

A man and a woman are sitting at a table in a modern office or cafe setting. The man, on the left, is wearing a grey blazer over a white shirt and is smiling as he looks at a tablet held by the woman. The woman, on the right, is wearing a grey cardigan over a red and green plaid shirt and is looking down at the tablet. In the foreground, there is a small wooden table with a glass of water and a laptop. A large green graphic element is overlaid on the bottom left of the image.

DEKRA Automotive
Business Improvement
**Guia de Serviços
e Soluções**



NOSSAS SOLUÇÕES E SUPORTE

- Fornecemos suporte em todas as áreas de Melhoria de Negócios Automotivos, abrangendo consultoria, coaching, treinamento, auditoria e terceirização.
- Trabalhamos com as entidades locais da DEKRA para identificar sucessos que possam ser replicados e compartilhados em todas as unidades.
- Comunicação próxima para identificar oportunidades comuns e apoiar no desenvolvimento de soluções viáveis e conjuntas.
- Suporte à implantação de programas de consultoria e coaching, utilizando a metodologia **DEKRA ABC** como base de cada programa.
- Suporte em treinamentos técnicos automotivos, principalmente por meio de métodos digitais de ensino remoto.
- Fornecimento de soluções de melhoria de negócios automotivos através de ferramentas da linha de negócio como **DPM** e **HiVo**.
- Trabalho para compartilhar experiências locais, habilidades e serviços em toda a rede, de modo que os serviços e trabalhos possam ser realizados dentro da empresa DEKRA.
- Comunicação e atuação como elo entre as entidades locais da DEKRA e os Gerentes de Contas Globais.





Metodologia de Coaching
Avançado Combinado
DEKRA

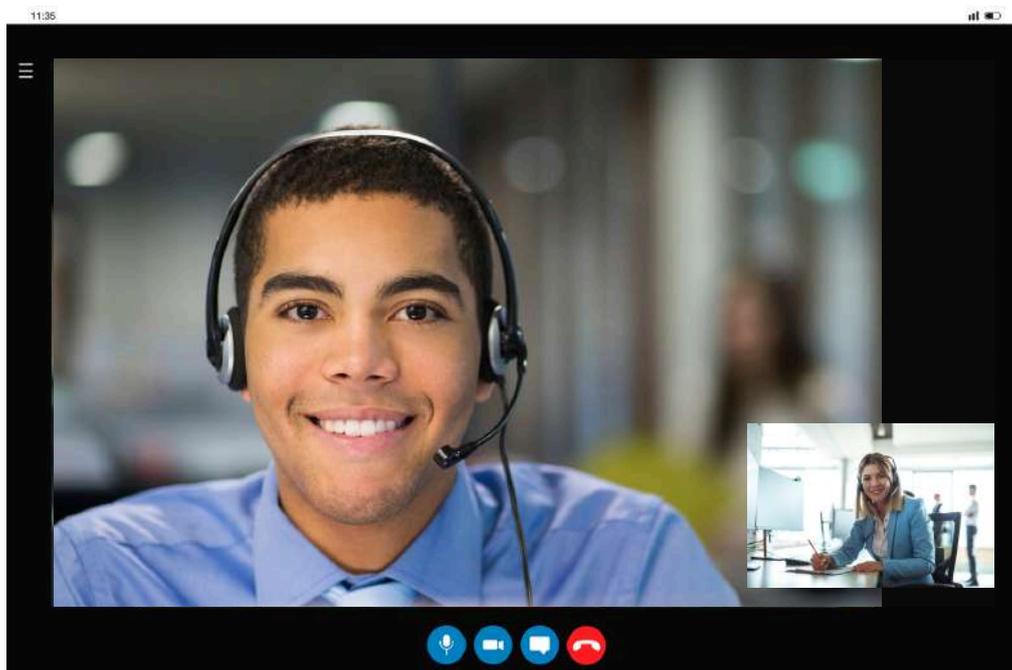


METODOLOGIA DE COACHING AVANÇADO COMBINADO DEKRA

Nossa abordagem para fornecer suporte é utilizar uma metodologia envolvente, flexível e multifacetada que chamamos de Coaching Avançado Blended DEKRA (ou DEKRA ABC).

Essa abordagem reúne tanto plataformas digitais internas e externas quanto coaching tradicional em campo, coaching online virtual, treinamento virtual e material de e-learning quando apropriado.

Todos esses elementos são flexíveis em seu uso e são projetados para se adaptar às necessidades do programa específico e aos requisitos do cliente.

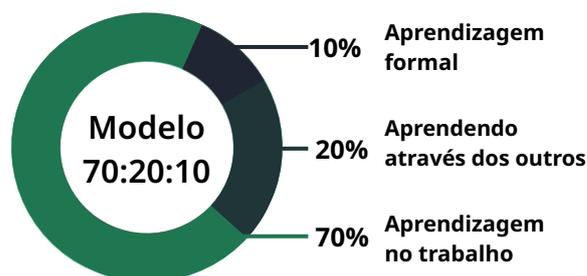


METODOLOGIA DE COACHING AVANÇADO COMBINADO DEKRA

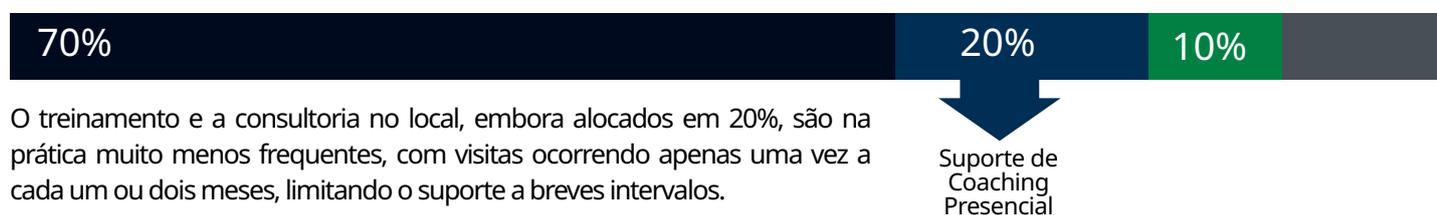
Cada pessoa aprende de uma maneira diferente, ppor isso é importante garantir que possamos apoiar as concessionárias de várias formas. Além disso, quanto mais tempo pudermos influenciar e apoiar uma concessionária, maiores serão as chances de criar melhoria de longo prazo.

