



Judith Quintana

responsable de producto para el repintado de V.I. y relaciones con fabricantes V.I. de Grupo PPG

jquintana@ppg.com

Gestionar de manera rentable un taller de carrocería

Formar en gestión para conseguir mayor rentabilidad. Hasta hace muy poco los destinatarios de los cursos de carrocería para talleres de V.I. eran los pintores, pero ahora el público objetivo varía: son los gestores de las compañías. Los tiempos cambian y analizar el presente para planificar el futuro es parte de este proceso. Ahora, hay que ir más allá.

El buen funcionamiento de la sección de carrocería en el taller especialista en vehículos industriales no sólo depende del pintor, sino también de los propietarios de los centros reparadores, gerentes de concesión y mandos intermedios con responsabilidad en el área de pintura y de su gestión al frente de los centros.



Desde PPG estamos convencidos de que es necesario que se produzca una asimilación del conocimiento de la gestión del taller a los parámetros de administración de una empresa. Asimismo, es

necesario que estos gestores sean capaces de conocer e identificar las áreas de las instalaciones de carrocería que inciden directamente en la rentabilidad del negocio de reparación.

Los tiempos actuales nos obligan a conocer más en profundidad el negocio en el que trabajamos. Se impone la obtención de una visión más completa del área de pintura del taller y la capacidad de entender cómo obtener el máximo rendimiento de la misma utilizando los recursos adecuados. Es necesario no perder de vista la rentabilidad de las instalaciones, de nuestros equipos y de los proveedores y materiales que utilizamos.

Comprender la complejidad del funcionamiento del área de pintura es clave para introducir mejoras en su rentabilidad

Además, es muy importante entender la complejidad del funcionamiento rentable del área de pintura y cuáles son las claves para introducir mejoras orientadas a la obtención de mejores resultados en la gestión. También es vital, qué duda cabe, que las personas que trabajan en un centro de reparación de vehículo industrial conozcan y comprendan cómo funciona el negocio de carrocería. Eso les va a permitir plantear argumentos comerciales, conectar directamente con la realidad y con la problemática del taller y, por supuesto, llegar a sus clientes de una mejor forma.

COMPETENCIA FERROZ. Cuando el cliente cada vez nos plantea más retos y exigencias, cuando el mercado en el que nos movemos cambia rápidamente, debemos plantearnos cómo hacer posible que nuestra punta de lanza en ese mercado sea la mejor, la más motivada y la más capaz, tanto a nuestros ojos como, sobre todo, ante los de nuestros clientes.

Los talleres de vehículo industrial necesitan irse adaptando a los nuevos tiempos, a los avances en los productos, las realidades cambiantes; necesitan "alimentarse" de conocimientos, reciclarse, "repensar" su trabajo, para poder a su vez dar al cliente lo mejor, en cada momento, y sin perder de vista las necesidades de su propio negocio.



Una de las mejores formas de aumentar la rentabilidad en un taller de carrocería es formar tanto a sus gestores como a sus trabajadores.

Para responder a esas necesidades de conocimiento y de entendimiento, PPG ha lanzado un completo curso sobre "La Gestión del Taller V.I. de Carrocería". Entre los puntos que se tratan en esta formación están las mejores formas de rentabilizar y controlar el negocio, cómo desarrollarlo mediante las relaciones con las compañías de seguros y hacerlo eficiente a través de acciones de marketing y, sobre todo, cómo cumplir con las expectativas de los usuarios a partir de una cuidada atención al cliente. ◀