

Formazione digitale: MotorK e PRAXI a supporto della rete di vendita Audi per la formazione al ruolo di BDC Manager

Milano, 13 ottobre 2020 – La trasformazione digitale sta radicalmente cambiando il processo decisionale per la scelta e l'acquisto dell'auto e le case costruttrici sono chiamate a formare le concessionarie sulle più avanzate tecniche di gestione del cliente digitale. Questo l'obiettivo del percorso di formazione avviato da **Audi Italia** e destinato ai professionisti della sua rete di vendita, in collaborazione con **MotorK** – azienda leader in Europa nel digital automotive – e **PRAXI** – primaria società di consulenza organizzativa.

Il programma di apprendimento si pone l'obiettivo di formare il **Business Development Center Manager Audi**, figura centrale all'interno della concessionaria che garantisce la continuità della relazione con il cliente durante l'intero processo di acquisto: porta avanti un'attività strutturata di follow-up prima della vendita dell'auto, durante la negoziazione, ma anche dopo aver finalizzato l'acquisto, al fine di fidelizzare il cliente.

Il progetto, della durata di otto mesi, prevede corsi di formazione strutturati in più sessioni erogati online secondo le modalità del **blended learning**, in cui si alternano cicli di appuntamenti di Self Learning e attività formative con lezioni condotte dai trainer in virtual classroom. Il primo modulo, avviato a settembre, è dedicato al nuovo **Customer Journey** e agli effetti della pandemia sulle preferenze e le abitudini dei consumatori. Nei moduli successivi seguiranno approfondimenti su business strategy, business management, processo di CRM e lead management, organizzazione del Business Development Center, stili di leadership.

La formazione terminerà ad aprile 2021, con momenti di valutazione in cui i partecipanti dovranno dimostrare di aver acquisito le competenze attese dal ruolo. La **certificazione BDC Manager Audi** prevede test, colloqui, elaborazioni di dati e costruzioni di piani che dimostrino la solidità del partecipante sia sui temi più strettamente tecnici di processo, sia su quelli manageriali e di gestione e sviluppo delle persone.

MotorK

MotorK è l'azienda leader in Europa nel digital automotive: offre una combinazione unica di prodotti SaaS in-cloud, soluzioni digitali e servizi di marketing per case auto, concessionari e acquirenti. Nata in Italia nel 2010, l'azienda è riuscita ad allargare la propria attività dall'Italia alla Spagna, Francia, Germania e Regno Unito. MotorK è partner digitale di fiducia di case automobilistiche e concessionari e, oltre ad aver sviluppato DriveK – il principale car configurator sul mercato – è fornitore leader in Europa di soluzioni web per i dealer. L'azienda è stata riconosciuta da numerose organizzazioni come una delle società europee con il maggior tasso di crescita nel settore tecnologico ed è dotata del più grande dipartimento di Ricerca & Sviluppo in Europa nel settore digital automotive.

Ufficio Stampa MotorK

press@motork.io

PRAXI S.p.A. – Organizzazione e Consulenza

PRAXI è una primaria società italiana di consulenza organizzativa. Costituita nel 1966, si è sviluppata rapidamente ed oggi è una realtà formata da 9 Sedi, 250 Consulenti, un capitale sociale di 6 milioni di €. In oltre cinquant'anni di attività, PRAXI ha servito più di 12 mila clienti, attraverso quattro Divisioni: Organizzazione, Informatica, Valutazioni e Advisory, Risorse Umane. La profonda esperienza organizzativa, l'attenzione alla creazione di valore, gli interventi con gruppi di lavoro omogenei nella cultura, ma diversificati nelle competenze, costituiscono un fattore chiave di differenziazione, che permette a PRAXI di accompagnare i clienti verso obiettivi di valore effettivo e di consolidare nel tempo alleanze professionali durature.

PRAXI Group comprende anche:

[PRAXI Intellectual Property S.p.A.](#) -Brevetti e Marchi

[PRAXI Alliance](#) – Worldwide Executive Search

[PRAXI Valuations](#) – Global Independent Advisers

[Consalia Ltd](#) – Global Sales Performance Improvement

www.praxi.praxi - press@praxi.praxi