Modelo de aprendizagem tradicional 70:20:10

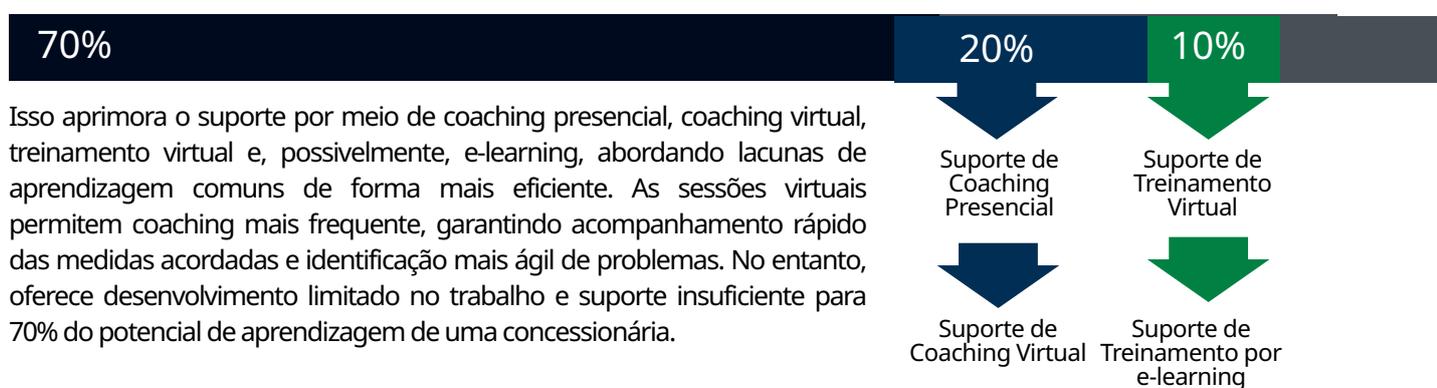
Embora o treinamento e o suporte de coaching formem o foco das estratégias de aprendizagem e desenvolvimento de uma organização, a maior parte do aprendizado vem da aprendizagem experiencial que as pessoas obtêm enquanto trabalham.



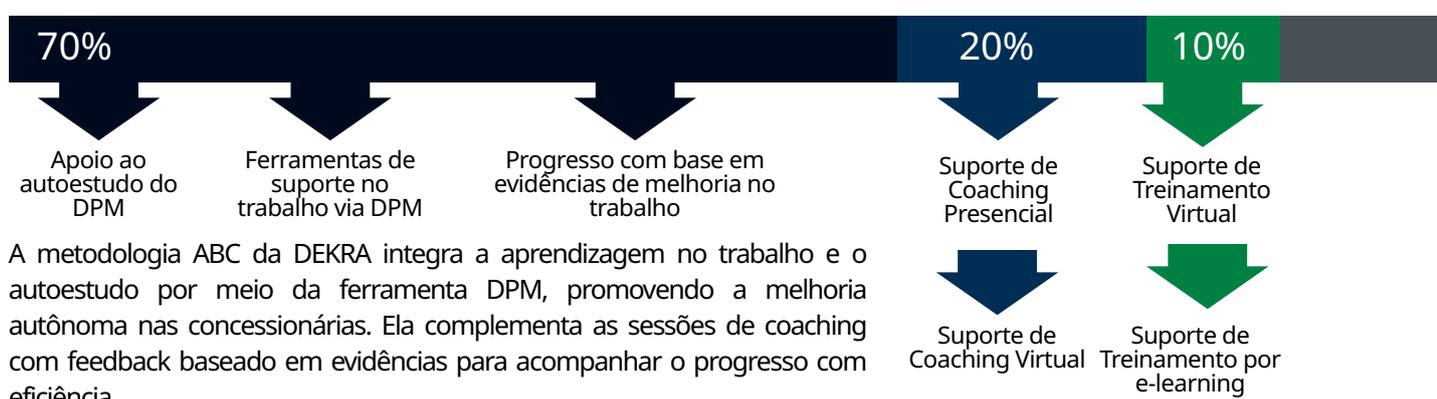
Suporte de Coaching para Concessionárias Tradicionais



Suporte de entrega de Concessionárias combinados



Suporte à Concessionária DEKRA ABC





METODOLOGIA DE COACHING AVANÇADO COMBINADO DEKRA

MELHORIA DE DESEMPENHO

Apoiar um revendedor na melhoria de seu desempenho está no cerne de um programa de coaching e consultoria. No entanto, a abordagem utilizada e as ferramentas escolhidas na implementação de um programa de melhoria de desempenho podem ser determinantes para o sucesso e os resultados alcançados.

ABORDAGEM DE MELHORIA DE DESEMPENHO

Uma abordagem tradicional pode empregar apenas coaching presencial, com orientação e suporte fornecidos nesses momentos de interação.

Abordagens mais modernas também podem empregar suporte virtual, proporcionando interações e acompanhamento mais frequentes.

A metodologia ABC da DEKRA é projetada para fornecer algum tipo de suporte ou aprendizado de melhoria de desempenho 100% do tempo

