

Rhiag Group aggiunge un ulteriore tassello alla proposta dei servizi offerti alle flotte, dimensionando una proposta formativa dedicata ai Fleet Manager e focalizzata all'attività effettuata attraverso la piattaforma authority. Obiettivo è condividere nozioni tecniche necessarie al Fleet Manager per dialogare con il riparatore, consentendo una maggiore efficacia durante la fase autorizzativa.

Il percorso formativo è organizzato in 3 livelli e si articola lungo 3 anni.

Gli argomenti trattati per il 1° livello sono quelli della meccanica ricorrente: motore, turbocompressore, valvola EGR, distribuzione, lubrificanti, frizioni e volani, sistemi climatizzazione, impianti frenanti.

I livelli successivi prevedono corsi monotematici, erogati, laddove possibile, lavorando anche praticamente sulla vettura (secondo livello) e corsi customizzati concordati con la Flotta (terzo livello).

Il numero di partecipanti previsti per ogni sessione è limitato a 10 persone al fine di poter facilitare gli interventi di ognuno ed il dialogo con il formatore.

Le sessioni del primo livello, che vengono proposte presso le sedi Rhiag di Milano e di Roma, sono aperte a Fleet Manager provenienti da diverse realtà aziendali, ma su richiesta della singola Leasing Company si possono offrire sessioni dedicate al proprio personale, eventualmente presso la sede del cliente - come fatto con due importanti aziende NLT - con una filosofia tailor made che caratterizza tutti i servizi Rhiag al mondo Flotte.

La prima sessione, che si è svolta a Milano il 19 maggio, ha registrato un ampio successo di adesioni, un reale overbooking, tanto da dover "doppiare" la giornata il 7 giugno sempre a Milano; stessa sorte per la prima data su Roma il 14 giugno per la quale è già in cantiere un secondo appuntamento autunnale.

Ha riscontrato anche un ottimo apprezzamento da parte dei partecipanti che hanno evidenziato, tra i fattori di successo, da una parte la qualità del formatore Roberto Mereghetti, professionista esperto dell'Assistenza Tecnica Rhiag, con un passato in Ferrari e una riconosciuta capacità di trattare argomenti tecnici rendendoli accessibili ai "non addetti ai lavori", dall'altra l'approccio "dialogico" del corso che lasciava ampio spazio a domande e approfondimenti sulla base delle esigenze dei partecipanti.

Soddisfazione anche degli organizzatori: "Grazie al dialogo costante con i clienti e con il supporto di una tavola Rotonda organizzata nell'autunno 2015, abbiamo intercettato un

fabbisogno formativo latente nel mondo flotte”, commenta Ranieri Marchisio, Key Account Manager Flotte e Assicurazioni di Rhiag Group, “e forti di una grande esperienza di training tecnici erogati al nostro network riparativo (400 corsi/ anno), siamo riusciti a proporre argomenti pertinenti e giusto taglio”.