www.asconauto.it anno 20 numero 223 - Maggio 2022

ORGANO UFFICIALE DELL' ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSORZI CONCESSIONARI AUTOVEICOLI - Mensile di informazione e cultura motoristica





FORMAZIONE

All'evento AsConAuto AComeService focus sulla formazione, con l'Academy assoluta protagonista

ComeService e, mai come in questa occasione, AComeAcademy.

A Venezia, dove AsConAuto ha tenuto a battesimo il primo degli eventi itineranti dedicati all'intera filiera del post vendita, la formazione si è ritagliata un ruolo centrale. Molto partecipati i workshop a tema, come quello moderato da Giampiero Luvié che ha avuto per relatori Dario Campagna, Direttore di AsConAuto Academy oltre che presidente Ucav, e Fabio Uglietti, International consulting, service & delivery Director di Quattroruote Professional.

Illuminante il titolo: 'Professione Automotive Post Vendita, scenari di crescita di profili in continua evoluzione'.

Norme, queste sconosciute

"L'Academy", ha esordito Dario Campagna, nasce per dare supporto agli autoriparatori indipendenti, perché possano essere sempre aggiornati sulle normative legate alla sicurezza. Per esempio, non tutti sanno che il corso Pes-Pav-Pei rientra tra quelli obbligatori per lavorare



sui veicoli ibridi ed elettrici". O che "il 40 per cento degli autoriparatori rischia una sanzione penale, e perfino la chiusura dell'attività, perché effettua il cambio gomme senza la necessaria abilitazione".

L'inconsapevolezza è più diffusa di quanto non si creda.

"So di un carrozziere sorpreso a verniciare il paraurti di un'Audi con due mesi di vita da cui aveva smontato dei sensori che pensava di poter rimontare come fossero semplici cavetti. Non aveva la più pallida idea di che cosa fossero gli Adas!". Non stupisce che "nel 2021 abbiamo consegnato oltre 600 attestati, soprattutto Pes-Pav-Pei".

Ma l'offerta dell'Academy è ben

più ampia e articolata.

Aprire la mente

Molto gettonati anche i corsi erogati in collaborazione con Quattroruote Professional sui veicoli ibridi ed elettrici, gli Adas, la gestione efficace del magazzino ricambi. la relazione con il cliente di officina... "C'è anche un tema di sostenibilità finanziaria", sottolinea Fabio Uglietti: "io dico che il cliente è sempre la prima riga del conto economico, va contato, analizzato, capito; l'autoriparatore è un imprenditore, deve sapere, non può delegare al commercialista". I corsi di AsConAuto Academy "aprono la mente. E anche a distanza di tempo il formatore è a disposizione per fornire chiarimenti. La formazione non finisce con il corso".

Ultime notizie

Segnatevi questa data, 1 luglio, e non prendete altri impegni che non siano con **Party Ucav**. Dopo l'edizione 2021 a Malpensa Fiere, l'evento clou nel calendario del consorzio torna nell'area feste di Cassano Magnago. E sarà il solito, ghiotto menù con annessibilità di fare due chiacchiere presso gli stand dei partner. Intanto, in attesa di conoscere i vincitori del viaggio premio in programma a ottobre, il primo maggio è partita la seconda tappa UcavinTour 2022. Le regole sono quelle di sempre: scalare le classifiche di riferimento comprando ricambi originali presso le concessionarie socie e prodotti e servizi dei partner.