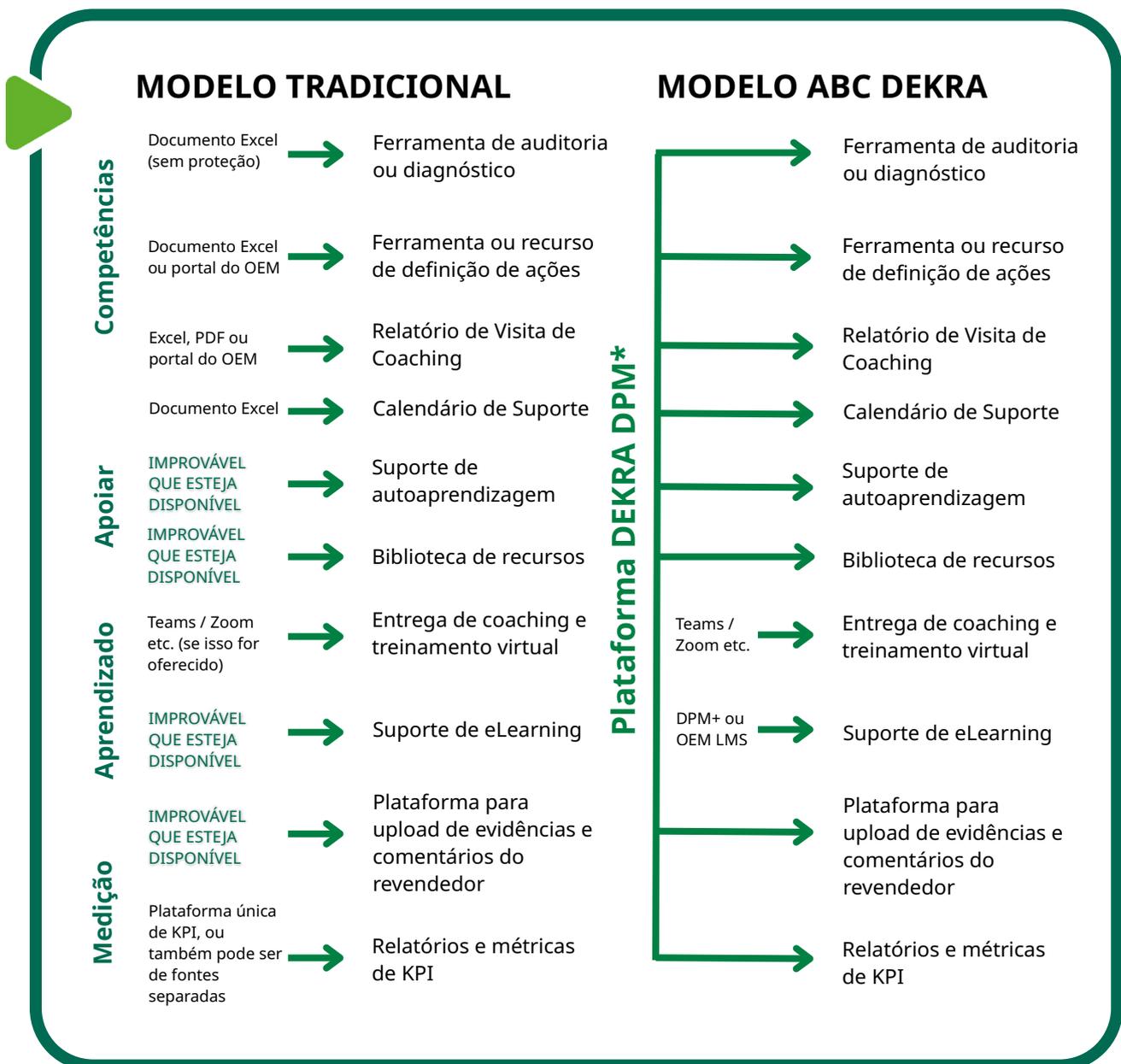


CICLO DE MELHORIA DE DESEMPENHO

METODOLOGIA DE COACHING AVANÇADO COMBINADO DEKRA

FERRAMENTAS DE IMPLANTAÇÃO

Fornecer as ferramentas corretas para alcançar a melhoria de desempenho pode contribuir significativamente para um resultado muito mais positivo, ao mesmo tempo em que aprimora a experiência das partes interessadas. A metodologia ABC utiliza a ferramenta DPM da DEKRA para fornecer recursos adicionais, suporte e um ponto único de acesso para a maioria das ferramentas comumente usadas em um programa.



*Observação: A plataforma DPM oferece um alto nível de flexibilidade. Elementos dos recursos podem ser ativados ou desativados em resposta às necessidades do cliente, ao orçamento e aos requisitos específicos do programa

METODOLOGIA DE COACHING AVANÇADO COMBINADO DEKRA

Exemplo de Rollout de Entrega



Os coaches e as concessionárias têm acesso a várias ferramentas para apoiar a implantação e o sucesso. Isso inclui a plataforma DPM para diagnóstico, ações e relatórios, plataformas de reuniões virtuais e e-learning direcionado. Elementos centrais de treinamento estão prontamente disponíveis para apoiar o sucesso do programa, permitindo que os coaches ofereçam suporte de coaching e treinamento personalizado às equipes de gestão e das concessionárias, tanto presencialmente quanto virtualmente.

Consolidação e Apresentação de Resultados



As melhorias dependem da aplicação, da compreensão e da mensuração de resultados. Nossa ferramenta DPM simplifica a elaboração de relatórios, fornecendo avaliações, planos de ação e suporte remoto para as concessionárias.

Ela atende às necessidades de KPI e de relatórios com painéis claros e relatórios para download. Além disso, centraliza as informações do programa, tornando diagnósticos, ações e resultados facilmente acessíveis a todos os usuários.

METODOLOGIA DE COACHING AVANÇADO COMBINADO DEKRA QUE SUPORTE OFERECEMOS

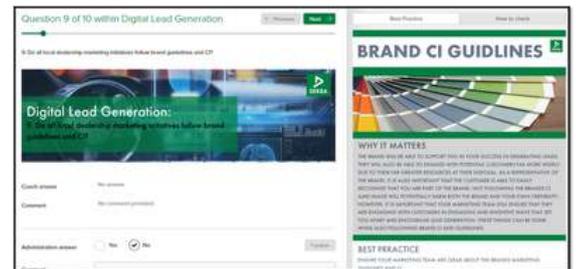
- **Criação de diagnóstico - tudo com elementos visuais, como vídeos e infográficos**

- Perguntas
- Melhores práticas
- Explicações sobre por que isso é importante
- Como verificar os padrões
- Ações sugeridas
- Recursos para download



- **Implementação do diagnóstico no DPM e acesso**

- Configuração de site de diagnóstico com marca DEKRA
- Inserção dos diagnósticos concluídos no DPM
- Upload de seções de exemplo com recursos visuais
- Upload de todos os recursos para download
- Criação de versões traduzidas do diagnóstico
- Fornecimento de acesso aos diagnósticos no DPM



- **Treinamento Virtual criado**

- Áreas comuns específicas direcionadas
- Potencial para treinamento independente
- Sessões projetadas para entrega de 45 minutos
- Planos de aula detalhados e visuais em PowerPoint (PP)
- Material adicional de suporte à entrega
- Versões traduzidas disponíveis conforme necessário



- **eLearning criado**

- Áreas comuns específicas direcionadas
- Potencial para uso como treinamento independente
- Versões traduzidas criadas ou disponíveis
- Para uso na plataforma LMS do cliente ou da DEKRA
- Pode ser entregue a uma rede além do programa





Programa DEKRA de
Transformação de Leads



PROGRAMA DEKRA DE TRANSFORMAÇÃO DE LEADS

O que é

O Programa DEKRA de Transformação de Leads foi projetado para aprimorar as capacidades de geração e gestão de leads dos concessionários, impulsionando, em última instância, o sucesso em vendas. Ele aborda as lacunas de compreensão e de execução na gestão de leads dentro das redes de concessionárias.

- Programa focado em otimizar os processos de geração e gestão de leads.
- Identifica áreas de melhoria na gestão de leads.
- Oferece coaching, treinamento e suporte para preencher essas lacunas.

O que faz

O programa fornece diagnóstico abrangente, insights acionáveis e suporte contínuo para melhorar a eficácia da geração e da gestão de leads. Emprega vários métodos de coaching e ferramentas para aprimorar o desempenho em toda a rede de concessionárias.

- Diagnóstico aprofundado por especialistas em coaching automotivo.
- Criação de planos acionáveis com base na análise de lacunas.
- Entrega de coaching, treinamento e suporte de aprendizagem on-line.
- Revisões contínuas de desempenho e suporte.



O que será entregue

Ao participar do programa, os clientes podem esperar melhorias significativas em indicadores-chave de desempenho relacionados à gestão de leads. Resultados reais incluem maior velocidade de resposta, aumento das taxas de conversão de agendamentos e melhoria dos indicadores de desempenho das concessionárias, levando a um crescimento de receita tangível.

