

Un percorso di formazione su misura per il Ricambista Bosch Partner: così la divisione Automotive Aftermarket di Bosch, attraverso il Master Ricambisti, organizzato dalla scuola di formazione Bosch TEC, prepara al meglio gli esperti del settore per affrontare le nuove sfide del mercato.

Il programma di alta formazione, a numero chiuso, è riservato ai soli Bosch Partner, cioè ai Ricambisti nominati dal Bosch Concessionario per sviluppare il network Bosch Car Service e AutoCrew ed erogare un servizio di alto livello.

Grazie al supporto del Bosch Concessionario e di Bosch, il Bosch Partner è infatti in grado di offrire un servizio completo alle moderne officine e di sfruttare tutte le potenzialità del portafoglio e della strategia Bosch, dai ricambi alla diagnostica, fino ai servizi di officina. In questo modo, il Bosch Partner offre alle proprie officine clienti la possibilità di lavorare con le moderne tecnologie sui veicoli di oggi e di domani.

Inoltre, il Bosch Partner può avvalersi dell'insegna Bosch, in maniera riconoscibile e distintiva, e ha l'opportunità di accedere a promozioni esclusive del programma eXtra Ricambisti. Il requisito principale per diventare Bosch Partner è avere un ricco assortimento di gamma per ciascuna famiglia di prodotto e collaborare in stretta sinergia con il proprio Bosch Concessionario di riferimento.

Il percorso formativo Master Ricambisti Bosch, un vero e proprio percorso di alta formazione, è strutturato in 48 ore suddivise in 5 moduli in cui vengono affrontati temi chiave del settore Automotive Aftermarket. La prima classe del Master è stata avviata in data 6 luglio 2021 e terminerà a settembre 2022 con la consegna dei diplomi. Gli argomenti trattati all'interno del Master sono stati sviluppati in funzione delle esigenze formative raccolte sul campo per affrontare le sfide dei cambiamenti del mercato nel mondo dei ricambi Automotive, sviluppate a misura di ricambista ed erogate da trainer di alto profilo grazie all'esperienza della scuola di formazione Bosch TEC.

In particolare, il corso si incentra sulle seguenti tematiche: gestione supply chain e magazzino, ovvero gestione delle scorte, posizionamento dei materiali, misurazione delle prestazioni, gestione ordini (anche con nuove forme digitali quali chat), gestione dell'obsolescenza, inserimento della nuova gamma, definizione del pricing e rotazione del prodotto; pianificazione finanziaria e rapporto con le banche, ovvero l'ottimizzazione del rapporto banche-impresa e la capacità di accesso al credito, nuova normativa indicatori crisi d'impresa; strategia del Ricambista nell'aftermarket italiano, ovvero qual è la visione di futuro del ricambista, quali fattori potrebbero facilitare o rendere difficile la

sostenibilità, cosa accadrà nel post Covid-19; marketing e vendite nell'aftermarket dei ricambi, ovvero l'organizzazione dei servizi al cliente con esempi di settore, organizzazione delle vendite e KPI di valutazione e come conoscere e sviluppare il potenziale dei clienti; risorse umane con focus sulla contrattualistica; selezione, valutazione, retribuzione del personale.

Per maggiori informazioni consultare il sito:

<https://www.boschaftermarket.com/it/it/servizi-e-supporto/contattacirichiedi-unpreventivo/>

© riproduzione riservata pubblicato il 13 / 07 / 2021