

Si è tenuto presso la sede di Commerciale LMV srl di Due Carrare (PD) rivenditore ufficiale Hunter, il corso tecnico premium per gli affiliati SuperService sviluppato con i migliori partner leader nel settore dal titolo “Assetto del Veicolo e Risoluzione dei Disturbi di Guida”. Un prodotto formativo ad alto valore aggiunto, caratterizzato da un’efficace alternanza tra teoria e pratica, su differenti temi come assetto del veicolo, sistemi ADAS e risoluzione dei disturbi di guida, con la partecipazione di diversi docenti esperti e qualificati.

La grande soddisfazione tra i partecipanti è dimostrata dai commenti di due rivenditori SuperService che hanno avuto l’opportunità di prendere parte al corso: “Per rivenditori che come me lavorano da oltre 40 anni sul mondo dei pneumatici, che già applicano logiche di assetto, il corso è stato molto valido e utile per perfezionare l’approccio e adottare anche piccoli accorgimenti tecnici che a volte possono fare davvero la differenza: aiutare un automobilista che magari lotta da mesi con il problema senza riuscire a trovare una soluzione, significa conquistare un Cliente per sempre” ha commentato Antonio Fanizzi di Fanizzi Gomme.

“Corso molto completo, con spiegazioni di livello molto alto e declinate su un mondo nuovo per noi, quello dei sistemi ADAS, da cui non si può più prescindere nella gestione quotidiana con il cliente che entra in negozio. Abbiamo bisogno di corsi tecnici di questo tipo che ci aiutino a diventare dei veri specialisti: per esempio, noi vogliamo introdurre i sistemi ADAS in modo da avere sempre più argomenti da proporre a chi entra in negozio, per assicurarci nuovi strumenti di business” ha dichiarato **Sciro Pendin** di Pendin Gomme.

Con questo corso SuperService chiude in bellezza il calendario di formazione 2018, che ha visto tanti altri appuntamenti tra cui:

- “SuperService 3.0: Le 3 Dimensioni del Successo”, il terzo appuntamento sulla comunicazione digitale con il corso volto a supportare i SuperService nell’utilizzo di Internet e dei Social Media.
- “Corso sul gestionale iSiGeSS”, per presentare le evoluzioni messe in campo a supporto della gestione del proprio punto vendita attraverso il gestionale fruibile in cloud o in locale.
- “Corso manageriale per l’accettazione evoluta”, ovvero una giornata volta a interpretare l’accettazione come un momento in cui sviluppare ulteriore fatturato e fidelizzare il cliente.
- “Corso di elettrodiagnosi e sistemi ADAS”: realizzato in collaborazione con Texa, il corso sui sistemi elettronici “Regolazioni, Configurazioni, Service Fast Fit e Sistemi ADAS.

*“Da sempre la Formazione è un pilastro dell’offerta SuperService. Ogni anno continuiamo ad investire in modo importante per poter offrire ai nostri affiliati un tangibile valore aggiunto per continuare ad evolvere e gestire al meglio il punto vendita. Un ringraziamento particolare a Commerciale LMW nella persona del titolare Livio Gaja per la collaborazione a realizzare questo corso ad alto valore tecnico”, commenta **Marco Prodocimi**, Retail Director di Goodyear Dunlop Italia.*

© riproduzione riservata
pubblicato il 28 / 11 / 2018