- KPI de Velocidade de Resposta da Rede melhorado em 4,5 pontos percentuais nos primeiros 3 meses.
- Taxas de conversão de agendamentos por telefone na rede de concessionárias aumentadas de 30% para mais de 50%.
- Concessionárias elevadas de abaixo da média nacional para acima da média em KPI-chave de gestão de leads.
- ROI do programa de 1:60, alcançado por meio do aumento da receita de vendas de carros novos.

Materiais de apoio

DPM (Diagnostic Performance Measurement):

- Ferramenta de diagnóstico para avaliar processos de geração e gestão de leads.
- Fornece materiais e documentos de suporte do programa.

Sessões de Treinamento Virtual:

- Engajando-se de forma eficaz com clientes usando plataformas virtuais.
- Realizando uma consulta de vendas remota premium.
- Tratamento de objeções.

eLearning:

- Quatro habilidades necessárias para oferecer uma excelente experiência de vendas ao cliente.
- Consulta e qualificação do cliente.
- Habilidades de negociação e fechamento da venda.
- Introdução a veículos híbridos e elétricos.





Programa DEKRA de
Experiência do Cliente
em Vendas



PROGRAMA DEKRA DE EXPERIÊNCIA DO CLIENTE EM VENDAS

Este programa tem como objetivo aprimorar a experiência do cliente dentro das redes de concessionárias do seu cliente. Ao identificar áreas de melhoria, ele garante que padrões de atendimento ao cliente de nível premium sejam consistentemente atendidos, ao mesmo tempo que se concentra em aprimorar a experiência geral do cliente. No cenário competitivo atual, oferecer uma experiência excepcional ao cliente é crucial para atrair novos clientes, reter os existentes, fomentar a lealdade e impulsionar o crescimento de vendas e lucros

O que será entregue

- Diagnóstico aprofundado dos processos e comportamentos atuais da oferta de experiência do cliente dos seus clientes, realizado por seus especialistas em coaching automotivo.
- Criação de relatórios, análise de lacunas e planejamento de ações para desenvolver áreas de melhoria da experiência do cliente.
- Coaching presencial, coaching virtual, treinamento virtual e suporte adicional de aprendizagem on-line, entregues por seus experientes coaches automotivos da DEKRA e ferramentas.
- Revisões contínuas de melhoria de desempenho.
- Suporte contínuo com check-ups regulares realizados tanto presencialmente quanto por meio de engajamento remoto.
- Entrega consistente das expectativas e dos padrões do cliente em toda a rede.

Desempenho mensurado com resultados reais para nossos clientes

- As taxas de conversão de agendamentos nas concessionárias melhoraram de 30% para mais de 50%.
- ROI do programa de 1:60, proveniente de aumento diretamente relacionado da receita de vendas de carros novos.
- Média de 30 vendas adicionais de carros por concessionária.
- Aumento de 50% na conversão de consulta de Carro Novo em agendamento.
- Aumento de 30% na conversão de consulta de Carro Usado em agendamento.
- Explicação dos benefícios de Carros Usados passou de 3% para 60% dos clientes que consultaram.

Jornada e abordagem do programa

Sabemos que você pode ter identidades específicas regionais e de pós-vendas de clientes que precisarão ser refletidas no programa.

Assim, o seu Programa de Experiência do Cliente em Vendas pode ser personalizado e identificado conforme os requisitos específicos do seu cliente.

Alternativamente, você pode optar por implantar o programa com apenas pequenas adaptações e/ou sob a marca DEKRA.

Nossa abordagem emprega todos os elementos da nossa metodologia DEKRA ABC.

Material de apoio

DPM

- Diagnóstico DPM
- Materiais e documentos de suporte do programa

Sessões de Treinamento Virtual

- Engajando-se de forma eficaz com clientes usando plataformas virtuais
- Realizando uma consulta de vendas remota premium
- Tratamento de objeções

eLearning

- Quatro habilidades necessárias para oferecer uma excelente experiência de vendas ao cliente
- Consulta e qualificação do cliente
- Habilidades de negociação e fechamento da venda
- Introdução a veículos híbridos e elétricos



Programa DEKRA de
Experiência do Cliente no
Pós-Vendas



PROGRAMA DEKRA DE EXPERIÊNCIA DO CLIENTE NO PÓS-VENDAS

O que é

O Programa DEKRA de Experiência do Cliente no Pós-Vendas concentra-se em aprimorar o negócio de pós-vendas dos concessionários para maximizar a receita e a retenção de clientes. Ele aborda o papel crucial do serviço de pós-vendas na satisfação do cliente e na fidelidade à marca.

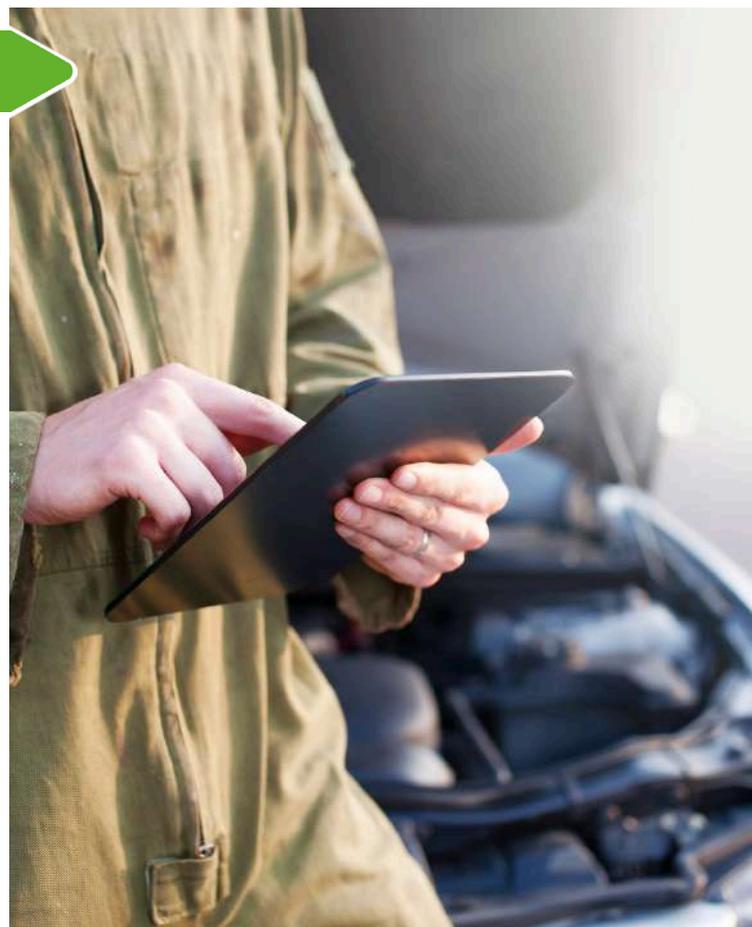
- Programa projetado para melhorar a experiência do cliente no pós-vendas.
- Identifica lacunas em processos e comportamentos que afetam a satisfação do cliente.
- Fornece suporte sob medida para fechar essas lacunas e garantir um serviço consistente e de alta qualidade.



