

Yokohama Italia e Magneti Marelli After Market, società di Magneti Marelli specializzata nella distribuzione di ricambi, sistemi automotive e servizi di formazione al settore dell'autoriparazione multimarca indipendente, hanno terminato il primo programma di appuntamenti dedicati alla formazione dei Consulenti di Guida, i rivenditori specializzati Yokohama, sul tema del TPMS, il sistema di monitoraggio della pressione interna dei pneumatici.

Argomento di grande interesse per tutti i gommisti che vogliono accrescere il proprio business, il TPMS necessita infatti di conoscenza e competenze specifiche per essere gestito nel modo migliore, al fine di un'assistenza efficace verso il cliente, e proprio per questo motivo le due aziende hanno intrapreso questo fitto ed impegnativo progetto.

✖ Durante i corsi, che hanno preso il via a Bari per attraversare tutta l'Italia (Bologna, Caltanissetta, Carpenedolo - sede di Yokohama Italia, Firenze, Milano, Napoli, Perugia, Pescara, Roma, Torino) e concludersi a Venezia dopo 14 date, i formatori Magneti Marelli hanno illustrato i principali casi applicati di TPMS diretto, il ciclo vita dei sensori, le tipologie di sensori TPMS disponibili nell'After Market e in quali casi è necessario riprogrammare i sensori, concludendo il corso con una prova pratica.

Ogni sessione, che ha accolto in media 10 clienti, ha avuto la durata di 4 ore e la presenza è sempre stata molto partecipata e attenta.

"Siamo molto orgogliosi di essere stati scelti come partner in questo importante progetto di formazione rivolto ai Consulenti di Guida Yokohama. Abbiamo contribuito ad aggiornare la rete su questo grande cambiamento che impatta sulle attività di tutti i gommisti e gettato le basi per nuovi percorsi formativi che saranno sviluppati sulle specifiche esigenze degli operatori" - ha dichiarato Vincenzo Giaccione, Technical Services Operations and Development Manager Magneti Marelli AMPS.

✖ "Sono molto soddisfatto della redemption di questa prima tranche di corsi" - afferma Federico Tebaldini, responsabile del progetto di formazione per CDG-One, azienda del gruppo Yokohama che si occupa proprio dei servizi offerti ai rivenditori specializzati - "e stiamo già lavorando ai prossimi temi e calendari. La formazione del trade è fondamentale per offrire il modello di pneumatico giusto per il guidatore giusto, il più aderente al suo stile di guida, alle sue esigenze. Oltre alla pura vendita, è poi fondamentale seguire il cliente finale in tutte le sue necessità di manutenzione e gestione dell'auto, ed è proprio qui che un CDG può fare la differenza."

© riproduzione riservata

pubblicato il 28 / 04 / 2015