

L'attività di formazione di Pirelli non si ferma e si innova. In questo periodo di sospensione delle attività dovuto alla pandemia del Covid-19, Pirelli ha lanciato un nuovo pacchetto di iniziative di formazione virtuale per la propria rete di rivenditori e la forza vendita. Sin dalla metà del mese di marzo, i gommisti e i dipendenti dell'area commerciale Pirelli possono partecipare a nuove sessioni di formazione on line, che si aggiungono alle attività già svolte con il programma di e-learning tecnico di Tyrecampus e a quelle in essere con la Commercial Academy interna, con l'obiettivo di iniziare anche un nuovo modello di relazione con i clienti che caratterizzerà in parte il nuovo approccio al mercato del futuro.

Nuova formazione digitale per i gommisti

Per quanto riguarda la nuova iniziativa indirizzata ai gommisti, è previsto l'**invio settimanale di un'email interattiva** con contenuti focalizzati su:

- l'approfondimento delle migliori strategie commerciali per la fidelizzazione del cliente in questa situazione di blocco delle attività commerciali;
- programmi per la conoscenza dettagliata delle caratteristiche della nuova gamma di pneumatici Pirelli;
- attività per la valorizzazione dei progetti legati al brand Pirelli, tra questi la sostenibilità, la catena della gomma naturale e il brand value;
- i processi per migliorare la gestione del punto di vendita e di assistenza.

Grazie all'impiego di diversi canali di comunicazione digital come l'email, il sito B2B, la piattaforma di e-learning, i webinar e incontri virtuali sono messi a disposizione articoli, manuali, interviste, video tutorial e corsi tecnici ai gommisti sia Car sia Moto, i quali hanno la possibilità di svolgere un'attività di formazione nel momento in cui lo riterranno più opportuno collegandosi da remoto.

Il programma è disponibile nella lingua locale dei principali Paesi in cui Pirelli è presente, partendo dall'Italia, per poi proseguire in altri Paesi europei, nel continente americano e in Russia.

Nel 2019, le iniziative di Pirelli di e-learning hanno visto la partecipazione di circa 6 mila rivenditori in tutto il mondo, con approfondimenti e interazioni virtuali in multilingua.

Strumenti virtuali per lo staff commerciale

Alla forza vendita e a tutto lo staff dell'area commerciale sono invece proposti 5 webinar di digital marketing e gestione virtuale del cliente, anche in questa situazione di sospensione

delle attività, in modo da potenziare gli strumenti e le competenze di approccio digitale con i clienti, con l'obiettivo di iniziare e consolidare un nuovo rapporto con la clientela, che rispetti la limitazione degli spostamenti fisici anche in una fase futura di ripresa delle attività.

“Riteniamo importante offrire ai nostri colleghi e ai nostri rivenditori strumenti digitali che siano utili al loro lavoro anche in una situazione come quella attuale. L'impiego delle più moderne e innovative tecnologie di comunicazione è una risorsa su cui Pirelli investe e che condivide da sempre con i propri partner commerciali. Questa nuova iniziativa permette allo staff dell'area di vendita e al gommista di conoscere nuovi strumenti per proporre i nostri prodotti e nuove tematiche di business in maniera virtuale, rafforzando l'iterazione con il cliente e offrendogli un servizio migliore” ha dichiarato **Mattia Bussacchini**, Senior Vice President Commercial Operations di Pirelli.