O que faz

O programa oferece diagnóstico aprofundado, análise de lacunas e planos acionáveis para aprimorar a experiência do cliente no pós-vendas. Por meio de coaching, treinamento e suporte contínuo, ele capacita as concessionárias a oferecer um serviço excepcional de forma consistente.

- Diagnóstico aprofundado conduzido por especialistas em coaching automotivo.
- Criação de planos acionáveis de melhoria com base na análise de lacunas.
- Entrega de coaching, treinamento e suporte de aprendizagem on-line.
- Revisões contínuas de desempenho e suporte para manter padrões consistentes.

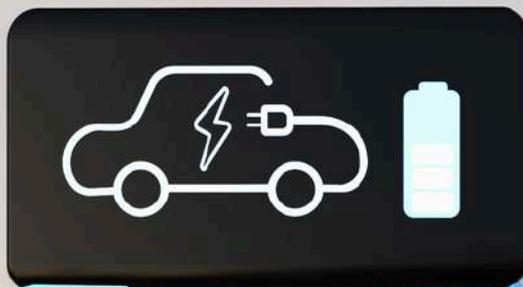


O que será entregue

Participar do programa permite que as concessionárias melhorem a experiência do cliente no pós-vendas, levando ao aumento da satisfação e da fidelidade. Ao abordar lacunas e fornecer suporte, as concessionárias podem garantir que os clientes recebam um nível de serviço elevado e consistente, impulsionando, em última instância, o crescimento de receita e de lucro.

- A pontuação de satisfação do cliente no pós-vendas melhorou em média 14 pontos percentuais.
- Programa sob medida, adaptado a requisitos regionais e específicos de clientes.
- Utiliza a metodologia ABC da DEKRA para implementação eficaz e resultados.

EV Charging



Programa de Experiência
do Cliente em Vendas
DEKRA EV

PROGRAMA DE EXPERIÊNCIA DO CLIENTE EM VENDAS DEKRA EV

O que é

O Programa de Experiência do Cliente em Vendas DEKRA EV aborda os desafios e as oportunidades apresentados pela rápida migração para veículos elétricos e híbridos na indústria automotiva. Ele se concentra em capacitar consultores de vendas e de serviço para engajar clientes com confiança sobre produtos EV (Veículos Elétricos), reduzindo a distância entre as expectativas dos clientes e as capacidades dos consultores.

- Programa projetado para aprimorar a experiência do cliente em EV nas áreas de vendas e serviço.
- Identifica lacunas entre o conhecimento dos consultores e as expectativas dos clientes.
- Fornece suporte sob medida para assegurar uma experiência de concessionária EV em nível alto e consistente.

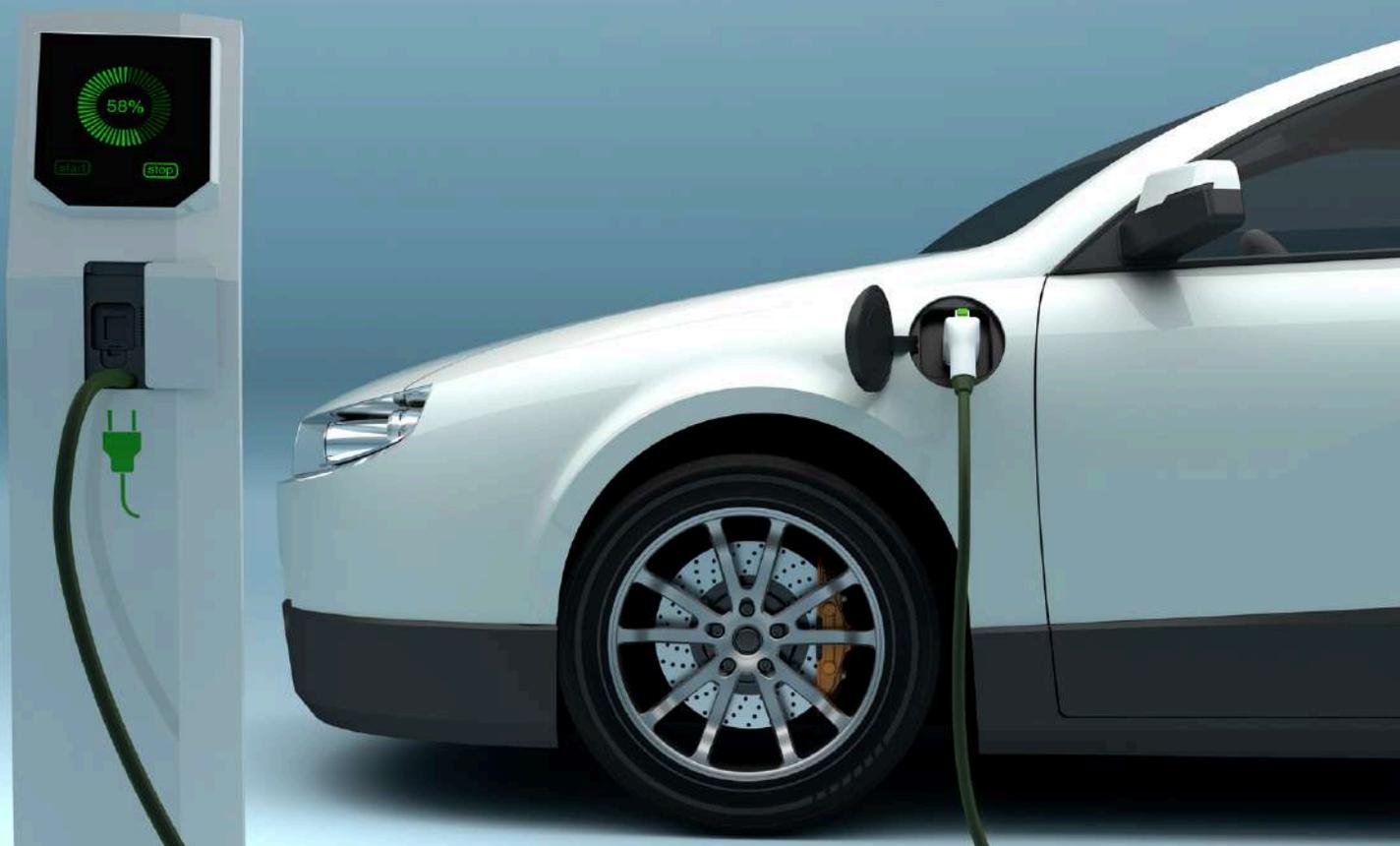


O que faz

O programa realiza diagnóstico aprofundado, análise de lacunas e planejamento de ações para melhorar a experiência do cliente em EV. Por meio de coaching, treinamento e suporte contínuo, ele capacita os consultores com o conhecimento e as habilidades necessários para tratar as preocupações dos clientes e oferecer um serviço excepcional.

