



EMPA – I edizione

Executive Master assistente Personale Automotive

SCHEDA PRESENTAZIONE

L' **Executive Master in assistente Personale Automotive** (Personal Car Shopper) è un percorso formativo innovativo, progettato e realizzato dalla **SAA - School of Management dell'Università di Torino** in partnership con **FEPECS**, pensato per formare professionisti altamente specializzati nella consulenza e assistenza alla mobilità.

Oggi la complessità del mercato spinge i clienti a cercare non solo un'auto, ma un'esperienza personalizzata e un supporto professionale che li guidi nella scelta del veicolo perfetto. Nasce così la figura dell'**Assistente Personale Automotive** (Personal Car Shopper), un consulente esperto capace di combinare competenze tecniche, commerciali, relazionali e digitali per soddisfare ogni richiesta.

Struttura didattica dell'Executive Master in Assistente Personale Automotive

L' Executive Master in assistente Personale Automotive (Personal Car Shopper) prevede **202** ore di lezioni **online frontali e asincrone** due lunedì e martedì al mese e prevede uno stage di **160** ore obbligatorio solo per i partecipanti non occupati nel settore Automotive.

Il percorso si articola in **tre fasi**, combinando conoscenze teoriche, competenze avanzate e un'esperienza diretta sul campo.

PRIMA FASE - Ready, Set, Go!

Il settore automobilistico: quadro sistemico e prospettive evolutive

MODULO 1.1 - Automotive fra tradizione ed evoluzione

- **1.1.1** Panorama del settore Automotive: passato, presente e futuro
- **1.1.2** Tipologie di veicoli e tecnologie: dalla classificazione all'innovazione
- **1.1.3** Marchi, prodotti e posizionamento sul mercato

MODULO 1.2 - Strategie finanziarie per la mobilità: valore, sostenibilità e scelte consapevoli

- **1.2.1** Principi di economia: fondamenti per l'analisi economica e finanziaria
- **1.2.2** Analisi finanziaria per l'Automotive: dal business plan alle proiezioni di vendita
- **1.2.3** Strategie finanziarie per l'Automotive: finanziamenti, leasing e gestione del rischio
- **1.2.4** Fiscalità nel settore Automotive: IVA, imposte e agevolazioni fiscali

MODULO 1.3 - Le fonti normative: una bussola per orientarsi

- **1.3.1** Legislazione nazionale e internazionale nell'Automotive
- **1.3.2** Diritto contrattuale nell'Automotive: compravendita, leasing e noleggio
- **1.3.3** Procedure amministrative nell'Automotive: immatricolazioni e pratiche burocratiche

SECONDA FASE - Expert Skills: l'Assistente Personale Automotive al centro

MODULO 2.1 - Tecniche di relazione con il cliente: dal marketing tradizionale alle nuove frontiere dell'AI

- **2.1.1** Orientamento al consumatore: ascolto, profilazione e assistenza consultiva
- **2.1.2** Analisi di mercato Automotive: offerta, tendenze e segmentazione
- **2.1.3** Strategie di assistenza e marketing: fidelizzazione e digital engagement
- **2.1.4** Posizionamento del prodotto: differenziazione e targeting strategico
- **2.1.5** Intelligenza artificiale per il marketing e l'assistenza Automotive

MODULO 2.2 - Tecnologia & sostenibilità nella valutazione del veicolo

- **2.2.1** Valutazione del veicolo: tecniche, fattori e ispezioni tecniche
- **2.2.2** Mobilità alternativa, nuove tecnologie e sostenibilità nell'Automotive

MODULO 2.3 - La fase negoziale: modelli, strategie, approcci

- **2.3.1** Tecniche di negoziazione: strategie, persuasione e risoluzione dei conflitti
- **2.3.2** Assistenza personalizzata: comprendere, personalizzare e superare le aspettative
- **2.3.3** CRM (Customer Relationship Management): strumenti, dati e relazioni durature

MODULO 2.4 Human Empowerment, Leadership e Crescita Personale

- **2.4.1** Marketing territoriale: strategie di espansione e networking locale
- **2.4.2** Self development: gestione del tempo, obiettivi e personal branding
- **2.4.3** Introduzione alla figura dell'Assistente Personale per la Mobilità (Personal Car Shopper)

