Vredestein Academy è un progetto di formazione che si rivolge alla forza vendita e soprattutto ai rivenditori CSV – Centro Sicurezza Vredestein, il Network dei Rivenditori Ufficiali. Apollo Vredestein Italia inaugura il suo programma con due giornate di corso rivolte ai rappresentanti della Distribuzione Vredestein di tutto il territorio nazionale.

Gli incontri si sono svolti nella nuovissima sala della sede Apollo Vredestein di Rimini, interamente personalizzata Giugiaro Design, arredata con le grafiche appositamente pensate per l'azienda olandese. Un'intera giornata è stata dedicata alla sperimentazione delle tecniche di vendita, partendo dalle basi della comunicazione e del suo corretto utilizzo: dalla consapevolezza dei propri stati emozionali ed errori più comuni alla gestione del cliente, fino alla focalizzazione e raggiungimento dei propri obiettivi.Ogni argomento è stato analizzato e discusso e immediatamente messo in pratica tramite esercizi di gruppo, in un clima di coinvolgimento e partecipazione attiva. Per offrire la migliore esperienza ai propri ospiti l'azienda ha invitato Giancarlo Di Marco, professionista del settore con anni di esperienza nell'ambito della formazione aziendale.

La seconda giornata è stata condotta da Stefano Sbarzaglia, Responsabile Vendite Apollo Vredestein Italia coadiuvato dall'Area Manager Rosario Mastrolia. Insieme hanno illustrato le specifiche tecniche degli ultimi pneumatici Vredestein: T Trac 2, Sportrac 5, Ultrac Vorti, Ultrac Vorti R e la novità invernale, Wintrac Xtreme S. È stato quindi presentato il brand nell'ambito di un'analisi di mercato, ribadendo i punti di forza del progetto CSV – Centro Sicurezza Vredestein, con le sue interessanti proposte di fidelizzazione. L'iniziativa, pensata nell'ottica di una collaborazione che accorci sempre di più le distanze tra rete vendita e azienda, ha come obiettivo quello di supportare forza vendita e rivenditori affinché traggano il massimo vantaggio nel rapporto con i propri clienti.

© riproduzione riservata
pubblicato il 18 / 09 / 2013