

# IL GRUPPO STIMA AMPLIA LE OPPORTUNITA'

## LA FORMAZIONE COME STRUMENTO DI SEDUZIONE

Oggi, in un mercato sempre più competitivo avere ambizioni di crescita e di sviluppo significa dover fare "la differenza".

La strategia che da qualche anno il Gruppo Stima ([www.gruppostima.it](http://www.gruppostima.it)) ha ritenuto vincente, è la valorizzazione delle risorse umane impiegate al servizio dei propri clienti per aumentare il loro livello di soddisfazione.

La conseguente esigenza è stata di implementare ulteriormente la qualificazione interna delle risorse coinvolte. Si è partiti dalla semplice considerazione che tutte le aziende sono composte principalmente da persone che "comunicano" e "interagiscono" centinaia di volte al giorno internamente ed esternamente all'azienda stessa. Questo ha portato la direzione di Stima Srl a stringere collaborazioni con professionisti della formazione per l'organizzazione e la gestione delle risorse umane e per la comunicazione nei rapporti professionali.

Abbiamo sentito un amministratore delegato di Stima Srl sull'argomento, il sig. Vito Santacesaria. Ci ha riferito: Testata sulla "nostra Pelle" l'efficacia di questo orientamento, in relazione agli obiettivi di sviluppo del nostro Gruppo ed alla nostra vocazione votata al customer satisfaction, abbiamo deciso di ampliare i nostri servizi anche al settore "Formazione" con corsi pratici già testati da noi e rivolti ai nostri clienti.

La premessa è che resta fermo il nostro core-business principale, la consulenza tecnica nel settore automotive. Ma oltre ai corsi tecnici per la gestione delle flotte, per l'apprendimento delle metodologie delle varie riparazioni, sulle procedure di

redazione di perizie e preventivi, che da tempo eseguiamo sia per i nostri impiegati che per diversi nostri clienti, avvalendoci da quest'anno di professionisti della materia, oggi nostri diretti collaboratori, abbiamo ampliato l'offerta con corsi mirati sulla

- COMUNICAZIONE EFFICACE PER LA GESTIONE DELLE DELEGHE TRA DIRIGENTI E COLLABORATORI.
- LA COMUNICAZIONE ADEGUATA AL CUSTOMER SATISFACTION PER OPERATORI FRONT LINE, CALL CENTER E RETI DI VENDITA O ASSISTENZA: IL SORRISO DELL'AZIENDA PASSA ATTRAVERSO LA VOCE DEI PROPRI COLLABORATORI/OPERATORI/VENDITORI.
- LA GESTIONE EFFICACE DELLE RIUNIONI NEI DIVERSI SETTORI E TRA I DIVERSI LIVELLI DI RUOLO AZIENDALI.
- SUBIRE IL TEMPO E NON GESTIRE LA RISORSA TEMPO? L'ORGANIZZAZIONE OTTIMALE DELLE RISORSE UMANE (TIME MANAGEMENT: CONCETTI APPLICATI NELLA PRATICA).
- LA GIUSTA ATTENZIONE ALL'APPROCCIO COMUNICATIVO CON IL CLIENTE COME STRUMENTO DI FIDELIZZAZIONE PER VALORE AGGIUNTO.
- VENDERE O SAPER COMUNICARE? COSA OGGI È PIÙ EFFICACE? RICONOSCERE LE ESIGENZE E SODDISFARLE, LA

COMUNICAZIONE CIRCOLARE.

- CORSI PERSONALIZZATI E MIRATI PER OBIETTIVI O ESIGENZE SPECIFICHE RICHIESTE, PRESSO LE AZIENDE CLIENTI.



Tutti abbiamo braccia, gambe e voce per parlare, ma ... per cantare con successo non basta avere la voce, per vincere nello sport non basta avere braccia e gambe, "serve conoscere", capire, imparare dai modelli di successo e avere la volontà di applicare e allenarsi. "Tanti, tutti parlano, ma quanti si sono impegnati veramente per migliorare la propria comunicazione?...e sono proprio loro quelli che fanno la differenza!". Noi come Gruppo Stima non diamo per scontata questo "piccolo" dettaglio, ispirati anche da questo aforisma di Henry Ford:

"il semplice fatto di prestare attenzione alle piccole e semplici cose che la maggioranza da per scontate, renderà ricchezza a pochi uomini".