- Diagnóstico aprofundado conduzido por especialistas em coaching automotivo.
- Criação de planos acionáveis de melhoria com base na análise de lacunas.
- Entrega de coaching, treinamento e suporte de aprendizagem on-line.
- Revisões contínuas de desempenho e suporte para manter padrões consistentes.





O que será entregue

Participar do programa permite que as concessionárias aprimorem a experiência do cliente em EV, promovendo confiança e satisfação entre os clientes. Ao abordar lacunas e fornecer suporte, as concessionárias podem garantir que os clientes recebam um nível de serviço alto e consistente, impulsionando, em última instância, a retenção e a fidelidade de clientes.

- Programa sob medida, adaptado a requisitos regionais e específicos de EV dos clientes.
- Utiliza a metodologia ABC da DEKRA para implementação eficaz e resultados.
- Apoiado por uma variedade de ferramentas, incluindo diagnósticos DPM e sessões de treinamento virtual.

Material de apoio

DPM

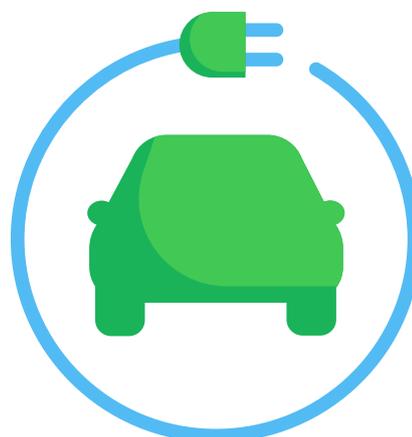
- Diagnóstico DPM
- Materiais e documentos de suporte do programa

Sessões de Treinamento Virtual

- Tratamento de objeções

eLearning

- Consulta e qualificação do cliente
- Introdução a veículos híbridos e elétricos





Programa DEKRA de
Eficiência no Pós-Vendas
de Caminhões



PROGRAMA DEKRA DE EFICIÊNCIA NO PÓS-VENDAS DE CAMINHÕES

O que é

O Programa DEKRA de Eficiência no Pós-Vendas de Caminhões aborda desafios enfrentados pelos negócios de pós-vendas de caminhões, como frotas envelhecidas, tempo de inatividade do cliente e questões de capacidade de oficina. Ele visa melhorar lucro, atendimento ao cliente e eficiência por meio de práticas de trabalho mais inteligentes.

- Programa projetado para aprimorar a eficiência e a lucratividade do pós-vendas de caminhões.
- Aborda questões como agenda e ocupação da oficina ineficientes, equipamentos desatualizados e escalas de turno.
- Sustenta aumentos significativos em vendas de peças, pontuações de atendimento ao cliente e produtividade da oficina.

O que faz

O programa realiza análise aprofundada e análise de lacunas para identificar áreas de melhoria nos negócios de pós-vendas e de peças. Por meio de coaching virtual, treinamento e suporte no local, ele capacita as equipes a implementar práticas eficientes e maximizar a produtividade.

- Análise aprofundada conduzida por especialistas em pós-vendas de caminhões.
- Criação de planos acionáveis com base na análise de lacunas.
- Entrega de coaching virtual, treinamento e e-learning.
- Revisão contínua de desempenho e suporte para manter as melhorias.
- Implantação consistente em toda a rede ou em sites do grupo.



O que será entregue

Participar do programa permite que as concessionárias alcancem melhorias tangíveis em várias áreas, incluindo utilização da oficina, vendas de peças e produtividade. Ao implementar práticas de trabalho modernizadas e tratar ineficiências, as concessionárias podem elevar a satisfação do cliente, aumentar a receita e otimizar a lucratividade.

- Aumento de 10,2% na utilização da oficina, reduzindo os prazos para os clientes.
- Melhora de € 8,77 em peças por hora e € 19.387,77 por mês em vendas de peças na oficina.
- Economias decorrentes de mudanças nos turnos e da atualização de equipamentos da oficina, resultando em tempos de retorno do veículo mais rápidos.
- Redução do trabalho em progresso (WIP) e faturamento mais ágil, melhorando o fluxo de caixa da concessionária.
- Maior autorização de trabalhos identificados porém não vendidos, levando a maior conformidade e satisfação do cliente.

Exemplo

Cálculo de Tempo Perdido – Obtenção de Peças

3 trabalhos por técnico por dia – 5 minutos por trabalho = 15 minutos

5 dias por semana x 15 minutos por dia = 75 minutos

45 semanas de trabalho x 75 minutos por semana = 56,25 horas

22 Técnicos x 56,25 horas por ano = 1237,5 horas

1237,5 horas x € 60 por hora = € 74.250

1237,5 x € 50 peças vendidas por hora = € 61.875

Total = € 136.125

Exemplo real de economias de eficiência, aumentos nas vendas de peças e ganhos de produtividade ao longo de um ano para um departamento de serviços de caminhões de médio porte.



Programa DEKRA de
Melhoria de Vendas de
Frotas



PROGRAMA DEKRA DE MELHORIA DE VENDAS DE FROTAS

O que é

O Programa DEKRA de Melhoria de Vendas de Frotas é uma solução abrangente projetada para elevar o desempenho de vendas de veículos corporativos. Ele se concentra em cultivar relacionamentos com clientes, maximizar o desempenho de vendas, compreender os ciclos de compra e melhorar a retenção de clientes.

- Programa voltado a aprimorar o desempenho de vendas de veículos corporativos.
- Foco em entregar valor, estabelecer confiança e alcançar sucesso duradouro.
- Suporta melhorias em áreas-chave como planejamento de território, gestão de leads, funil de vendas de frotas e vendas de frotas de veículos elétricos (EV).

O que faz

O programa fornece às equipes conhecimento, estratégias e ferramentas essenciais para se destacarem em vendas de veículos corporativos. Oferece orientação em planejamento eficaz de território, gestão de leads, navegação pelo funil de vendas de frotas e no tratamento de desafios e oportunidades nas vendas de frotas de veículos elétricos (EV).

- Fornece ferramentas e técnicas comprovadas para um planejamento eficaz de território.
- Oferece suporte na identificação e no engajamento de potenciais clientes para abastecer o pipeline de vendas.
- Orienta as equipes pelas várias etapas do processo de vendas de frotas.
- Aborda nuances específicas da venda de veículos elétricos de frota, destacando desafios e benefícios.

