

Durante il viaggio organizzato dal 22 al 29 giugno da Toyo Tires presso la suggestiva cornice del Tui Magic Life Calabria, che ha visto la partecipazione di 40 tra i più importanti rivenditori specialisti italiani, sono stati tenuti tre workshop con lo scopo di fornire spunti professionali e aggiornamenti efficaci: un'iniziativa che rientra in un nuovo progetto denominato "Toyo Tires: il tuo brand, il tuo partner".

Diversi i temi trattati nelle tre mattinate dedicate ai workshop, che hanno poi scaturito interessanti dibattiti e hanno permesso ai partecipanti di portare di fronte ai colleghi la propria esperienza dando e prendendo spunti per migliorare il proprio business.

Il primo macro tema trattato è stato quello relativo ai PFU, il workshop è stato moderato dal presidente del cda di Greentire, consorzio di cui fa parte Toyo Tire Italia, Roberto Bianco. E' stata l'occasione per fare un focus sugli aspetti legati alla legislazione, agli aggiornamenti più recenti, ma anche per affrontare le criticità del sistema grazie alle testimonianze di presenti.



Gestione economica del business e gestione e motivazione del personale, con una interessante analisi delle aspettative delle giovani generazioni rispetto al mondo del lavoro, sono stati i due argomenti che hanno animato le giornate successive. Entrambi i workshop sono stati condotti da Ivan Necandri, formatore di Value Partner, di cui è anche fondatore e socio, e che vanta un'esperienza di oltre 25 anni nel settore automotive e specificatamente nel comparto pneumatici.

*“Abbiamo scelto di inserire, in questa settimana dedicata al relax, dei momenti di approfondimento su argomenti che rappresentano le maggiori criticità che i nostri rivenditori si trovano a fronteggiare quotidianamente”* - ha dichiarato **Fabio Merli**, Amministratore Delegato di Toyo Tire Italia.

*“I due relatori hanno affrontato questioni salienti del settore degli pneumatici al ricambio e hanno dato spunti molto importanti e strategici per la gestione del business a tutti i nostri*

*clienti” - ha concluso l’a.d. Merli - “Nonostante i dubbi iniziali sul sottrarre tempo ai clienti durante la vacanza, la massiva adesione di tutte le ragioni sociali ai lavori e soprattutto la loro partecipazione attiva alle discussioni scaturite durante gli incontri ci ha confermato la sensibilità dei rivenditori riguardo le tematiche affrontate. Per questo siamo molto soddisfatti dell’esito del viaggio, che ha avuto il merito di unire ancora di più la grande squadra che lavora tutti i giorni per lo sviluppo del brand Toyo Tires in Italia.”*

© riproduzione riservata pubblicato il 10 / 07 / 2024