



# Audea

Automotive Dealer Academy

## C.E.D.A.

Corso Executive Distribuzione Automobilistica

Percorso di  
Specializzazione per  
Manager nella filiera  
della Distribuzione  
Automobilistica

Formula Executive

2 mesi, 4 moduli in aula + 3 virtual class

Il primo percorso formativo esplicitamente pensato per manager di aziende della filiera della distribuzione automobilistica

### Temi Specifici

- La distribuzione automobilistica e la filiera
- Il mercato della distribuzione automobilistica: reti, dati, informazioni
- Le aree di business nella distribuzione automobilistica: Vendita, Usato, Post-Vendita, Ricambi, Servizi Finanziari
- Idee, best practice e interazioni

una iniziativa di



# INTRODUZIONE

In un quadro di settore estremamente complesso e mutevole come quello automobilistico, occorre maturare una adeguata preparazione e orientamento gestionale finalizzato ad ottenere la massima leva possibile sulla base delle singole realtà d'impresa in cui si è coinvolti.

## C.E.D.A.

### **Corso Executive Distribuzione Automobilistica**

ha l'obiettivo di trasferire competenze fondamentali, e conoscenze di frontiera nel campo della distribuzione automobilistica a livello internazionale integrando sia capacità immediatamente spendibili sia un sistema di valori e una rete di relazioni destinati a rivelarsi preziosi per gli anni a venire. Il percorso formativo mira a formare figure professionali con conoscenze specifiche nel settore automobilistico, offrendo la possibilità a chi già vi opera da tempo di fare un "upgrade" di qualità in termini di aggiornamento, approfondimento e sistematizzazione dei saperi. Il percorso, in particolare, analizza la struttura del sistema distributivo, le reti, la filiera, l'evoluzione dello scenario competitivo. Il master affronta inoltre le tematiche relative alla struttura del mercato auto e alle sue diverse aree di business (nuovo, usato, post-vendita, ricambi, servizi, ecc.)



(Automotive Dealer Academy) è il laboratorio di formazione di Quintegia, rivolto agli operatori del settore automobilistico. Audea promuove corsi di alta specializzazione per la filiera distributiva, rivolti a concessionari, case automobilistiche e service provider. I corsi prevedono il coinvolgimento integrato di una rete di competenze di estrazione sia accademica che professionale.

**La formula "executive"** composta da 4 moduli + 3 virtual class, rappresenta la soluzione ideale per il professionista che deve conciliare l'esigenza di aggiornamento con lo svolgimento della propria attività lavorativa.

**La docenza degli esperti di AUDEA** costituisce il valore aggiunto del percorso formativo, assieme ad una **metodologia didattica concreta ed interattiva**, che rende i **contenuti** facilmente **applicabili** alle diverse **realtà aziendali**.



## DOCENTI E COORDINAMENTO SCIENTIFICO

**Prof. Leonardo Buzzavo**, *Università Ca' Foscari Venezia*



È Professore Aggregato di Strategie d'impresa e di Marketing Internazionale presso la Facoltà di Economia dell'Università Ca' Foscari Venezia. Dottore di ricerca in Economia Aziendale, ha vinto una borsa di studio di un anno presso la UCLA (University of California Los Angeles). Dal 1994 è coinvolto nella rete di ricerca internazionale ICDP (International

Car Distribution Programme) e ha svolto attività di docenza e formazione presso numerosi istituti e aziende, partecipando inoltre in qualità di relatore a oltre 200 convegni in 15 paesi. È coordinatore tematico di Automotive Dealer Day.

**Prof. Giuseppe Volpato**, *Università Ca' Foscari Venezia*



È Professore Ordinario di Economia e Direzione dei Settori di Aziende Industriali presso la Facoltà di Economia dell'Università Ca' Foscari Venezia. È membro della "Società Italiana degli Economisti", della "Accademia Italiana di Economia Aziendale", della "Società Italiana di Marketing", nonché Research Fellow di numerose reti di ricerca

internazionali. Ha partecipato in qualità di relatore a varie conferenze nazionali ed internazionali e ha pubblicato libri, saggi ed articoli dedicati all'industria automobilistica, tra i quali spiccano numerosi lavori focalizzati sulle strategie di settore e sull'evoluzione delle strategie di Fiat Auto.

