

FORMAZIONE: LA CHIAVE PER VINCERE

“Come gli anni precedenti, anche questo 2018 è all'insegna di una crescita costante; i risultati che Program ha ottenuto fino a oggi hanno superato le nostre migliori previsioni, al punto che siamo già in condizione di affermare che gli obiettivi che ci eravamo posti possono considerarsi pienamente raggiunti. Ma al di là della legittima soddisfazione che proviamo per quanto fatto, questo ennesimo traguardo per noi non è che uno sprone e un incentivo a fare ancora di più, a inseguire un ulteriore miglioramento. E la chiave per centrare nuovi successi riteniamo sia la formazione”.

Con queste parole **Andrea Bardini**, direttore operations della dinamica società fiorentina attiva nel mercato del noleggio a lungo e breve termine, traccia un primo bilancio dell'anno in corso e sottolinea il punto cardine che orienterà le scelte per il prossimo futuro: una proposta che sia sempre più a 360°, che sappia soddisfare appieno i clienti assicurando loro non semplicemente un servizio d'eccellenza modulabile secondo specifiche necessità, ma una presenza continua, una condivisione, una partecipazione concreta allo sviluppo della strategia di business (e alla sua attuazione). “Per questo motivo - sottolinea - abbiamo deciso di investire nella preparazione del nostro personale, aprendo al consolidamento della professionalità sia lo stesso personale interno sia la strategica forza lavoro rappresentata dagli agenti che



Forte degli ottimi risultati raggiunti nella prima metà dell'anno, Program punta a consolidare il proprio successo investendo nella formazione. L'obiettivo? Dare vita a una forza lavoro che sappia in ogni momento stare al fianco dei clienti e trovare per loro la miglior soluzione di mobilità

di Francesca
Papapietro

lavorano sul campo e materialmente propongono al bacino potenziale dei nostri nuovi clienti le offerte messe a punto.

Abbiamo intenzione di distinguerci dai competitor non solo per l'ormai nota flessibilità dei processi ma anche per l'immediata riconoscibilità di coloro che operano per nostro

conto; a loro infatti spetta non solo l'importante compito di illustrare i punti di forza delle nostre proposte, ma anche e soprattutto quello di essere veri e propri consulenti, persone cioè che oltre a conoscere a fondo Program sappiano interpretare nel modo più corretto i bisogni e le esigenze di mobilità di imprese,

“Abbiamo intenzione di distinguerci dai competitor non solo per l'ormai nota flessibilità dei processi ma anche per l'immediata riconoscibilità di coloro che operano per nostro conto

Andrea Bardini, Program

commerciali e viene gestito dalla nostra sede di Prato, puntiamo a un ampliamento significativo. Di questo specifico comparto, infatti, si occuperà la nostra attuale sede di Firenze, che verrà a breve riqualificata e rinnovata per dare spazio a nuovi progetti. Tutto questo sarà possibile dopo aver concluso entro fine anno il trasferimento del comparto lungo termine all'interno della nuova sede di Via Pratese, che nel panorama fiorentino rappresenta il principale polo della mobilità, e che già ospita le concessionarie di numerosi brand. A spingerci a compiere questo passo, senza dubbio impegnativo, sono stati gli ottimi numeri fatti registrare dal noleggio, che negli ultimi anni sono andati aumentando con regolarità e anche i numerosi successi raggiunti attraverso l'aggiudicazione di alcune commesse, quali Consip, forze dell'ordine e Rai”.

Cresce il breve termine

Coerentemente con il processo di consolidamento sul mercato e l'ormai strutturato trend di crescita, Program ha pensato a una miglior differenziazione della propria attività, ridisegnando logisticamente le sedi che si occuperanno della locazione a breve e a lungo termine.

“Per quello che riguarda il breve termine - continua Bardini -, che al momento è limitato ai veicoli

Nodo servizi: costruire l'eccellenza

Dalla competitività economica alla flessibilità, dalla garanzia di continuità - si pensi, per esempio, alla disponibilità immediata di un'auto sostitutiva in caso di necessità - al contenimento dei consumi e, non ultimo, alla sicurezza, le sfide di mercato nell'ambito del noleggio si giocano quasi esclusivamente sui servizi erogati, sulla loro effettiva efficacia e sulla capacità di incidere positivamente sulle performance aziendali.

Su questo terreno Program ha sempre dimostrato grandi capacità, non a caso vanta una più che lusinghiera percentuale di clienti fidelizzati. Una situazione di questo genere, tuttavia, se da una parte è senza dubbio positiva e per certi versi invidiabile,

dall'altra rende sempre più difficile trovare nuovi margini di miglioramento a servizi che raccolgono un consenso unanime. “È senza dubbio vero - commenta a questo proposito ancora Bardini - che lo studio sui servizi, al fine di renderli sempre più soddisfacenti per i

nostri clienti, non è semplice, ma il livello che abbiamo raggiunto può essere considerato un'ottima base di partenza per sviluppare nuove soluzioni che si sposino al meglio con le attuali esigenze di mobilità”.



Andrea Bardini

Sicurezza a bordo, un vantaggio per tutti

Viaggiare nel modo più confortevole possibile assicurando l'incolumità di driver e passeggeri. Cresce sempre più, anche nel mondo del noleggio, la domanda di sicurezza, e alcuni operatori del settore, come Program, non si sono limitati a intercettarla e a soddisfarla. Bensì sono riusciti a declinarla in modo da

assicurare anche se stessi (in termini di drastica riduzione del numero di sinistri) nel fornirla ai clienti. Come? In primo luogo sfruttando la preparazione della propria forza commerciale che, per prima, propone ai clienti l'adozione di specifici accorgimenti nell'utilizzare i sistemi di assistenza alla guida semi-autonoma.