CONCEPT

دورة إدارة وكالات السيارات: ربحية الأقسام ودوران مخزون المركبات ونسبة تغطية الخدمة للمصروفات

1 – 5 فبراير 2027

باريس - فندق أعمال على الضفة اليمنى



دورة إدارة وكالات السيارات: ربحية الأقسام ودوران مخزون المركبات ونسبة تغطية الخدمة للمصروفات

المرجع: 1355_22896 **التاريخ:** 1 – 5 فبراير 2027 **المكان:** باريس - فندق أعمال على الضفة اليمنى **الرسوم:** SAR 23500

مقدمة:

دورة إدارة وكالات السيارات دورة تدريبية مدتها أسبوع لفرق قيادة الوكالات ومديري أقسامها، تتناول ربحية الأقسام ودوران مخزون المركبات ونسبة تغطية الخدمة للمصروفات الثابتة، وتنتهي بإعداد مراجعة أداء الوكالة وخطة تحسين لاثني عشر شهرا لوكالة محل الدراسة. تفقد الوكالات أرباحها حين يتقادم مخزون المركبات الجديدة والمستعملة على تمويل المعرض، وتطول مدة تجهيز المستعمل، ويبقى دخل التمويل والتأمين دون قياس، ويعجز إجمالي ربح الخدمة وقطع الغيار عن تغطية المصروفات الثابتة. يدير المرشحون وكالة أو أحد أقسامها فعلا، وتعتمد الدورة على بناء نماذج رقمية من بيانات التشغيل الشهرية. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة في إدارة وكالات السيارات.

أهداف الدورة:

- قراءة قائمة الأرباح والخسائر لأقسام الوكالة والقائمة المالية الموحدة للوكيل لتحديد مصادر إجمالي الربح ومواضع استنزافه بالمصروفات وفوائد تمويل المخزون
- تخطيط طلبات المركبات الجديدة ومصادر المركبات المستعملة وفق أيام التغطية بالمخزون ومزيج الطرازات ومستهدفات دوران المخزون
- وضع قواعد تقييم المركبات المستعملة وتجهيزها وتسعيرها وفق السوق بما يحمي إجمالي الربح ويقصر مدة البيع
- قياس معدل التحويل في صالة العرض وإجمالي الربح لكل مركبة مباعة ونسبة انتشار منتجات التمويل والتأمين، وتوجيه مديري المبيعات لسد الفجوات
- تحليل نسبة تغطية الخدمة للمصروفات ومعدل أجر العمالة الفعلي وعائد مخزون قطع الغيار لرفع مساهمة أقسام ما بعد البيع
- بناء مراجعة أداء الوكالة وخطة تحسين لاثني عشر شهرا تغطي الاحتفاظ بالعملاء ومعايير المصنع والبيع الرقمي

الفئة المستهدفة:

- فرق قيادة الوكالات المسؤولة عن الربحية ورأس المال والعلاقة مع المصنع في موقع واحد أو أكثر
- فرق إدارة مبيعات المركبات الجديدة المسؤولة عن تخطيط الطلبات والتحويل في صالة العرض ونتائج فريق البيع
- فرق إدارة المركبات المستعملة المسؤولة عن الشراء والتقييم والتجهيز وتسعير البيع
- فرق إدارة التمويل والتأمين المسؤولة عن انتشار المنتجات وجودة ملفات الصفقات
- فرق إدارة الخدمة وقطع الغيار المسؤولة عن إنتاجية مركز الخدمة ومخزون القطع
- فرق المالية والرقابة في الوكالات التي تعد تقرير التشغيل الشهري وموازنات الأقسام

محاور الدورة:

اليوم 1: نموذج أعمال الوكالة والقوائم المالية للأقسام

- خريطة مراكز الربح بين مبيعات المركبات وأقسام ما بعد البيع
- بنية قائمة الأرباح والخسائر للأقسام من إجمالي الربح إلى صافيه
- القائمة المالية الموحدة للوكيل ومقارنات نسب المصروفات
- تكلفة فوائد تمويل مخزون المعرض والتعرض في رأس المال العامل
- خط الأساس لأداء الوكالة من تقارير التشغيل الشهرية

اليوم 2: تخطيط مخزون المركبات ومصادر المستعمل ونماذج التسعير

- دفتر طلبات المركبات الجديدة وتخطيط أيام التغطية بالمخزون
- توقع مزيج الطرازات مقابل حصص المصنع ومستهدفاته
- مصادر المركبات المستعملة من الاستبدال والمزادات والشراء المباشر
- قائمة تقييم مركبات الاستبدال وتقدير تكلفة التجهيز
- تسعير المستعمل وفق السوق ومستهدفات دوران المخزون

اليوم 3: التحويل في صالة العرض ومنتجات التمويل والتأمين وإنتاجية ما بعد البيع

- قمع العملاء المحتملين حتى البيع ونسب الموعد والحضور والإغلاق
- إدارة مكتب الصفقات وإجمالي الربح لكل مركبة مباعة
- نسبة انتشار التمويل والتأمين وعدد المنتجات لكل مركبة مباعة
- تحليل نسبة تغطية الخدمة للمصروفات ومعدل أجر العمالة الفعلي
- نسبة تلبية طلبات القطع والتقادم وإجمالي العائد على المخزون

