Exide Technologies, produttore di batterie per l'avviamento e la trazione destinate al mercato del primo equipaggiamento e del ricambio, presenta Exide Academy, l'innovativo programma formativo dedicato alla propria clientela e specifico per il business batterie. Il programma, sviluppato a livello europeo, racchiude una gamma molto articolata di argomenti commerciali, quale l'accrescimento dei margini, e supporti tecnici, come quelli legati alla tecnologia Stop&Start.

I clienti possono usufruire del servizio apprendendo i fondamentali sulla tecnologia delle batterie, proseguendo poi con tematiche più approfondite, come quella legata alla tecnologia HVR (High Vibration Resistant), in grado di prolungare la vita delle batterie truck fortemente esposte alle vibrazioni.

Oltre a contenuti che rappresentano lo stato dell'arte dell'informazione legata alla tecnologia batterie, costantemente aggiornati dall'azienda, l'innovazione di Exide Academy sta nel supporto utilizzato, rappresentato da iPad a disposizione dei formatori Exide. L'utilizzo di questo strumento, collegato in modalità wireless al proiettore, consente di rendere il corso totalmente interattivo: in qualsiasi momento, cioè, si può passare da una sezione all'altra del programma di training, approfondire un argomento selezionando un'icona, ingrandire l'immagine di un prodotto, facendola ruotare in tutte le direzioni. Il tutto in modo personalizzabile dal pubblico presente, a seconda dell'interesse che manifesta sui singoli argomenti, dimostrando l'elevata flessibilità di questo programma di training. 2

"Vogliamo offrire un'esperienza formativa davvero coinvolgente, e l'iPad lo rende possibile," dichiara Federico Montessori, Direttore Commerciale divisione Transportation di Exide. "I clienti potranno visionare attentamente il materiale nella sua totalità, oppure consultarlo rapidamente per trovare risposte ai quesiti più frequenti. Stiamo dando loro la possibilità di scegliere con la massima indipendenza possibile il percorso di apprendimento che preferiscono con un supporto tecnologico innovativo, oltre a offrire le competenze per accrescere il business batterie della loro azienda."

Exide Technologies ha adeguatamente addestrato il proprio team di vendita affinché possa seguire i clienti nel processo formativo, aiutandoli così, una volta tornati in azienda, a poter risolvere i quesiti, a ridurre poi al minimo i costi di manodopera, a difendere le loro quote di mercato e a vendere prodotti in grado di garantire margini migliori.

Le batterie si stanno evolvendo in modo straordinario; con l'aumento della diffusione dei sistemi Stop&Start e di recupero dell'energia in frenata, le batterie sono sempre più legate all'architettura complessiva dell'auto. "Poiché il mercato sta evolvendo così velocemente", aggiunge Magnus Ohlsson, VP aftermarket sales and marketing di Exide, "Exide Academy

creerà più opportunità per i rivenditori per accrescere le loro vendite e il loro profitto".

"I clienti sono alla ricerca di prodotti tecnologici", conclude Ohlsson. "Ci stiamo quindi assicurando che i rivenditori Exide siano preparati al meglio per servire questo segmento in costante crescita. Il nostro obiettivo è quello di aiutare i nostri clienti ad avere performance superiori rispetto a quelle della concorrenza e a diventare i leader di domani nel business batterie".