

Si è chiuso con successo e con un bilancio positivo il Top Customer Summer Car Dealer 2016, organizzato da Continental Italia al Forte Village Resort, a Santa Margherita di Pula, dal 14 al 16 settembre. L'evento, come oramai di consueto, è rivolto a tutti i professionisti delle migliori concessionarie d'Italia. I dealer si sono ritrovati al Forte Village Resort, in una vera "full immersion" di tre giorni tra attività di Team Building, meeting sulla condivisione di strategie e tecniche di vendita del pneumatico.



Paolo Leoncini, direttore vendite
Continental Italia

Diversi e interessanti gli spazi di formazione e riflessione: a partire dall'intervento del 15 di settembre di Ignazio Signorelli, formatore e consulente della TrainerMKT, relativamente alla modalità dei processi di vendita. Signorelli ha ingaggiato e coinvolto l'intera platea grazie ad attività di role-play. Il 16 settembre, una plenaria dedicata alle politiche commerciali del canale Car Dealer è stata condotta da Paolo Leoncini, direttore vendite Continental Italia. A seguire, Linda Spagnoli, Key account e TTM specialist Continental Italia ha presentato il progetto internazionale di consulenza Tyre Trade Management, dedicato in esclusiva ai concessionari. Marco Vellone After sales director di Continental Italia, infine, è intervenuto in merito alle nuove tecnologie e alla prestazione del prodotto invernale TS860.

Favorire il confronto sul futuro del settore automotive, supportare il business del dealer, guidare il concessionario in un percorso di consulenza e formazione tecnico-commerciale attraverso il programma europeo Continental Tyre Trade Management, sono gli obiettivi che Continental Italia si propone con questi appuntamenti periodici, utili anche per consolidare la forte relazione tra i partecipanti, sviluppata in anni di partnership con l'azienda tedesca, basata su competenza e valori umani.