**Tommaso Bortolomiol**, *Quintegia*



Laureato in Economia Aziendale presso l'Università Ca' Foscari Venezia, lavora in Quintegia dal 2005, inizialmente come ricercatore, poi con il ruolo di Project Manager e coordina le attività inerenti ai Top50 Dealer (Top50 Dealer Club – International Top Dealer Forum) e alle Sinergie di Automotive Dealer Day. Ha anche lavorato su progetti con J.D. Power & Associates e con

altre iniziative di ricerca per l'Università Ca' Foscari Venezia in collaborazione con il Prof. Giuseppe Volpato.

**Gabriele Maramieri**, *Quintegia*



È Project Manager in Quintegia fin dalla sua nascita. Laureato in Commercio Estero presso l'Università Ca' Foscari Venezia, dal 2003 è impegnato in attività di ricerca nel settore automobilistico, con particolare focalizzazione nello studio delle reti e delle strategie distributive. Attualmente segue in Quintegia le relazioni ed i progetti speciali con le case costruttrici in diverse aree di

business e si occupa del coordinamento delle attività del Centro Ricerche Quintegia.

**Luca Montagner**, *Quintegia, ICDP*



Dal 2000 collabora con Atlantic Consulting in attività di ricerca nel mercato automotive e dal 2001 è ricercatore per International Car Distribution Programme. Dal 2004 è coinvolto nelle attività di ricerca e formazione promosse da Quintegia nell'ambito del mercato automobilistico, con particolare focalizzazione nelle aree del post

vendita, della gestione dell'usato e dei grandi dealer.

# C.E.D.A.

Corso Executive Distribuzione Automobilistica

Percorso di Specializzazione per Manager  
nella filiera della Distribuzione Automobilistica

## DURATA:

2 mesi di formazione, in aula e a  
distanza

## MODULI:

4 moduli/giornate dalle 10.00 alle  
18.00 + 3 virtual class

## CLASSE:

max. 20 persone

## REQUISITI PER L'AMMISSIONE:

laurea in qualsiasi disciplina,  
età: 28-48 anni, esperienza  
professionale: almeno 4/5 anni nel  
settore automobilistico, conoscenze  
informatiche di base

## SEDE DEL CORSO:

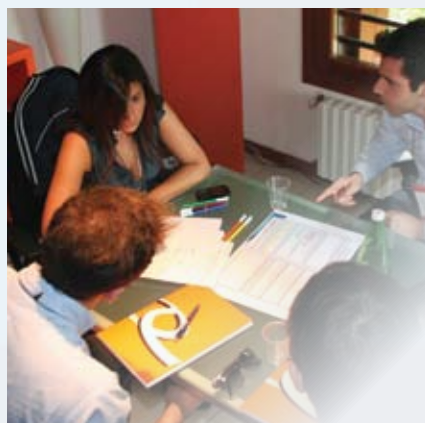


QUINTEGIA srl

Strada Sant'Angelo 116

31100 Treviso (TV) Italia

*Il percorso formativo, a numero  
chiuso e con frequenza obbligatoria,  
si sviluppa nell'arco di 2 mesi per un  
totale di 35 ore di formazione.*



## METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del percorso formativo sono  
affrontati con **taglio operativo** e con una  
**metodologia didattica interattiva**.

L'inquadramento teorico dei vari argomenti  
è sempre accompagnato dall'analisi di casi  
concreti e di casi di eccellenza in modo  
che il percorso possa rappresentare per i  
partecipanti anche un momento di confronto  
attivo e di dibattito. Il numero dei partecipanti  
è limitato in modo da offrire l'opportunità  
di un **confronto diretto ed attivo** tra  
professionisti operanti nel settore.

