HGDEXPA

Group Dealer Executive Programm

Voraussetzungen

Folgendes Auswahlverfahren erfolgreich absolviert

- Audi Geschäftsführer_in Potenzial Assessment Center

Organisation

Markenübergreifende fachliche Ausbildung

Ort | Teilnahmegebühr
Räume in der Zukunftswerkstatt 4.0 in Geislingen (bei Stuttgart) | siehe myLearn

Dauer
21 Präsenztage in 3 Semestern aufgeteilt auf 6 Module à 2,5 Tage
Präsenzphasen: Mittwoch - Samstag

Markenübergreifende überfachliche Ausbildung: Lerncamp und Konzernstrategie

Ort | Teilnahmegebühr
siehe myLearn

Dauer
5 Tage bzw. 3 Tage Präsenztraining in einer passenden Umgebung

Audispezifische Ausbildung: Marke und Unternehmensstrategie

Ort | Teilnahmegebühr
Ingolstadt | siehe myLearn

Dauer
2 Tage Präsenztraining in einer passenden Umgebung

Trainingsinhalte

Als Geschäftsführer_in sind Sie verantwortlich für die Sicherstellung der Zukunftsfähigkeit und die nachhaltige Stabilität Ihres Unternehmens. Dabei ist es wesentlich, auch über den Tellerrand des operativen Geschäfts zu blicken und strategische Weichen zu stellen. Sie gestalten das Morgen mit Weitblick und etablieren eine Kultur, in der Kooperation und Kollaboration die wesentlichen Erfolgsfaktoren sind. Dabei steht der Mensch stets im Mittelpunkt.

Im Group Dealer Executive Program werden Geschäftsführer_innen der Marken Audi, Seat, Skoda und Volkswagen gemeinsam für zukünftige Herausforderungen fit gemacht.

Das Group Dealer Executive Program wird in Kooperation mit dem Institut für Automobilwirtschaft der HfWU Nürtingen-Geislingen durchgeführt. Das Programm vermittelt auf Hochschulniveau fachliche Kompetenzen, um ein Autohaus oder eine Autohausgruppe erfolgreich zu führen. In sechs Studienschwerpunkten werden folgende Themen behandelt:

- General Management: successful leading towards future
  - Strategie und Führung
  - Steuerung und Prozessmanagement
- Automotive Management: Conduct Customer Experience
  - Management im Autohaus
  - Steuerung einzelner Autohausbereiche
- Marketing Management: Strategies to drive more sales and services
  - Marketing im Autohaus
  - Management der Kundenbeziehung
- Lerncamp
  - Leadership
  - Selbststeuerung
- Konzernstrategie

Diese Inhalte sind für die Konzernmarken gleich.

Darüber hinaus werden markenspezifischen Themen von den jeweiligen Marken separat angeboten.

Hinweis:

Bitte beachten Sie, dass die beschriebenen Präsenzphasen durch die Bearbeitung von Fallstudien im Autohaus und eine Abschlussarbeit ergänzt werden. Sie erhalten bei erfolgreichen Abschluss des Programms ein Hochschulzertifikat (keinen akademischen Abschluss). Falls Sie sich im Anschluss für ein Hochschulstudium einschreiben sollten, werden Ihnen credit points aus dem Group Dealer Executive Programm anerkannt.

Eine Hochschulzugangsberechtigung ist nicht erforderlich.