

COMUNICATO STAMPA

2018-04-13

CS- RENAULT E LA CONCESSIONARIA CONFALONIERI DI SASSARI PROMUOVONO I BUSINESS COACHING DAYS: UN WEEK END DI INCONTRI E FORMAZIONE PER IL BUSINESS

Il 24 gennaio è partito il Renault Business Booster Tour che sta percorrendo in 250 tappe l'intera Italia, con 60 veicoli distribuiti in 14 carovane simultanee.

Renault mette a disposizione delle proprie Concessionarie una “vetrina” sui veicoli commerciali allestiti, rivolta ai professionisti per soluzioni su misura.

Renault Italia e la Concessionaria Confalonieri di Sassari, in occasione della tappa del Business Booster Tour, hanno deciso di organizzare un week end di workshop e seminari dedicati agli imprenditori del territorio, in sinergia e collaborazione con Promocamera, Camera di Commercio di Sassari e Confindustria.

SASSARI - Dal 4 al 18 aprile, il Business Booster Tour fa tappa presso la Concessionaria Confalonieri. La Concessionaria avrà in esposizione la carovana dei veicoli allestiti Renault, volta a arricchire la gamma dei veicoli commerciali, con veicoli destinati al settore dell'edilizia, alimentare, trasporto mobilità ridotta e molto altro.

Per l'occasione, è stata sviluppata una sinergia con Promocamera, Camera di Commercio di Sassari e Confindustria, sotto l'egida del Comune di Sassari, che ha portato all'organizzazione di un week end di workshop, dedicato agli imprenditori locali e alle aziende di prossimità: i Business Coaching Days.

Nei giorni di venerdì, sabato e domenica, oltre all'esposizione dei mezzi commerciali allestiti Renault, i clienti e gli imprenditori del territorio avranno la possibilità di assistere e prendere parte a seminari sulla fiscalità, digital marketing, team work e molto altro, come da programma allegato.

Dunque impresa e territorio al centro dei “Business Coaching Days”, che per il week end vedranno protagonisti Renault, Confalonieri, Camera di Commercio e Confindustria.

“L'idea dei Business Coaching Days nasce dal lavoro quotidiano che sviluppiamo in azienda; il rapporto costante con le imprese del nostro territorio, ci ha aiutato a cambiare il nostro modo di porci nei confronti del cliente professionale. Inoltre, è fondamentale conoscere le esigenze dei clienti, al fine di proporre una soluzione che possa essere adatta ad ogni bisogno. Per ottenere questo tipo di interazione, che col tempo ci tramuta sempre di più in veri e propri consulenti al posto di venditori, crediamo sia necessario investire sulla professionalità del nostro team di lavoro.

A parità di prodotto, sono le persone che fanno la differenza nei confronti del consumatore finale e noi, abbiamo pensato sempre di più di investire su di loro; se si lavora sulle persone, sulla loro formazione, si possono ottenere degli ottimi risultati.

Per farlo bisogna da una parte condividere e integrare nei progetti aziendali i propri collaboratori, mettendoli al centro della crescita aziendale, dall'altra è necessario anche trovare dei collaboratori motivati, sui quali poter investire e porre fiducia, creando una professionalità tale, che possa evitare il rapporto di vendita come una guerra di sconti.

Dato che crediamo che questo sia il nostro percorso, abbiamo pensato di condividerlo con tutte le realtà del territorio e abbiamo creato questo progetto. Pensiamo che più è alto il grado delle competenze specifiche per settore, più tutto il

*commercio indipendentemente dal proprio ramo di attività, possa giovarne". - afferma **Luca Confalonieri, titolare della Confalonieri srl, Renault Store Confalonieri.***

*"Abbiamo presentato ad inizio gennaio il Business Booster Tour a Torino, giunto alla quarta edizione e con un impegno di Renault sempre crescente. Oggi vediamo come è possibile utilizzare e potenziare al meglio il Business Tour presso la Rete Renault, non solo mettendo a frutto i veicoli presenti in Concessionaria ma anche coinvolgendo in un progetto ad ampio respiro il tessuto commerciale ed industriale del territorio." – illustra **Francesco Fontana Giusti, Direttore Comunicazione ed Immagine Renault Italia.***