O que será entregue

Participar do programa permite que as empresas transformem seu desempenho em vendas de veículos corporativos, atraindo novos clientes, melhorando a retenção e alcançando resultados superiores nas vendas de frotas. A abordagem sob medida do programa, que utiliza o Coaching Avançado Blended da DEKRA, assegura máximo engajamento e melhorias mensuráveis.

- Abordagem personalizada para atender necessidades específicas de vendas de frotas.
- Mensuração do sucesso por meio de análise diagnóstica detalhada e ações corretivas.
- Maior engajamento por meio de diversas técnicas e plataformas de coaching.
- Utilização de métricas próprias de vendas de frotas para medir melhorias nos resultados.





Programa DEKRA de
Preparação para a
Sustentabilidade de
Concessionárias de
Automóveis



PROGRAMA DEKRA DE PREPARAÇÃO PARA A SUSTENTABILIDADE DE CONCESSIONÁRIAS DE AUTOMÓVEIS

O que é

O Programa DEKRA de Preparação para a Sustentabilidade é uma iniciativa abrangente, desenvolvida especificamente para concessionárias de automóveis, projetada para avaliar e aprimorar as práticas de sustentabilidade no ambiente da concessionária. Ele oferece uma abordagem estruturada para avaliar o desempenho atual de sustentabilidade da concessionária e implementar melhorias direcionadas que estejam alinhadas às melhores práticas e aos padrões do setor.

O que faz

O Programa de Preparação para a Sustentabilidade capacita as concessionárias de automóveis a adotar a sustentabilidade como princípio central do negócio por meio de avaliação, planejamento, implementação e monitoramento. Veja como o programa cumpre sua proposta:

- **Avaliação Diagnóstica:** avaliar as operações da concessionária para identificar forças, fraquezas e áreas de melhoria em sustentabilidade.
- **Análise de Lacunas:** identificar áreas específicas em que os esforços de sustentabilidade possam ficar aquém dos padrões ou regulamentos do setor.
- **Plano de Ação Sob Medida:** desenvolver objetivos, estratégias e cronogramas claros para implementar iniciativas de sustentabilidade com base nos achados da análise de lacunas.
- **Suporte à Implementação:** fornecer orientação contínua, acesso a recursos, treinamentos e assistência de especialistas para facilitar a implementação eficaz de práticas de sustentabilidade.
- **Monitoramento de Desempenho:** estabelecer mecanismos robustos de monitoramento e avaliação para acompanhar o progresso em relação às metas de sustentabilidade, garantindo responsabilização e permitindo ajustes para manter o curso.

Com esses componentes-chave, o Programa de Preparação para a Sustentabilidade capacita as concessionárias a enfrentar proativamente desafios de sustentabilidade, aproveitar oportunidades de melhoria e liberar todo o potencial de práticas empresariais sustentáveis.

O que será entregue

O Programa DEKRA de Preparação para a Sustentabilidade para Concessionárias de Automóveis oferece uma multiplicidade de benefícios para um cliente, capacitando suas concessionárias a prosperar em um cenário cada vez mais focado em sustentabilidade. Veja como o programa pode transformar sua rede de concessionárias:

- Desempenho de sustentabilidade aprimorado: acesso a estratégias sob medida para melhorar o desempenho em áreas-chave como eficiência energética, gestão de resíduos, conservação de água e redução de emissões.
- Vantagem competitiva: destaque no mercado ao evidenciar o compromisso da concessionária com a sustentabilidade, atraindo clientes ecoconscientes e fortalecendo a reputação da marca.
- Conformidade regulatória: manutenção da conformidade com leis e regulamentos ambientais com orientação especializada, reduzindo o risco de penalidades e de danos reputacionais.
- Eficiência operacional: otimização do uso de energia, redução de resíduos e racionalização da gestão de recursos para alcançar redução de custos, aumento de produtividade e melhoria de eficiência.
- Criação de valor de longo prazo: incorporação de práticas sustentáveis à cultura e às operações da concessionária, assegurando sucesso de longo prazo e gerando valor duradouro para o negócio, os clientes e o meio ambiente.

Com o Programa DEKRA de Preparação para a Sustentabilidade para Concessionárias de Automóveis, os clientes podem liberar todo o potencial da sustentabilidade para impulsionar crescimento, lucratividade e impacto ambiental positivo para suas concessionárias e para as comunidades que atendem.



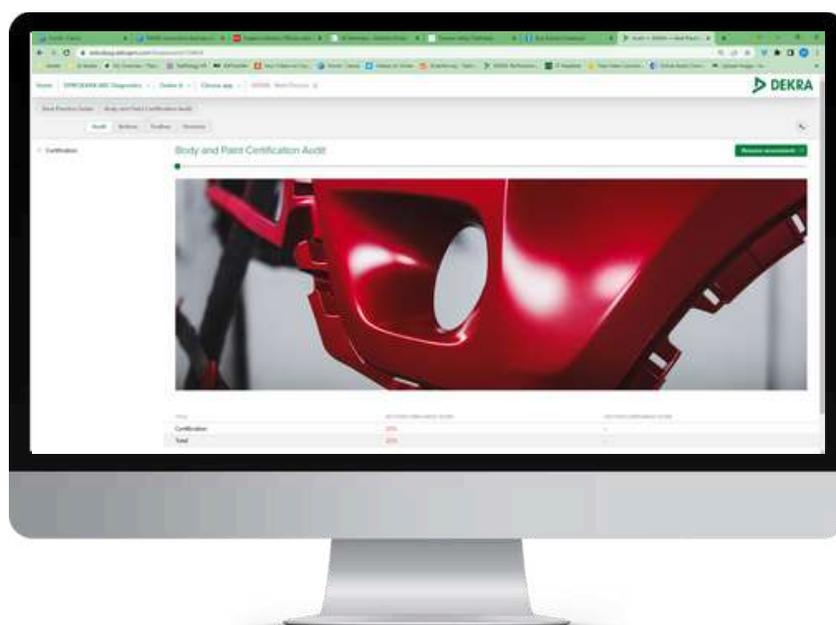


Avaliações de Padrões



AVALIAÇÃO DE PADRÕES

A ferramenta DPM da DEKRA simplifica os processos de avaliação de padrões e auditoria. Ela oferece um formato personalizável de perguntas e respostas, permitindo perguntas ponderadas e o acompanhamento fácil de ações corretivas. Com evidências enviáveis (upload), assegura conformidade e responsabilização. Embora inicialmente focada no setor automotivo, sua versatilidade a torna adequada para auditorias de padrões em diversos setores.



As áreas de avaliação incluem:

- Avaliação de Padrões de Marca
- Avaliação/Auditorias de Funilaria e Pintura (Body & Paint)
- Avaliação/Auditorias de Conformidade
- Avaliação/Auditorias de Processos
- Aplicável aos setores automotivo e não automotivo

O que a Avaliação no DPM oferece:

Todos os principais recursos de que as empresas e os clientes precisam.

