

<p>The question isn't what to do.</p> <p>You already know the key drivers of parts profitability: meeting customer needs, achieving service levels, delivering world-class service and keeping employees satisfied.</p>	<p>Il ne s'agit pas seulement de savoir quoi faire.</p> <p>Vous connaissez déjà les principaux éléments moteurs de la rentabilité de l'activité pièces de rechange : produits répondant aux besoins des clients, niveaux de service atteints, service à la clientèle de tout premier ordre et employés satisfaits.</p>
<p>The real question is: How do I do it?</p> <p>XYZ knows that optimal performance comes from an accountability culture. That's why our experts recommend these best practices, used by thousands of our most successful clients every day. This 35 <i>Fundamentals for Parts Performance</i> book will help you develop the processes your dealership needs to improve efficiency and turn more profit.</p>	<p>Il s'agit de savoir comment le faire.</p> <p>XYZ sait que l'optimisation des performances passe par l'établissement d'une culture de responsabilisation. C'est pourquoi ses experts recommandent les pratiques exemplaires ci-après, que des milliers de ses clients appliquent avec grand succès. Ces 35 <i>clés du succès dans les pièces de rechange</i> vous aideront à mettre au point les processus nécessaires pour améliorer le rendement de votre concession et augmenter ses bénéfices.</p>
<p>Remember, you're not alone.</p> <p>Yes, you own each and every responsibility listed in this book if you are the parts manager at your dealership. However, even the most dedicated employee cannot effectively perform all of them.</p>	<p>N'oubliez pas que c'est un travail d'équipe.</p> <p>En tant que responsable du magasin de pièces de rechange dans votre concession, il est vrai que vous devez assurer l'accomplissement de toutes les fonctions abordées dans ce livre blanc. Cependant, aucun cadre, si motivé soit-il, ne peut accomplir toutes ces fonctions à lui tout seul.</p>
<p>That's where your team comes in. Get your parts personnel and other staff on board. Assign specific tasks from this guide to the appropriate team members and start working together to improve margins. As you read through this book, consider the following:</p>	<p>C'est là que votre équipe entre en jeu. Votre personnel des pièces et les autres employés de la concession doivent adhérer à vos objectifs. Répartissez les différentes fonctions de ce livre blanc entre les membres de votre équipe selon leurs compétences et conjuguez vos efforts pour améliorer les marges. Au fil de votre lecture, posez-vous les questions suivantes :</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Who should be responsible for this process? 2. How should it happen? 3. What are my expected results? 4. How will I measure success? 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Qui doit être chargé de cette fonction ? 2. Comment doit-elle s'accomplir ? 3. Quels sont les résultats attendus ? 4. Comment mesurer le succès obtenu ?
<p>XYZ is here to help.</p> <p>This is just the first step towards a high-performing department. Working as your performance partner, XYZ's industry expert moderators and consultants can help you uncover the hidden potential in your department's numbers. We'll work with you to create a customized improvement plan. And our XYZ School will get your staff trained and ready to perform.</p>	<p>XYZ est là pour vous seconder.</p> <p>Ce n'est là qu'un premier pas vers la mise sur pied d'un service ultra-performant. Forts de leur expertise, les animateurs et conseillers de XYZ se tiennent à votre disposition pour vous aider à découvrir et réaliser le véritable potentiel de votre service. Ils vous accompagneront à chaque étape pour établir un plan d'amélioration des résultats adapté à vos besoins. Et l'École XYZ assurera la formation de votre personnel pour qu'il soit prêt à fonctionner au plus haut niveau.</p>
<p>Read on to transform your department. Then, call us at 123.456.7890 or email info@xyz.com when you're ready for the next steps.</p>	<p>Poursuivez votre lecture pour transformer votre service. Et quand il sera prêt à passer aux étapes suivantes, appelez XYZ au 123.456.7890 ou envoyez un courriel à info@xyz.com.</p>