## MATERIALE DIDATTICO

Grazie alle sinergie esistenti all'interno  
di QUINTEGIA, i partecipanti avranno la  
possibilità di usufruire di molteplici strumenti  
di aggiornamento e approfondimento delle  
tematiche oggetto del percorso formativo.

## ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

Al termine del percorso formativo sarà  
distribuito a ciascun partecipante, che abbia  
frequentato regolarmente almeno l'80% delle  
lezioni, l'attestato di partecipazione.



## LA STRUTTURA DEL PERCORSO FORMATIVO

### 1° MODULO

#### La distribuzione automobilistica e la filiera

La filiera automotive nel suo insieme pesa il  
12% circa del PIL Italiano, e ogni segmento è  
denso di aspetti e dinamiche da ripercorrere  
per comprendere più a fondo come funziona il  
sistema auto.

Dopo una panoramica generale su come si  
sviluppa la filiera, viene proposta una dettagliata  
analisi strategica delle scelte che hanno portato  
alla situazione attuale, che vede un mercato  
"stressato" ed una profonda riorganizzazione  
e ristrutturazione delle reti distributive. L'analisi  
viene sviluppata in chiave internazionale, facendo  
comunque degli approfondimenti specifici sul  
mercato europeo ed in particolare italiano. Il  
sistema distributivo viene poi analizzato nella  
sua componente più operativa, ovvero legata al  
funzionamento della concessionaria. L'evoluzione  
dello scenario competitivo è vista sia dagli occhi  
dei produttori, che dei distributori, che delle  
aziende service partner. Inoltre viene presentato  
in modo strutturato il ruolo e le prospettive delle  
aziende di distribuzione automobilistica all'interno  
del sistema paese, al fine di lanciare i presupposti  
necessari per la corretta attuazione di una  
strategia per ogni singola azienda.  
Viene inoltre approfondito il cambiamento  
previsto nella distribuzione automobilistica con  
l'introduzione delle nuove norme a livello europeo.

### 2° MODULO

#### Il mercato della distribuzione automobilistica: reti, dati, informazioni

Viene proposta una attenta analisi del mercato  
auto iniziando da: vendite nuovo, vendite usato,  
rapporto nuovo/usato, immatricolato per regione/  
provincia, quota di mercato per marchio,  
immatricolazioni per canale, immatricolazioni per  
segmento, ecc.

La capacità di conoscere e sapere leggere  
i numeri è il presupposto fondamentale per  
qualsiasi azienda per determinare le proprie scelte  
strategiche e valutare la propria performance,  
misurare e migliorare la propria efficacia ed  
efficienza. In un mercato maturo come quello  
automobilistico, è più importante analizzare la  
componente qualitativa del dato, piuttosto che  
basarsi semplicemente sui valori medi, che sono a  
loro volta una media delle medie.

### 3° MODULO

#### **Le aree di business della distribuzione automobilistica: Vendita, Usato, Post-Vendita, Ricambi, Servizi Finanziari**

La giornata mette a fuoco diversi elementi qui elencati. Quali sono le priorità per una azienda legata alla distribuzione di automobili. Cosa sono le concessionarie, come vivono nella quotidianità, quali scenari per i riparatori autorizzati e per gli indipendenti, che ruolo hanno i Top Dealer. Cosa sono e come vengono studiati i Grandi Gruppi, nella loro dimensione, esaminandone la struttura organizzativa, le performance. Come funziona il Business dell'Usato, come approfondimento nell'area gestionale usato con attenzione alle diverse opzioni strategiche, alle leve per il business (marketing, approvvigionamento, gestione cliente, ritorno di azioni, web opportunities), alle leve strategiche (volumi, prezzi, processi, risorse umane).

### 4° MODULO

#### **Idee, best practice e interazioni**

Attraverso un business game e quindi con una modalità di apprendimento di tipo esperienziale viene stimolato un nuovo modo di guardare e organizzare i processi, cercando di focalizzare la propria esperienza quotidiana sulle leve effettivamente vincenti. La giornata costruisce, attraverso una esperienza particolarmente intensa, la generazione di idee e best practice da utilizzare immediatamente all'interno del proprio ambiente lavorativo.