MODULO 2.5: Sviluppare le capacità comunicative

- **2.5.1** Costruzione dell'autorevolezza e della credibilità: storytelling e valori
- **2.5.2** Creazione di un legame emotivo con il cliente: persuasione e storytelling
- **2.5.3** Sviluppo della visione e capacità decisionale: leadership e influenza strategica
- **2.5.4** Negoziazione e relazione con il cliente: comunicazione strategica e fiducia

TERZA FASE - On Field & Certification: Mastery in Action

MODULO 3.1 - Executive experience: Stage pratico e immersione nel settore Automotive

Questa terza fase dell'EMAPA rappresenta il momento conclusivo e di maggior contenuto pratico, dedicato all'applicazione concreta delle competenze acquisite e alla certificazione finale delle abilità professionali.

Attraverso un percorso di stage pratico e la realizzazione di un **Progetto Finale**, i partecipanti avranno l'opportunità di confrontarsi con sfide reali nel settore Automotive, collaborando direttamente con concessionarie e imprese leader del mercato.

L'elaborato del Progetto Finale dimostrerà la padronanza delle competenze apprese, attraverso analisi di mercato, piani strategici o proposte innovative per il settore Automotive.

- **3.1.1** Presentazione del Progetto Finale: comunicazione efficace e storytelling persuasivo
- **3.1.2** Discussione del Progetto Finale: difesa dell'elaborato e risposta alle domande
- **3.1.3** Feedback qualificato e certificazione delle competenze

Obiettivo della presentazione e discussione: Certificazione ufficiale delle competenze.

Per i professionisti già esperti nel settore Automotive, il Master offre la possibilità di accedere direttamente alle fasi avanzate attraverso un **test di ingresso opzionale**.

Questo test consente di dimostrare le competenze già acquisite sul campo, permettendo di **bypassare i moduli introduttivi (PRIMA FASE)** e di concentrarsi sugli argomenti più innovativi e strategici del corso (**SECONDA E TERZA FASE**). È un'opportunità esclusiva per **accelerare il percorso formativo**, evitando di ripetere concetti già consolidati.

Faculty

COMITATO TECNICO SCIENTIFICO:

Stefano Cerrato - Direttore del Master

Alfonso Laudando

Raffaele Galasso

Andrea C. di Montezemolo

Maurizio Cremonini

CORPO DOCENTI

Marco Boidi - Studio Boidi & Partners

Luis M. Castellanos Molina - Politecnico di Torino

Nadia Coggiola - Università degli Studi di Torino

Riccardo Colangelo - Università degli Studi di Torino

Maurizio Cremonini - ARCA Partners - FEPECS

Tony D'Ambrosio - FEPECS

Daniele De Leonardis - BYD

Alessandro De Santis - Zunarelli Studio Legale

Pierluigi Del Viscovo - Centro Studi Fleet&Mobility

Mohamad Diab - AUTO1 Group

Catello Esposito - Intergea S.p.A.

Alessio Frassinetti - Quattroruote

Raffaele Galasso - GINGA Formazione

Tiziano Granelli - MotorK - FEPECS

Giuseppe Graziuso - Omoda&Jaecoo

Alfonso Laudando - Praxi - FEPECS

Giorgio Maracchione - Motorizzazione Civile

Marco Marlia - MotorK

Nicola Marsala - NIO

Giuseppe Mazzara - KIA

Lorenzo Megoli - Volkswagen

Michael Nespeca - Zunarelli Studio Legale

Enrico Piacentini - Licensee @TedxLegnano™

Alberto Tonelli - Università degli Studi di Torino

Destinatari e Sbocchi professionali

Il Master è pensato per:

- Professionisti del settore Automotive che vogliono aggiornare le proprie competenze;
- Consulenti di vendita auto;
- Appassionati del mondo Automotive interessati a una nuova professione;
- Manager del settore auto.

Opportunità di carriera:

- Assistente Personale Automotive - Personal Car Shopper per privati e aziende
- Consulente d'acquisto per concessionarie ed autosaloni
- Specialista in customer experience nel settore Automotive
- Consulente freelance

Patrocini

L'Executive Master Assistente Personale Automotive è patrocinato da importanti realtà del settore automobilistico, tra cui: **FEDERAUTO, AUTO1 Group, KIA, Facile Mobilità, Quattroruote, MotorK, Omoda&Jaecoo e Santander.**

Tali patrocini testimoniano il forte legame del Master con il mondo professionale e garantiscono un costante allineamento con le esigenze attuali del mercato.