"Renault Pro+ è il marchio globale di Renault, che incorpora la strategia e la gamma dei veicoli commerciali Renault, i servizi al cliente nonché lo sviluppo della professionalizzazione della Rete Renault. Abbiamo una gamma con oltre 500 versioni ma siamo andati oltre, strutturando, negli anni, la nostra strategia sullo sviluppo della professionalità della Rete: basti pensare che negli ultimi 4 anni abbiamo più che raddoppiato i consulenti aziende e specialisti dei veicoli commerciali. Quantità e qualità della nostra rete, grazie ad un programma di formazione specifico BUSINESS ACADEMY, volto a sviluppare le competenze professionali nell'ambito della vendita alle aziende. L'obiettivo è che la nostra Rete sia sempre più vicina alle esigenze del cliente, con prodotti su misura (e dunque chiave è l'offerta dei veicoli allestiti che vediamo oggi e nelle carovane del Business Booster Tour), con una Rete formata e professionale, non solo nella vendita ma anche nella consulenza fiscale e finanziaria per il cliente.

Il Business Booster Tour è una vetrina privilegiata per il Concessionario, che per 1 o 2 settimane ha a disposizione i veicoli delle carovane (che sono 14, per un totale di 60 veicoli, e girano nello stesso momento in tutta Italia), offrendo soluzioni tailor made per il cliente.

*Nel 2017 la strategia sui veicoli commerciali ci ha permesso di arrivare al 12% di quota grazie sia a Renault sia a Dacia, miglior risultato degli ultimi 30 anni." – spiega **Fabrizio Piastra, Direttore Vendite Flotte della Renault Italia.***

*"L'aggiornamento continuo, la riqualificazione delle risorse umane costituiscono per gli operatori commerciali, condizioni indispensabili per accedere alle conoscenze e per utilizzare gli strumenti necessari ad affrontare con successo i processi di cambiamento della società e dei consumatori di riferimento. Per queste ragioni, afferma **Gavino Sini, Presidente della Camera di Commercio del Nord Sardegna**, con grande convinzione abbiamo sostenuto ed affiancato il progetto proposto dalla Confalonieri Auto proprio nell'ottica di contribuire alla crescita professionale ed allo sviluppo della forza commerciale delle aziende del territorio.*

I Business Coaching Days organizzati da Confalonieri Auto e Renault Italia, rappresentano un'importante occasione per trasferire competenze pratiche agli operatori commerciali, ma non solo, grazie ad una "partecipazione attiva" che consente di sviluppare esperienze operative immediatamente applicabili.

*Soddisfatta dell'iniziativa anche **Maria Amelia Lai, Presidente di Promocamera**, che dichiara: "assicurare il nostro sostegno a questa iniziativa, fornendo il supporto tecnico e logistico necessario per valorizzarla al meglio, è stata una scelta naturale da parte di Promocamera e ci auguriamo che possa essere la prima di una serie di eventi organizzati in collaborazione con importanti e qualificate realtà del territorio".*

Promocamera, infatti, oltre a rappresentare un Centro di riferimento per la formazione e sviluppo delle competenze manageriali delle imprese, grazie alla disponibilità di prestigiosi ed attrezzati locali rappresenta il luogo di raccordo, incontro e promozione dell'economia del Nord Sardegna nel suo complesso; uno "spazio comune" di dibattito, collaborazione ed interazione a disposizione dei soggetti pubblici e privati che si impegnano per la valorizzazione del territorio, della sua immagine e delle proprie eccellenze.

"Vogliamo rivolgere un plauso per la Società Confalonieri, che conferma con quest'iniziativa di essere un'azienda di eccellenza, in un territorio, la Sardegna, in cui è particolarmente difficile fare impresa, a causa delle moltissime difficoltà strutturali dovute all'insularità della nostra Regione. E' da apprezzare anche la scelta della Confalonieri di voler dare un valore aggiunto alla propria attività, attraverso la diversificazione dell'offerta commerciale e la ricerca di differenziarsi con la proposta di nuovi e moderni servizi.