Lo scambio ed il confronto generato dall'esperienza del **business game** permette di confrontare tra tutti i partecipanti il proprio ruolo in azienda e quanto la componente umana sia importante insieme ad una forte e solida strategia aziendale.



## VIRTUAL CLASS

### **APPRENDIMENTO A DISTANZA**

È uno degli aspetti caratterizzanti del Programma, una parte dell'attività didattica si svolge con modalità a distanza, in autoapprendimento o tramite lavoro di gruppo. Questa modalità didattica è ideale quando, lavorando, si ha l'esigenza di organizzare e gestire in modo autonomo i propri percorsi e il proprio tempo. Le tecnologie sono applicate secondo diverse modalità nei differenti momenti del Programma: sessioni asincrone quando i partecipanti devono avere tempo e modo di assimilare modelli complessi; sessioni sincrone (classe virtuale) quando l'interazione tra docente e aula è fondamentale nel processo didattico; forum mediati e/o autogestiti dai partecipanti.

## COS'È AUDEA

Audea è il laboratorio-rete di formazione per gli operatori della commercializzazione automobilistica promosso da Quintegia. Le iniziative muovono dalla consapevolezza che non è possibile applicare ricette semplici e generali in un quadro di settore estremamente complesso e mutevole, bensì occorre maturare una adeguata preparazione e orientamento gestionale finalizzato ad ottenere la massima leva possibile sulla base delle singole realtà d'impresa in cui si è coinvolti.

## PERCORSO FORMATIVO

Si tratta di un percorso formativo che si caratterizza nel panorama dell'offerta di settore per la sua natura indipendente. Il corso è infatti aperto a operatori differenti: è proprio l'interazione tra soggetti manageriali operanti in diverse realtà collegate all'industria automobilistica che aumenta le opportunità di scambio e incrocio di informazioni ed esperienze.

## LA ACADEMY DI QUINTEGIA

La Academy è una rete di competenze che include i principali operatori nel campo della formazione nella commercializzazione automobilistica, il cui scopo è mettere a confronto diverse esperienze maturate, commentare aspetti innovativi e raccogliere spunti di riflessione. Audea nasce con lo scopo di fornire le strategie e gli strumenti necessari ad un corretto utilizzo delle leve gestionali che caratterizzano il business della concessionaria automobilistica. La Academy consente di acquisire una visione a 360 gradi delle competenze, delle professionalità e delle implicazioni strategiche e gestionali per una adeguata efficienza ed efficacia delle imprese.

## AUDEA CLUB

Il Club è parte integrante dell'esperienza in Audea, che offre ai professionisti del contesto automotive mossi dalla passione per il settore la possibilità di metterla a sistema. Il Club infatti aggrega persone, promuove idee, alimenta lo scambio tra partecipanti, docenti, mondo imprenditoriale e il network Alumni intorno ad aree di interesse comune.

Il Club è un osservatorio privilegiato ed un laboratorio di tendenze, spesso vengono coinvolti ospiti di alto profilo e il network degli Alumni.

## INFORMAZIONI E MODALITÀ DI ISCRIZIONE

### C.E.D.A.

Corso Executive Distribuzione Automobilistica

**Percorso di Specializzazione per Manager nella filiera della Distribuzione Automobilistica**

Per ulteriori informazioni sul programma, e sulle modalità di iscrizione contattare **Carlotta Zava**, coordinatrice del Corso Executive Distribuzione Automobilistica, [carlotta.zava@quintegia.it](mailto:carlotta.zava@quintegia.it)



una iniziativa di  **Quintegia**  
Automotive Interactions

Viale Luzzatti 88, 31100 Treviso (TV) - Tel. +39 0422 262997 / Fax +39 0422 029915  
Web [www.quintegia.it](http://www.quintegia.it) - Email [info@quintegia.it](mailto:info@quintegia.it)