

Ha preso il via lo scorso novembre Bridgestone Excellence Hub, l'innovativa academy dedicata al personale marketing e vendite di Bridgestone.

Realizzato in collaborazione con BTS, società di consulenza esperta nella strategy execution, Bridgestone Excellence Hub ha l'obiettivo di costruire le fondamenta per la crescita e la trasformazione di Bridgestone, che da produttore di pneumatici premium mira a diventare il leader globale nelle soluzioni per la mobilità sostenibile.

Un obiettivo ambizioso, la cui realizzazione dipende da tutte le persone che lavorano in Bridgestone. In particolare il personale di vendita ogni giorno contribuisce a dare forma alla visione dell'azienda attraverso la relazione diretta con i Clienti.

Bridgestone Excellence Hub non è soltanto un programma di formazione, ma un vera e propria academy che permetterà ai partecipanti di sviluppare nuove competenze - con particolare attenzione al digitale - un nuovo approccio alla vendita e acquisire metodologie innovative applicabili fin da subito dopo i training per rendere più efficace l'organizzazione e la gestione del proprio lavoro.

Attraverso contenuti realizzati ad hoc e tecniche che sfruttano appieno le potenzialità degli strumenti di comunicazione a distanza, le persone coinvolte avranno l'opportunità di potenziare la propria conoscenza della value proposition di Bridgestone e impareranno a comunicarla ai Clienti relazionandosi con loro al meglio, realizzando tutto il loro potenziale.

"La nostra missione aziendale - Servire la Società con Qualità Superiore - rappresenta l'impegno che Bridgestone mette ogni giorno nel migliorare il mondo in cui le persone vivono, lavorano e si divertono. In Bridgestone crediamo fermamente in questo principio, necessario per continuare a ricoprire il nostro ruolo di leader nell'innovazione", afferma **Stefano Parisi**, VP & Regional Managing Director di Bridgestone EMIA, South Region.

"La capacità di raggiungere i nostri obiettivi e realizzare la nostra visione della mobilità del futuro non può prescindere dal lavoro dei colleghi che ogni giorno ci rappresentano e si relazionano con il mercato, per questo è fondamentale continuare a valorizzarli e investire su di loro, attraverso percorsi di formazione di elevata qualità come Excellence Hub", conclude Parisi."

Con più di 800 dipendenti in 32 uffici nel mondo, BTS è società leader nella strategy execution. BTS costruisce esperienze ingaggianti e percorsi per lo sviluppo delle persone e delle organizzazioni, per favorire il cambiamento e l'esecuzione della strategia ("strategy

made personal"). Attraverso modalità innovative, in presenza, virtuali e digitali, BTS assicura l'allineamento delle persone alle priorità aziendali, ispira nuovi mindset e sviluppa le competenze chiave.

Grazie alla collaborazione con BTS, Excellence Hub vanta un programma strutturato per avere un impatto profondo e duraturo sul percorso lavorativo dei partecipanti, ispirando loro un nuovo modo di vedere il loro ruolo. In un mondo in costante cambiamento e sempre più digitale, è infatti necessario un cambio di mindset, una vera e propria trasformazione per passare dalla cultura del prodotto e del prezzo a quella della soluzione e del servizio.

Attraverso una piattaforma digitale, sviluppata appositamente per il Bridgestone Excellence Hub, tutti coloro che seguono i corsi hanno l'opportunità di assistere a sessioni di coaching live, per discutere del loro lavoro, raccogliere spunti e ricevere suggerimenti personalizzati, basati sulla reale esperienza di vendita.

Ma anche di partecipare attivamente, interagire e mettersi alla prova sfruttando il meccanismo dei Go-do's: traguardi reali da raggiungere durante l'attività lavorativa con impatto reale sul business. I percorsi di formazione contenuti nella piattaforma sono inoltre differenziati a seconda dei diversi profili professionali, mentre tutti i contenuti dei corsi in formato digitale sono liberamente accessibili in ogni momento.

© riproduzione riservata pubblicato il 4 / 02 / 2021