

Pirelli uruchamia cykl szkoleń online

data aktualizacji: 2020.04.15



W czasie gdy pandemia Covid-19 warunkuje nasze codzienne życie, Pirelli uruchomiło nowy pakiet wirtualnych szkoleń dla swoich dealerów i sprzedawców. Od połowy kwietnia sprzedawcy opon i pracownicy Pirelli będą mogli brać udział w nowych szkoleniach online, uzupełniając istniejący program e-learningu technicznego od Tyrecampus i własnej wewnętrznej Pirelli Commercial Academy. Celem wprowadzonych rozwiązań jest opracowanie nowego sposobu pracy z klientami, który w pewnym stopniu wpłynie na funkcjonowanie rynku opon w przyszłości.

W ramach projektu skierowanego do dealerów opon, klienci regularnie dostawać będą e-maile pozwalające na rozwijanie swojej wiedzy na temat nowych technologii oraz profesjonalnego doradztwa klientowi w doborze skomplikowanego produktu, jakim bez wątpienia jest współczesna opona. Ponadto znajdą się w nich szczegóły na temat charakterystyki najnowszej oferty opon Pirelli, działania promujące kampanie Pirelli na rzecz zrównoważonego rozwoju, a także nowe procesy usprawniające sprzedaż i zarządzanie usługami.

Dzięki wykorzystaniu różnorodnych cyfrowych kanałów komunikacji, takich jak poczta elektroniczna, strona internetowa dedykowana segmentowi B2B, platforma e-learningowa, seminaria internetowe i wirtualne spotkania, do dyspozycji jest wiele różnych artykułów, podręczników, wywiadów, filmów instruktażowych i kursów technicznych dla dealerów opon samochodowych i motocyklowych. Dostęp do tej wiedzy umożliwi im podejmowanie działań szkoleniowych dostępnych w każdej chwili za pomocą połączenia online. Materiały już teraz są dostępne w językach ojczystych wszystkich głównych krajów, w których Pirelli jest obecne, zaczynając od Włoch, a następnie przenosząc się do pozostałej części Europy, a także Ameryki i Rosji. W Polsce nastąpi to w połowie kwietnia. W 2019 roku dzięki wielojęzycznemu interaktywnemu programowi, inicjatywy e-learningowe Pirelli obejmowały około 6 000 dealerów opon na całym świecie.

Dla sprzedawców i wszystkich innych pracowników pracujących w dziale handlowym dostępnych jest pięć seminariów internetowych z marketingu cyfrowego i zarządzania klientami. Umożliwiają one maksymalizację cyfrowych możliwości interakcji z klientem nawet podczas obecnych ograniczeń, pozwalając na budowanie nowych relacji roboczych po pełnym wznowieniu działalności biznesowej.

- Uważamy, że ważne jest, aby oferować naszym kolegom i dealerom cyfrowe narzędzia, które będą przydatne zwłaszcza w obecnej sytuacji. Zastosowanie najnowocześniejszych i najbardziej innowacyjnych metod komunikacji jest czymś, w co firma Pirelli zawsze inwestowała i czym dzieliła się ze swoimi partnerami handlowymi. Ta nowa inicjatywa pozwoli pracownikom handlowym, a także dealerom opon odkryć nowe sposoby promocji naszych produktów i prowadzenia działalności cyfrowej, wzmacniając relacje z klientami i oferując lepszą obsługę - mówi Mattia Bussacchini, Senior Vice President of Commercial Operations w Pirelli.

Źródło: