

Gestion d'un concessionnaire automobile

Cesim Dealership est un jeu d'entreprise où les participants gèrent une concession automobile. Ils pilotent à la fois les ventes de véhicules neufs et d'occasion ainsi que les services de maintenance, de réparation et de location. Cette simulation combine la commercialisation de produits et services, la gestion des opérations, le management du personnel, la qualité du service client ainsi que la performance financière.

NIVEAU

Intermédiaire

DURÉE

10 à 26 heures

SCÉNARIO

Concession automobile

Objectifs pédagogiques

- Construire une stratégie commerciale cohérente.
- Analyser demande, concurrence et rentabilité.
- Optimiser tarification et stocks.
- Planifier investissements et capacités.
- Gérer personnel, formation et rémunération.
- Concilier qualité de service, résultats et travail en équipe.

Tâches des participants

Coordonner ventes, location, atelier et pièces détachées. Fixer les prix, gérer les stocks, investir dans les espaces et les capacités, puis ajuster marketing, personnel et financement aux évolutions du marché.

Facteurs clés de succès

Suivre marges, parts de marché, rotation des stocks, attente à l'atelier et efficacité du personnel. Les bénéfices cumulés synthétisent la performance globale.

Principales disciplines traitées

Management des services, politique commerciale, après-vente, publicité, RH, opérations, stocks, investissements, comptabilité et finance.

Niveau et langues disponibles

Participants disposant de bases en management.

2 langues disponibles, dont le français.

Découvrez Dealership

[Accéder à la démo](#)