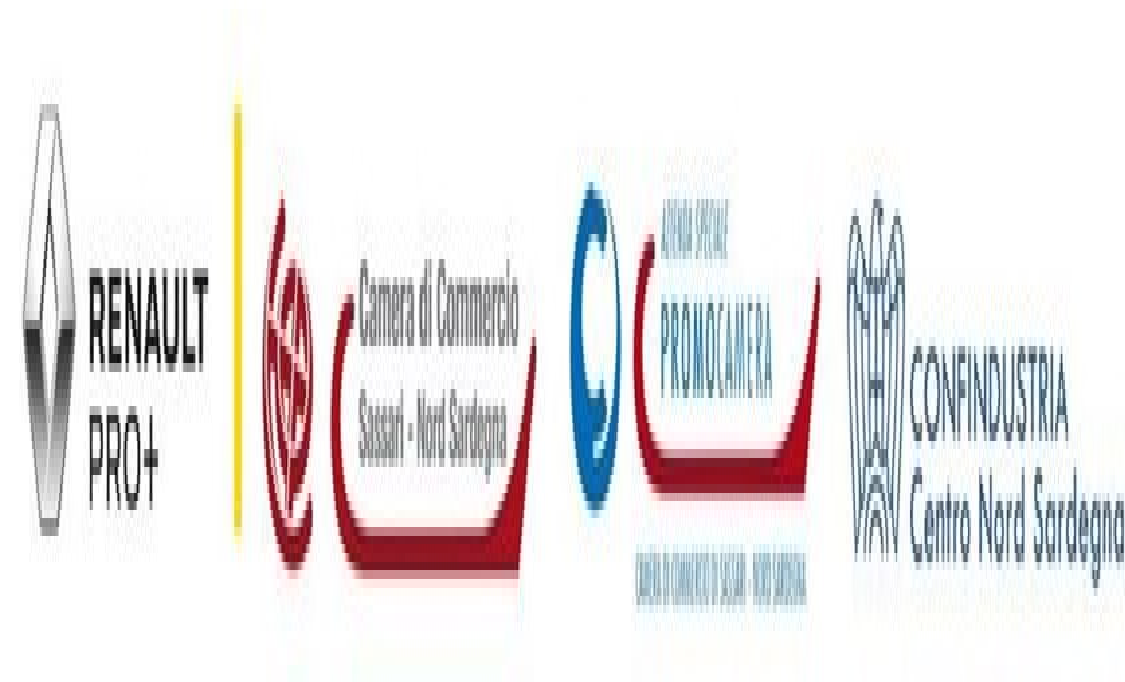
Vogliamo anche rivolgere l'attenzione alle modifiche che stanno riguardando il mercato dell'auto, in particolare per quanto riguarda la mobilità elettrica, anche perché in sintonia con le politiche regionali che confermano una nuova e moderna visione verso questa forma di mobilità. La Regione Sardegna ha infatti recentemente confermato per voce dell'Assessore all'Industria, di voler investire a breve termine 11 milioni di Euro per realizzare numerose stazioni di ricarica di macchine elettriche su tutto il territorio regionale e nuovi investimenti finalizzati a potenziare questo settore. In tal senso anche il Comune di Sassari ha recentemente comunicato di voler investire sulla mobilità elettrica e quindi l'attenzione della Confalonieri trova una conferma importante della modernità e dell'attualità delle sue scelte e politiche commerciali.

Dietro una politica commerciale che offre servizi moderni, troviamo anche la capacità di essere innovativi, argomento questo su cui Confindustria svolge un ruolo costante, di primo piano, spingendo e sollecitando la digitalizzazione delle PMI e anche delle Grandi Imprese

Infine una particolare attenzione allo stimolo che Confindustria Centro Nord Sardegna dà, con il suo contributo costante di diffusione della cultura di impresa, alle azioni di aggregazione e di rete tra le imprese. La nostra Sezione Metalmeccanica Auto ha sempre e continuamente svolto un ruolo di luogo di confronto, aggregazione e iniziative comuni, che hanno trovato nell'eccellenza della Confalonieri e delle altre aziende iscritte, un terreno fertile di interessanti e fruttuose iniziative anche commerciali." Giuseppe Ruggiu, Presidente Confindustria Centro Nord Sardegna.

Oltre ai seminari e ai momenti di formazione, sono previsti anche test drive e dimostrazioni di funzionamento dei veicoli commerciali Renault

Dunque un week end all'insegna del business, grazie al network creato dalla Concessionaria Confalonieri, che vedrà la tappa del Business Booster Tour prolungarsi fino al 18 aprile.



Per Maggiori Informazioni:

aLcu EIITPTT
Press & Product Communication Manager
0 62145826
23535@users.datamask.dmt.ca

Siti web: www.media.renault.com - www.group.renault.com