

Secondo un'inchiesta realizzata dal Salone Equip auto nello scorso mese di maggio, il 72% degli operatori dichiara di avere un approccio proattivo per quanto riguarda gli investimenti. Oltre all'acquisto di attrezzature, la formazione viene indicata al terzo posto. Obiettivo: sviluppare i propri servizi e affermare il proprio know-how. Un'opportunità per restare aggiornati sul tema potrà venire da Equip auto 2013, il salone internazionale biennale delle attrezzature e dei servizi per tutti i veicoli, la cui 21esima edizione andrà in scena dal 16 al 20 ottobre nel quartiere fieristico di Paris nord Villepinte. Tra le novità di quest'anno, infatti, Equip auto annovera una serie di forum e workshop dedicati alla formazione. "E' l'opportunità - spiegano gli organizzatori del salone - di acquisire in un unico luogo tutto il know-how necessario per rispondere alle evoluzioni del mercato".

Il progetto formativo si baserà, come detto, su forum e workshop. Per quanto riguarda questi ultimi, ecco il programma di massima:

- Dal virtuale alla realtà, è ciò che proporrà Gnfa (Unione Nazionale Formazione Automobilistica) durante i 7 laboratori che mixeranno manipolazione e ritrasmissione su schermi. Forte della sua padronanza del "serious game" e dell' "e-learning", il gruppo tratterrà in "live" diverse tematiche a scelta (controlli circuito Common Rail secondo le modalità di funzionamento, sostituzione delle pastiglie dei freni, raddrizzamento dei nuovi componenti in acciaio ...). Appassionare per meglio formare, queste sono le ambizioni di Guy Hubert, Direttore del GNFA per il quale "la manutenzione è una professione di servizi che necessitano di competenze che devono evolvere con le tecnologie".
- Con un punto di vendita riproposto sul proprio stand, per illustrare in modo reale le tematiche dei suoi laboratori (veicoli elettrici ed ibridi, prevenzione dei rischi in laboratorio, ricevimento post vendita ...), la Fnaa (Federazione nazionale dell'artigianato automobilistico) intende mobilitare un gran numero di operatori e far conoscere, durante le sue conferenze, la propria esperienza su tematiche quali motorizzazioni pulite, la gestione d'impresa, il commercio automobilistico ... "Rappresentare, Federare, Consigliare, questo è l'impegno della Federazione presso gli artigiani dell'automobile che si materializzerà durante Equip auto con un reale accompagnamento pratico» sottolinea Gérard Polo, presidente di Fnaa.
- Il controllo tecnico sarà analizzato dal Gieg (Gruppo di Industrie di Attrezzature per l'Autofficina) che si interessa alle evoluzioni delle attrezzature e ai loro impatti tecnologici nei centri e nei laboratori di riparazione. Al salone, il Gruppo proporrà un panel vario e completo di attività per fornire agli operatori tutte le informazioni utili, dal ritiro del veicolo fino al resoconto dei controlli.

- Attrezzature e impianti per carrozzerie innovative in dimostrazione e test, è quello che la Ffc (Federazione francese carrozzeria) proporrà nel suo Spazio Innovazione all'interno della fiera per avvicinare i carrozzieri riparatori alle attrezzature di nuova generazione.
- Nuove mobilità e post vendita saranno al centro delle tematiche del Gnesa (Gruppo Nazionale di Aziende specializzate nell'Automobile) per formare ed informare gli operatori della riparazione.

Per quanto riguarda i forum, invece, l'offerta di Equip auto 2013 si baserà su:

- Forum Internazionale, mercoledì 16 ottobre 2013. Proposto dal Gipa e dedicato a compratori, importatori e distributori apporterà una migliore comprensione dei mercati internazionali.
- Club Argus, mercoledì 16 ottobre, con il tema "Migliorare le fonti d'approvvigionamento per i pezzi originali". Organizzato da L'argus, al suo interno esperti e operatori discuteranno sulla problematica del mercato dell'automobile d'occasione.
- Forum Post Vendita Costruttori: Business e Soluzioni, giovedì 17 ottobre 2013. Proposto dal Journal de l'Automobile, sottolineerà le sfide e le possibilità di crescita offerte dalle nuove necessità. Una prima tavola-rotonda affronterà tutte le chiavi per consolidare e sviluppare il proprio fatturato post vendita (Internet, gestione dei pezzi di ricambio on line e degli stock, tecnica, recupero e riutilizzo dei materiali ...). Una seconda parte dedicata all'utilizzo della propria banca dati e del marketing relazionale svilupperà tutte le strategie per trovare, sedurre e fidelizzare la clientela (nuova tecnologia informatica e comunicazione e network, ...).
- Forum Post Vendita, venerdì 18 ottobre 2013. Animato da Auto Infos, si metterà dalla parte del consumatore finale e proporrà due dibattiti sul tema del costo dei pezzi di ricambio e della concorrenza delle reti.

© riproduzione riservata
pubblicato il 19 / 07 / 2013