
PROPUESTAS DE CURSOS

Formación 2026 para talleres independientes

Programa formativo organizado por perfiles profesionales y temáticas transversales: dirección, atención al cliente, jefatura de taller, posventa y áreas comunes.

Índice de familias formativas

Cinco bloques temáticos. Cada uno agrupa las formaciones por perfil profesional.

Nº	Familia	Dirigido a	Bloques	Temáticas
01	Dirección y estrategia de negocio	Gerente / Propietario del taller	5	19
02	Asesor de servicio / Recepción	Atención al cliente y venta en taller	5	15
03	Jefe de taller	Organización técnica y calidad	5	15
04	Jefe de posventa	Coordinación, rentabilidad y desarrollo comercial	5	15
05	Temáticas transversales	Válidas para varios perfiles	1	7

Un programa formativo completo para talleres suele estructurarse en cuatro grandes pilares (última página).

Objetivo: Mejorar la rentabilidad, el posicionamiento y la sostenibilidad del negocio.

Estrategia y modelo de negocio

- Definición del modelo de negocio del taller independiente
- Posicionamiento frente a concesionarios y redes
- Estrategia de especialización (multimarca, carrocería, híbridos, etc.)
- Plan estratégico del taller

Gestión económica

- Finanzas para gerentes de talleres independientes
- Análisis de rentabilidad por área (mecánica, carrocería, neumáticos, etc.)
- Control de costes y márgenes
- Indicadores clave del negocio (KPI)

Marketing y desarrollo de clientes

- Estrategia comercial para talleres multimarca
- Captación y fidelización de clientes
- Marketing digital para talleres
- Gestión de reputación online

Relaciones con terceros

- Negociación con aseguradoras
- Negociación con empresas de renting y flotas
- Gestión de acuerdos con proveedores

Gestión empresarial

- Liderazgo y gestión de equipos
- Transformación digital del taller
- Compliance y gestión de riesgos
- Plan de sucesión y continuidad del negocio

Objetivo: Mejorar la atención al cliente y la organización de citas.

Atención al cliente

- Excelencia en la atención al cliente en el taller
- Gestión de clientes difíciles
- Comunicación efectiva con el cliente

Venta y asesoramiento

- Técnicas de venta en recepción
- Venta de servicios adicionales
- Argumentación de presupuestos

Gestión operativa

- Organización y planificación de citas
- Gestión de presupuestos y autorizaciones
- Seguimiento de reparaciones

Experiencia del cliente

- Gestión de reclamaciones
- Fidelización de clientes
- Entrega del vehículo y cierre de la venta

Herramientas digitales

- Uso eficiente del software de gestión
- CRM para talleres
- Comunicación con clientes (WhatsApp, email, apps)

Objetivo: Mejorar la productividad, la calidad técnica y la organización del trabajo.

Organización del taller

- Planificación de cargas de trabajo
- Gestión del tiempo en el taller
- Control de tiempos y productividad

Gestión del equipo técnico

- Liderazgo de equipos técnicos
- Motivación del personal
- Evaluación del desempeño

Control de calidad

- Procedimientos de calidad en reparaciones
- Reducción de retrabajos
- Control final del vehículo

Gestión técnica

- Diagnóstico avanzado
- Gestión de información técnica
- Nuevas tecnologías del automóvil

Seguridad y normativa

- Prevención de riesgos laborales
- Gestión medioambiental del taller
- Normativa técnica del sector

Objetivo: Optimizar la rentabilidad, la coordinación entre áreas y el desarrollo comercial del taller.

Gestión integral de posventa

- Organización del departamento de posventa
- Gestión de indicadores de posventa
- Control de facturación y rentabilidad

Gestión de procesos

- Optimización del flujo de trabajo
- Coordinación recepción–taller
- Reducción de tiempos de ciclo

Desarrollo comercial

- Estrategia comercial de posventa
- Programas de fidelización
- Desarrollo de servicios de valor añadido

Gestión de proveedores y acuerdos

- Gestión de compañías de seguros
- Gestión de flotas y renting
- Gestión de proveedores de recambios

Liderazgo

- Dirección de equipos multidisciplinares
- Gestión del cambio en el taller
- Cultura de servicio

Objetivo: Formaciones comunes a varios perfiles del taller.

Transversales

- Digitalización del taller
- Inteligencia artificial aplicada al taller
- Gestión de datos e indicadores
- Experiencia cliente en automoción
- Gestión del talento en talleres
- Rentabilidad del taller independiente
- Gestión del estrés y productividad

Programa formativo recomendado

Un itinerario de cuatro pilares que combina las familias anteriores.

Dirección y estrategia

Visión global, modelo de negocio y plan estratégico.

Familias: 01

Gestión comercial y atención al cliente

Recepción, ventas, fidelización y reputación.

Familias: 02

Operaciones del taller

Productividad, calidad técnica y coordinación de posventa.

Familias: 03 · 04

Gestión económica y rentabilidad

Control de costes, márgenes, KPI y acuerdos con terceros.

Familias: 01 · 04

Las temáticas transversales (familia 05) pueden incorporarse a cualquiera de los pilares según el perfil del alumno.