- Painéis com detalhamento (drill-downs)
- Níveis de acesso seguros
- Permissões de usuário personalizadas
- Múltiplas visualizações para diferentes grupos de usuários
- Repositório de informações acessível 24/7
- Tamanho e escopo de avaliação ilimitados
- Planejamento de ações abrangente
- Múltiplos conjuntos de respostas
- Capacidade de upload de evidências
- Perguntas ponderadas para áreas-chave
- Definição de ações baseada em evidências para desafios
- Captura de dados em pontos significativos
- Conectividade com Power BI para relatórios
- Elementos de Boas Práticas e de “Como Verificar”
- Links diretos para sites externos
- Notificações automáticas para alterações
- CRM integrado para monitoramento de atividades
- Relatórios automatizados com Power BI
- Conformidade com ISO 27001
- Hospedado em instâncias de nuvem Azure



Adaptabilidade

A solução de auditoria DPM tem sido utilizada para apoiar diversos clientes em diferentes setores e países.

Com projetos de auditoria concluídos em países como EUA, Noruega, Itália e Reino Unido, a ferramenta é fácil de adaptar tanto a padrões quanto a requisitos locais. Ela também permite tradução para idiomas locais.

Partindo de uma atuação principalmente no setor automotivo, a ferramenta pode ser usada para oferecer serviços eficazes de auditoria em outros tipos de negócios, de bancos a redes de hotéis



HiVo – Treinamento Digital de Alta Tensão



HIVO – TREINAMENTO DIGITAL DE ALTA TENSÃO

O que é

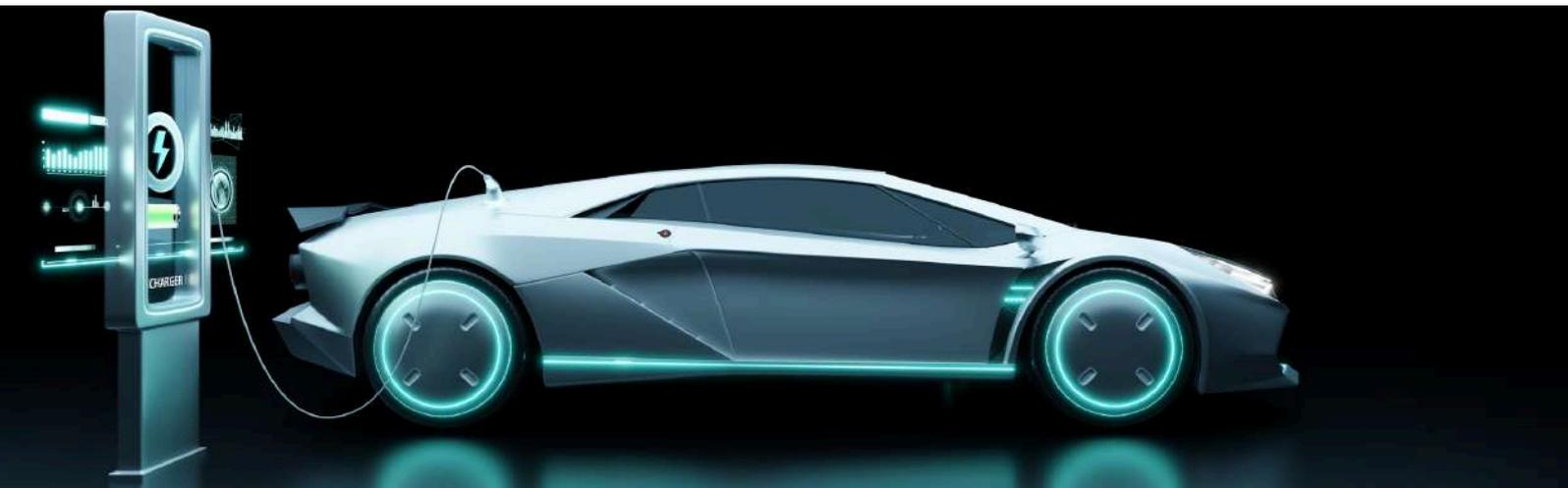
O HiVo – Treinamento Digital de Alta Tensão é um programa abrangente projetado para aprimorar a proficiência técnica no manejo seguro de Veículos Elétricos (EVs) em diversos cenários.

- Atende à crescente demanda por manuseio seguro de EVs devido ao crescimento do mercado.
- Preenche lacunas de conhecimento, da conscientização básica de segurança até habilidades técnicas avançadas.
- Utiliza uma matriz de competências para experiências de aprendizagem sob medida.

O que faz

O programa HiVo – Treinamento Digital de Alta Tensão oferece uma gama abrangente de recursos e funcionalidades, sob medida para atender às diversas necessidades de aprendizagem de usuários em toda a indústria automotiva. Por meio de uma combinação de microlearning digital, formatos interativos e exercícios práticos, o HiVo capacita os aprendizes com as habilidades e os conhecimentos necessários para manusear com segurança Veículos Elétricos (EVs) em diversas situações. A seguir, os componentes-chave do que o programa oferece:

- Entrega microlearning digital acessível via smartphones, tablets ou computadores.
- Conteúdo dividido em segmentos curtos para aprendizagem flexível.
- Utiliza formatos interativos e envolventes em um formato de cubo em camadas.
- Fornece testes e direciona os aprendizes a elementos específicos para preencher lacunas de conhecimento.
- Oferece treinamento em sala de aula complementado por exercícios baseados em modelos 3D de realidade virtual.
- Adapta-se a diferentes idiomas, competências e requisitos locais.



O que será entregue

O programa HiVo – Treinamento Digital de Alta Tensão é projetado para capacitar os usuários com a expertise necessária para lidar de forma eficaz com as complexidades dos Veículos Elétricos (EVs). Ao participar do programa, os usuários podem desbloquear uma multiplicidade de benefícios sob medida para suas necessidades individuais e organizacionais. A seguir, as vantagens que o HiVo pode entregar para você e sua equipe:

- Oferece aprendizagem digital acessível a qualquer momento, em qualquer lugar.
- Engaja os usuários com formatos de conteúdo interativos e variados.
- Fornece treinamento abrangente que cobre diferentes modelos de veículos.
- Permite treinamento prático baseado em modelos para reforço.
- Adapta-se a necessidades específicas de país e de cliente, estando disponível em 16 países.
- É modular e flexível, atendendo às necessidades de diversos perfis de aprendizes.
- Dá suporte a profissionais de toda a indústria automotiva, incluindo agentes de call center, equipes de resgate rodoviário, pessoal de oficina e motoristas corporativos.





DEKRA Automotive Business Improvement | DEKRA Brasil

E-mail: comercial@dekra.com

WhatsApp: Silvino Jorge - [+55 11 943051441](https://wa.me/5511943051441)

