 3. 超额奖励和结果评估	16	4

8	《高效工具实操+6S现场管理》	6S现场管理： 1. 店面6S管理的意义 2. 店面6S管理的步骤 3. 店面6S管理的实施工具	12	3
9	《年度经营计划的执行与落地》	1. 企业为什么要制定年度经营计划 2. 制定经营计划的逻辑原理 3. 如何制定年度经营计划 4. 如何确保经营计划能够完整实施	16	4
10	工作坊/沙龙/论坛	组织行业内大V分享企业运营经验	6	2
11	参访游学	参观优秀同行企业并现场交流	8	2
12	开学典礼、毕业典礼		3	2
总计			153	40