

Marangoni Commercial & Industrial Tyres, ha tenuto, pochi giorni fa, un corso di formazione destinato al personale commerciale e tecnico, sulle tematiche relative ai pneumatici ricostruiti per autocarro, allo scopo di massimizzare le competenze della propria organizzazione.

Il corso, che si inserisce in un contesto ancora più ampio che riguarda un progetto formativo di sviluppo specialistico, ha avuto una durata di dodici ore e ha affrontato in particolare temi relativi al mercato e alle sue tendenze, argomenti tecnici relativi ai mezzi e ai pneumatici. Sono stati inoltre effettuati diversi approfondimenti di marketing di prodotto destinati alla migliore presentazione ed argomentazione della gamma Marangoni alla clientela.

Da molto tempo la direzione dell'azienda ha voluto dedicare tempo e risorse ai corsi di formazione professionale non solo perché ritiene che il rapido evolversi del mercato richieda risposte sempre più specialistiche, ma anche perché ha voluto così mettere a fattore comune 60 anni di esperienza rappresentata anche in buona parte da diversi partecipanti al corso.

Marangoni ha un portafoglio clienti molto ampio, non solo in termini quantitativi, ma anche in termini qualitativi. Rivenditori specializzati, flotte e anche enti pubblici, fra i quali le più importanti città italiane, si rivolgono infatti all'azienda non solo per la qualità e l'ampiezza della gamma prodotti offerta, ma anche per ricevere puntuali e precise consulenze mirate alla ottimizzazione delle rese dei prodotti e alla conseguente massimizzazione dei risultati aziendali. Questi corsi quindi risultano molto utili per aggiornare tutto il personale dell'azienda sugli ultimi sviluppi del settore.

Il corso ha dato anche l'opportunità a Marangoni di sottolineare ulteriormente le ultime novità e tutti gli elementi di forza della gamma autocarro ricostruito Marix. Tra i diversi concetti argomentati: i prodotti premium, il valore dei pneumatici marchiati Ecoenergy, la gamma integrale ed altre particolarità tutte mirate a soddisfare le esigenze dei clienti più evoluti.

Al corso sono intervenuti anche diversi rappresentanti di Pneusmarket, catena di negozi del gruppo Marangoni, che hanno portato ai partecipanti la loro esperienza in fatto di relazioni con la clientela.

© riproduzione riservata
pubblicato il 30 / 08 / 2011