SuperService è da sempre sinonimo di attenzione agli affiliati della Rete, un'attenzione che si traduce in strumenti e soluzioni volti a supportare il business dei rivenditori, per affrontare le sfide di oggi e di domani e offrire un servizio sempre più completo al Cliente finale. È su queste basi che si fonda l'ormai consolidato **programma di formazione SuperService**, partito anche quest'anno **con sessioni in aula e tappe su tutto il territorio italiano** con il contributo dei migliori specialisti. Questi i primi 3 temi affrontati nel primo trimestre 2019:

– **Corso moto Dunlop**: per approfondire i temi più all'avanguardia relativi alla tecnica del pneumatico moto, un segmento interessante in cui la profonda conoscenza del prodotto e del cliente rappresenta un elemento imprescindibile per avere successo. Focus su caratteristiche costruttive e tecnologiche brevettate Dunlop, trend di mercato nel settore moto, diverse tipologie e caratteristiche di moto e tutte le novità di prodotto offerte da Dunlop per il 2019.

– **Corso lubrificanti in partnership con Motul**: un approfondimento sui vantaggi di implementare in officina il servizio cambio olio e lubrificanti per offrire al consumatore finale un servizio sempre più completo. Focus sui principi base della lubrificazione del motore, le diverse tipologie di oli e come applicare al meglio i prodotti rispetto all'uso e alle caratteristiche del prodotto, sia per vetture, autocarro e moto.

– **Corso manageriale Power ON**: con la docenza di Antonello Usai, professionista dall'ampia esperienza nelle tematiche di business, sono state realizzate sessioni di formazione focalizzate a fornire strumenti per una gestione efficace e per la crescita dei punti vendita , condividere metriche per monitorare l'andamento della propria attività imprenditoriale e programmare le future evoluzioni di business, supportando i partecipanti nella definizione di strategia per l'acquisizione e fidelizzazione di nuovi Clienti.

Inizia quindi in bellezza il calendario dei corsi di formazione SuperService 2019, che hanno già ricevuto commenti positivi e di grande soddisfazione da parte dei tanti partecipanti.

"*Da sempre la formazione è un pilastro dell'offerta SuperService. Dai corsi tecnici su pneumatici auto, moto e truck, ai corsi in ambito manageriale per potenziare le competenze nella gestione del punto vendita, fino ai corsi specializzati in meccanica per fornire le nozioni di intervento operativo sui veicoli e introdurre un importante elemento di diversificazione, anche quest'anno abbiamo sviluppato un programma per aiutare i rivenditori a rendere più competitivo il proprio punto vendita e poter soddisfare al meglio le esigenze del Cliente finale*", commenta **Marco Prosdocimi**, **Retail Director** di **Goodyear Dunlop Italia**.

© riproduzione riservata
pubblicato il 17 / 04 / 2019