

Da semplici rivenditori e installatori a veri imprenditori: l'impegno di Driver nella formazione dei dealer aderenti alla rete contribuisce allo sviluppo delle necessarie capacità per competere al meglio. Il catalogo dell'offerta formativa comprende anche un tassello fondamentale, il Master Driver in Gestione del Punto Vendita - in collaborazione con Newton Management Innovation e con la partnership della Business School de Il Sole 24 Ore - e la sua quarta edizione ha preso il via oggi.

In un contesto in continua evoluzione, caratterizzato da un consumatore sempre più esigente ed informato, il progetto del Master ideato da Driver è stato appositamente pensato per fornire nuovi strumenti agli imprenditori del settore degli pneumatici in modo da poter efficacemente affrontare tali richieste di mercato. Proprio questo si propone il Master Driver: educare e formare i rivenditori specializzati a un'analisi di processi e funzioni del proprio business, al fine di ottimizzarne le strategie e migliorarne la performance.

Gli iscritti all'anno accademico 2018-2019, avranno la possibilità di approfondire le loro conoscenze su diverse tematiche, seguendo un percorso formativo suddiviso in 5 moduli: "La visione del mercato e strategie d'approccio", "Il marketing del gommista specialista", "Gestione della vendita e del post-vendita", "Aspetti economico-finanziari" e "Organizzazione del punto di vendita e la gestione delle persone"). Il Master propone inoltre un format didattico che comprende lezioni in aula e sessioni online: una struttura che permette ai gommisti Driver di conciliare i propri impegni professionali con lo svolgimento dei corsi.

I partecipanti a questa edizione, che si concluderà a giugno 2019, andranno ad unirsi ai precedenti Dealer che hanno conseguito il Diploma al termine delle precedenti tre edizioni, investendo quindi nei valori di professionalità, competenza, trasparenza ed affidabilità, caratteristici della rete Driver.