

Il Gruppo Stanley Black&Decker investe ulteriormente in Italia, con la realizzazione di un modernissimo **Training Centre** ed un rinnovato **Showroom** presso la sede USAG di **Monvalle** in provincia di **Varese**.

In un momento dove molti concorrenti preferiscono focalizzarsi sulla riduzione dei costi commerciali, *Stanley Black&Decker* fa della **formazione** uno dei suoi principali asset strategici. Parliamo di formazione a 360 gradi, rivolta sia ai clienti che al personale interno dell'azienda. In entrambi i casi l'obiettivo è duplice ed è quello di fornire un'adeguata preparazione tecnica di prodotto e di trasmettere i valori tipici della cultura aziendale e dei nostri brand.

Il rinnovato **Training Centre** ospiterà clienti provenienti dall'Italia e dall'estero, non solo del mondo Industriale, Artigiano e dell'Autoriparazione, ma anche dell'Edilizia, del Settore Elettrico e della Grande Distribuzione. La zona prove, principalmente dedicata agli elettrodomestici e ai dispositivi laser, si sviluppa su un'area di oltre 200m², con tutti i comfort necessari a mettere a proprio agio i partecipanti e permettere loro di operare in tutta sicurezza. Da citare inoltre un'ampia area esterna - la cosiddetta "zona verde" - che sarà utilizzata per le prove specifiche degli elettrodomestici dedicati al giardinaggio. A tutto ciò si aggiunge una sala meeting di 100 posti, dotata di impianto audio video di ultima generazione, dove i partecipanti potranno assistere alle presentazioni teoriche.

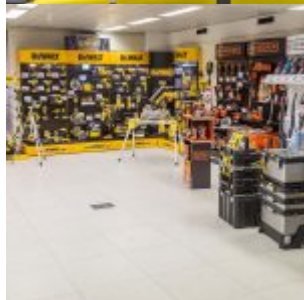
I corsi erogati riguarderanno l'intera gamma di **elettrodomestici, utensili a mano e pneumatici** di tutti i marchi dell'azienda: BLACK+DECKER, BOSTITCH, DEWALT, EXPERT by FACOM, FACOM, IRWIN, LENOX, STANLEY ed USAG. Pur considerando la parte tecnica con grande attenzione, non saranno trascurati gli aspetti prettamente commerciali, fornendo in questo modo le argomentazioni più convincenti per vendere con profitto l'utensile professionale. Avere personale di vendita preparato e motivato, significa oggi essere più competitivi ed in grado di cogliere le migliori opportunità.

In tema "digitale" è importante citare alcuni servizi a supporto dei già articolati programmi di formazione:

- E-LEARNING, una piattaforma online riservata ai clienti dotata di sistemi automatici di valutazione dell'apprendimento e rilascio di un attestato di partecipazione.
- TRAINING LIVE STREAMING, per chi volesse mantenersi aggiornato e sempre al passo con le ultime novità di prodotto, usando semplicemente il proprio PC, Tablet o Smartphone.

A completamento di quanto sopra, sarà altresì disponibile uno stupendo **Showroom**

multibrand: un'esposizione sintetica di tutti i marchi Professionali e Retail che costituiscono la più ampia e competitiva offerta di elettrooutensili ed utensili manuali attualmente disponibile sul mercato.



© riproduzione riservata
pubblicato il 28 / 01 / 2019