اليوم 4: المخزون المتقادم والاحتفاظ بالعملاء ومعايير المصنع والبيع الرقمي

- مراجعة المخزون المتقادم وضبط مدة دورة التجهيز
- تحليل شرائح الاحتفاظ بالعملاء وخطة التواصل عبر نظام CRM
- تدقيق معايير المصنع ونمذجة برامج الحوافز المتغيرة
- رحلة البيع الرقمي من أداة تهيئة المركبة إلى التسليم
- مؤشرات الاحتيال في الوكالة وقائمة ضبط ملفات الصفقات

اليوم 5: بناء نموذج رقمي: مراجعة أداء الوكالة وخطة التحسين لوكالة محل الدراسة

- تشخيص أرباح الأقسام ومؤشرات الأداء لوكالة الحالة
- نموذج سيناريوهات إعادة توازن المخزون ودورانه
- بناء سيناريو رفع نسبة تغطية الخدمة للمصروفات
- خطة تحسين لاثني عشر شهرا بمسؤولين ومستهدفات شهرية
- استكمال مراجعة أداء الوكالة وعرضها على مدير الوكالة

المهارات التي ستكتسبها:

- تحليل أرباح الأقسام
- تخطيط مخزون المركبات
- تقييم المركبات المستعملة وتسعيرها
- إدارة التحويل في صالة العرض
- قياس أداء التمويل والتأمين
- تحليل تغطية الخدمة للمصروفات
- ضبط مخزون قطع الغيار
- نمذجة حوافز الوكيل

لماذا تحضر هذه الدورة:

- تسليم مراجعة أداء الوكالة وخطة التحسين لاثني عشر شهرا لوكالة محل الدراسة إلى مدير الوكالة ورؤساء الأقسام لاعتمادها
- تحديد الوحدات المطلوب طلبها والمركبات المستعملة التي تباع بالجملة وتعديلات الأسعار المناسبة، استنادا إلى أيام التغطية ودوران المخزون
- تجنب فوائد التمويل على المخزون المتقادم وفوات مدفوعات الحوافز وبقاء المصروفات الثابتة دون تغطية من إجمالي ربح الخدمة والقطع
- نقل نماذج أرباح الأقسام وتقارير تقادم المخزون وأدوات متابعة التمويل والتأمين وحاسبات نسبة التغطية إلى فرق الوكالة

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يسلم المشارك مدير الوكالة ومجلس الإدارة مراجعة لأداء الوكالة وخطة تحسين لاثني عشر شهرا، تحدد مستهدفات إجمالي الربح والمصروفات لكل قسم، وحدود دوران المخزون وأيام التغطية، ومستهدفات انتشار التمويل والتأمين، ونسبة التغطية المطلوبة من أقسام ما بعد البيع، مع مسؤول محدد لكل إجراء. وتعتمد عليها الإدارة في إقرار الاستثمار في المخزون والتوظيف وسياسة التسعير، بينما يوجه رؤساء الأقسام فرقهم بمستهدفاتها الشهرية. وبعد أول ربع سنة كامل وفق الخطة تراجع الوحدة انحرافات أرباح الأقسام والمخزون المتقادم والاحتفاظ بالعملاء ونسبة التغطية مقابل المستهدف.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاج المشارك إلى معرفته قبل دورة إدارة وكالات السيارات؟

يكفي أن يدير المشارك وكالة أو أحد أقسامها وأن يقرأ تقرير التشغيل الشهري. ويساعد إحضار مستخرج من قائمة أرباح قسمه أو تقرير تقادم المخزون أو أرقام الخدمة على تطبيق النماذج الرقمية على وكالته.

بم تختلف دورة إدارة وكالات السيارات عن دورات مهارات البيع بالتجزئة أو خدمات ما بعد البيع؟

تتعامل الدورة مع الوكالة كلها بوصفها نشاطا تجاريا: أرباح الأقسام والاستثمار في المخزون ودخل التمويل والتأمين ومساهمة ما بعد البيع والاحتفاظ بالعملاء والحوافز. أما دورات مهارات البيع فتدرب على الحوار في صالة العرض، ودورات ما بعد البيع فتتعمق في الضمان والخدمة الميدانية والورش.

لماذا تتابع إدارة وكالات السيارات نسبة تغطية الخدمة للمصروفات؟

تبين هذه النسبة مقدار ما يغطيه إجمالي ربح الخدمة وقطع الغيار من المصروفات الثابتة للوكالة. وكلما ارتفعت قل اعتماد الوكالة على هوامش بيع المركبات المتقلبة، لذا تستخدمها القيادة للحكم على متانة الوكالة ووضع مستهدفات أقسام ما بعد البيع.

ماذا يعود به المشارك من دورة إدارة وكالات السيارات؟

يعود المشارك بمراجعة لأداء الوكالة وخطة تحسين لاثني عشر شهرا لوكالة محل الدراسة، تضم تشخيصا لأرباح الأقسام ونموذج سيناريوهات لدوران المخزون وسيناريو لرفع نسبة التغطية ومستهدفات شهرية بمسؤوليها، ويمكن تكييفها مع وكالته.