

Sintesi dei contenuti: diventa un professionista dell'auto-motive

Il percorso, di 64 ore, nasce come risposta alle nuove esigenze del mercato dell'auto-motive. Anche questo settore sta vivendo un momento di forte cambiamento e per questo richiede sempre più figure, che seppure specializzate nel settore, abbiano e posseggano le nuove competenze ormai richieste da un mercato sempre più specializzato. Le previsioni del settore sono che nei prossimi anni l'auto-motive avrà sempre più bisogno di nuove figure versatili per quanto riguarda gli strumenti di vendita. Non solo più la vendita diretta al cliente, ma anche telefonica e tramite chat, per orientare un consumatore sempre più attento all'acquisto mirato. Le opportunità lavorative sembrano non mancare, prendendo le stime che riportano che il 75% dei concessionari italiani ha dichiarato di voler aumentare il numero di persone impiegate nell'area web e digital all'interno della propria azienda. Il corso intende proprio offrire un'occasione formativa per chi si vuole avvicinare a questo ambito professionale o per chi ritiene di voler aggiornare una professionalità già formata. Il corso è realizzato in partnership con alcuni concessionari della zona di Trento e può prevedere un tirocinio a libera scelta.

Modulo 1: 4 ore team building ma non solo

Le quattro ore di team building sono progettate in parte per facilitare lo sviluppo di un clima di apprendimento positivo, fondato anche sullo scambio e l'arricchimento reciproco, in parte per cominciare a potenziare una fra le skills fondamentali per un venditore in generale nello specifico del settore dell'auto: l'intelligenza emotiva. Nel corso di questo primo modulo ai partecipanti saranno calati in situazioni in cui mettere alla prova la loro gestione delle emozioni e il sentire quelle dei colleghi di corso.

Modulo 2: 8 ore l'auto-motive marketing

Il modulo ha la funzione di facilitare l'introduzione del corsista nell'ampio mondo dell'auto-motive e di come in questi ultimi anni abbia subito dei forti cambiamenti dovuti in parte anche a nuovi clienti che prima di recarsi in un concessionario svolgono più ricerche online. Si tratta di un cliente ormai competente dal punto di vista tecnico. Proprio per questo il corso intende fornire al partecipante un approfondimento di conoscenza tecnica riguardo al prodotto auto, così da calarlo in un contesto di apprendimento quanto mai interessante e stravolto negli ultimi anni da una tecnologia diffusa.

Modulo 3: 8 ore il mercato digitale: conoscere il sistema per sfruttarne le potenzialità

Visto che le persone fanno sempre più affidamento ai motori di ricerca come Google per trovare le auto che interessano a loro, fra le competenze richieste da questo settore vi sono anche quelle digitali. Nel corso del modulo i partecipanti verranno formati non solo ad approfondire l'efficacia di un sito ma anche come questo sia responsive ovvero che funzioni su diversi dispositivi (notebook, tablet, telefoni cellulari).

Modulo 4: 8 ore il linguaggio Seo

Altro elemento che verrà approfondito nel quarto modulo è il SEO (ottimizzazione dei motori di ricerca). Conoscere questo tipo di linguaggio permette di inserire nel sito contenuti in grado di permettergli di risultare nella prima pagina di scelte durante la ricerca. I contenuti che verranno approfonditi sono: testi che descrivono l'azienda e i veicoli, un blog che risponde alle domande di questo settore, un modulo di contatto, una Landing Page (o pagina di destinazione) ovvero un sito web orientato a un obiettivo specifico ottimizzato per i motori.

Modulo 5: 8 ore la comunicazione efficace per ottimizzare la vendita

Nel corso del modulo verranno approfondite alcune tecniche per far in modo di attivare l'attenzione del cliente, catturare il suo interesse e coinvolgerlo in quanto si sta promuovendo così da spingerlo all'azione ossia all'acquisto. Durante il modulo verranno proposte esercitazioni e role play funzionali all'interiorizzazione delle tematiche proposte così da promuoverne un pronto uso.

Modulo 6: 8 ore sfruttare il potenziale dei social

Nel corso del modulo verrà approfondita la tematica dei social e di come l'incontro fra questi ultimi e l'auto sia sempre più vicina. Verranno analizzati le diverse tipologie di social per poi focalizzare l'attenzione sull'uso fra due fra i social ormai più usati e frequentati dai clienti di auto: instagram e facebook. Il modulo ha l'obiettivo di fare in modo che i partecipanti apprendano le potenzialità di questi due strumenti per quanto riguarda la vendita.

Modulo 7: 8 ore supporto formativo:

specifica attività di supporto formativo realizzata attraverso la metodologia del "coach sharing" che aiuterà i partecipanti a focalizzare, in chiave motivazionale, l'intervento su aspetti prettamente legati allo sviluppo professionale attraverso l'identificazione delle proprie potenzialità.

Modulo 8: 4 ore Crm: approfondimento

Il modulo ha la finalità di approfondire questo strumento di business grazie al quale è possibile ottimizzare le relazioni con i propri clienti e quindi aumentare le vendite. Verranno approfondite alcuni tools come registrare tutte le informazioni relative ai clienti, senza dimenticare più quanto avevi valuta quella permuta, pianificare le attività lavorative impostando, per esempio, utili promemoria di recall, gestire gli appuntamenti e seguire le attività del tuo team in modo che non ci siano accavallamenti, valutare le performance e le performance, integrare il CRM agli altri strumenti che si utilizzano ogni giorno, per esempio salvando gli scambi di e-mail, controllando gli accessi al sito web, connettendo i tuoi social network e tanto altro.

Modulo 9: 8 ore RESPONSABILIZZAZIONE POSITIVA e Branding personale:

Il modulo ha la finalità di potenziare la consapevolezza dell'apprendimento avvenuto così da attivare i partecipanti nel promuovere le competenze acquisite anche attraverso un'operazione di branding personale; il modulo riprenderà alcuni degli strumenti approfonditi per la vendita specifica dell'auto per sperimentarli sul proprio profilo lavorativo e rendere in questo modo più efficace la propria ricerca di un collocamento in questo ambito professionale.