

Lunedì 30 maggio, presso la sala conferenze della sede Rivolta Automotive a Pessano con Bornago, si è tenuto il secondo di una serie di seminari tecnici rivolti a tutti gli operatori del servizio ruote. L'iniziativa nasce e si sviluppa per venire incontro alla forte domanda di approfondimento e di aggiornamento che l'azienda Rivolta, grazie alla capillarità della propria rete di vendita, recepisce ogni giorno presso la rete dei gommisti e degli operatori del settore Car-Mec in tutta Italia. La serie di incontri programmati per il primo semestre si inserisce a complemento dell'ampia offerta di formazione che l'azienda Rivolta eroga ogni anno presso la Scuola di Formazione Permanente.

La presenza costante ed attenta degli agenti-consulenti Rivolta, quotidianamente impegnati a rispondere alle esigenze dei propri clienti, consente di avere il polso reale del mercato e di agire in modo mirato.

L'azienda afferma di aver compreso che era il momento di andare oltre le tematiche tipiche di corsi troppo generici, ormai superate dalla realtà dei fatti, per approdare ad una formazione che miri a concentrarsi su questioni più specifiche e più coerenti con le vere problematiche che si presentano effettivamente all'interno delle officine tutti i giorni.

Partendo da questa premessa, l'incontro aveva per titolo "La Tecnologia nelle Ruote di Oggi e di Domani". L'introduzione del termine ruota non è casuale, ma evidenzia la necessità di andare oltre l'analisi del solo pneumatico, per spingersi sul terreno di interventi più ampi ed approfonditi, tipici del servizio moderno ed evoluto. Per questo il filo conduttore dei lavori è stata la tecnologia ed il suo impatto sul lavoro quotidiano degli operatori che si occupano del servizio ruote. La tecnologia è il terreno sul quale si misurano le competenze dei tecnici di oggi, ma è anche una straordinaria opportunità per ampliare ed approfondire il proprio servizio per differenziarsi in un mercato estremamente competitivo ma che si misura sempre più spesso sul prezzo.

Si è partiti con una analisi dei comportamenti dei principali attori del mercato mondiale dei pneumatici (in particolare dei fabbricanti), essenziale per comprendere appieno la realtà attuale del settore e soprattutto la direzione che intraprenderà nei prossimi anni.

Una volta messa a fuoco questa importante premessa, si è passati direttamente ad una carrellata delle diverse soluzioni tecnologiche applicate alla produzione dei pneumatici moderni, per comprenderne le peculiarità e mettere gli operatori in condizione di poterle gestire al meglio. Da qui lo spunto per parlare di riparazione, il servizio che più di tutti ha contraddistinto e continuerà a contraddistinguere l'operatività dell'artigiano della ruota.

L'azienda Rivolta nasce, si forma e si evolve nel settore della riparazione e assistenza ai

pneumatici ed oggi, quale distributore in Italia del prestigioso marchio TECH, made in USA, ha compiuto un ulteriore passo in avanti nella propria connotazione di specialisti della riparazione.

In questi incontri di formazione, per la parte riparazione dei pneumatici, vengono prese in esame le procedure più corrette ed efficaci per operare su pneumatici Auto-Sigillanti, Run-Flat di nuova generazione e più in generale tutti i "trucchi" per semplificare e migliorare l'operatività del riparatore, che vede le gomme cambiare e trasformarsi ad un ritmo sempre più veloce.

Questa parte del programma si conclude rispondendo alle domande più frequenti dei partecipanti:

- Quali tecnologie propone TECH per i pneumatici moderni?
- Come cambiano le procedure di lavorazione sui più evoluti modelli basati sulle nanotecnologie?
- Come posso garantire risultati di qualità e semplificare il lavoro?

Un'altra parte importante dell'incontro è stata dedicata all'argomento TPMS, sicuramente molto attuale. Ampio spazio è stato dedicato alla valutazione delle diverse operazioni di spegnimento delle spie di allarme proprio perché questo è uno dei problemi che maggiormente affligge l'operatore. Ogni auto ha le sue procedure, così come ogni sensore ha le sue caratteristiche.

Lo scopo di questa fase del seminario è quella di spiegare alcune delle variabili che entrano in gioco quando questi due elementi (centralina e sensore) interagiscono. Con la comprensione di questa interazione, l'operatore sviluppa una sorta di personale "check list" delle fasi da seguire per intervenire in modo rapido ed efficace: si riducono così sensibilmente molti inutili "fermi-macchina", che spesso compromettono la qualità del servizio al cliente.

Grazie alla partnership con Tech, che offre un perfetto mix di prodotti e supporto tecnico gli operatori sanno di poter trovare in Rivolta il partner ideale, che si preoccupa anche e soprattutto del servizio post vendita.

Visto il grande successo dei primi seminari e considerato che anche con gli altri in programma (uno appena effettuato, il 13 giugno, mentre il prossimo sarà il 27 giugno) non

sarà possibile soddisfare tutte le richieste si sta già pensando a nuove date per il secondo semestre: ovviamente i riscontri estremamente positivi da parte dei partecipanti invogliano a proseguire lungo la via intrapresa.

Il mercato di oggi insegna che rimanere in costante sintonia con le reali esigenze degli operatori è la chiave per consulenti che fanno la differenza.

© riproduzione riservata
pubblicato il 15 / 06 / 2016