



ТЕХНИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

ЗАПЧАСТИ И СЕРВИС
ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

15-20 февраля 2016 г.

г. Челябинск

ТЕХНИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

ЗАПЧАСТИ И СЕРВИС ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

С 15 по 20 февраля в Челябинске состоялась очередная серия технических семинаров для сотрудников магазинов и сервисных центров. Обучение проходило на базе национального дистрибьютора запасных частей для европейского грузового транспорта - компании «Коммерческий транспорт», при поддержке Ассоциации торгово-сервисных предприятий для коммерческого транспорта «TRUCK LDC».

На обучение приехали сотрудники магазинов и сервисных центров из различных регионов России и Казахстана: Оренбурга, Новосибирска, Белгорода, Красноярска, Пензы, Омска, Перми, Чебаркуля, Челябинска и Костаная.

С 2014 года семинары являются эффективной площадкой для коммуникации и обмена опытом между участниками обучения и представителями компаний-производителей запасных частей. За это время свою квалификацию повысили более 150 человек из России и Казахстана, были проведены семинары при участии 30-ти производителей.

Сергей Туманов, директор компании «Джи Трак Восток»: «Программа мероприятия предусматривает технические семинары 10-ти ведущих мировых производителей автокомпонентов разных товарных групп, что позволяет участникам за неделю пройти обучение по техническим особенностям разных категорий продуктов, получить полезную информацию по техническим характеристикам продукции, узнать о новинках ассортимента производителей, а также получить опыт практического применения знания на тренингах по продажам. Поэтому даже опытные специалисты, работающие на рынке грузового транспорта не первый год, узнают много нового для себя».

Все участники мероприятия отметили высокий уровень организации, и актуальность тем семинаров.



ТЕХНИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

ЗАПЧАСТИ И СЕРВИС ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

15-20 февраля 2016 г.



Совместная фотография с тренером компании MERITOR



Командная работа в рамках тренинга по эффективным продажам



Вручение сертификата о прохождении обучения



Презентация тренера Александра Котельникова от компании BOSCH

ТЕХНИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

ЗАПЧАСТИ И СЕРВИС ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

15-20 февраля 2016 г.



- Компанию Shell представил руководитель отдела продаж Максим Зайцев



Максим Зайцев подробно рассказал о компании Shell и о выпускаемых смазочных материалах. В отдельный блок вынес торговую линейку продуктов Shell Rimula, в котором детально рассмотрел особенности и характеристики основных товаров, познакомил слушателей с передовыми технологиями в производстве смазочных материалов для коммерческого транспорта. Вторую часть своего выступления тренер посветил линейке продуктов Shell DriveLine для каждой марки грузовых автомобилей.

ТЕХНИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

ЗАПЧАСТИ И СЕРВИС ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

15-20 февраля 2016 г.

- О продукции компании SKF рассказал инженер направления коммерческого транспорта Антон Копунов

Презентация была посвящена рассмотрению типов конструкций ступичных узлов, применяемых на тяжелом коммерческом транспорте. В отдельном блоке тренер обозначил тенденции развития конструкций ступичных узлов. В заключительной части своего выступления Антон Копунов сделал акцент на различиях между сериями конических подшипников и основных ошибках при их установке.





ТЕХНИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

ЗАПЧАСТИ И СЕРВИС ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

15-20 февраля 2016 г.

- Компанию Federal-Mogul Motorparts представил технический менеджер Максим Атаров и менеджер по продажам в России и странах СНГ Александр Шашкин



Представители европейского производителя деталей познакомили участников обучения с историей компании и ассортиментом производимой продукции. Тренеры подробно раскрыли тему компонентов тормозной системы BERAL (фрикционных смесей, колодок, накладок, дисков) и двигателя. Совместно обсудили преимущества запчастей данной марки, сравнили с товарами конкурентов, рассмотрели особенности установки и диагностики деталей.

ТЕХНИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ



ЗАПЧАСТИ И СЕРВИС ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

15-20 февраля 2016 г.

- Презентацию компании KNORR-BREMSE провел менеджер по работе с ключевыми клиентами Дмитрий Аспидов

На семинаре Дмитрий Аспидов продемонстрировал сотрудникам особенности работы с каталогом и сайтом компании. Рассказал технические аспекты эксплуатации узлов и агрегатов, рассмотрел возможности гарантийного сопровождения.





ТЕХНИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

ЗАПЧАСТИ И СЕРВИС ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

15-20 февраля 2016 г.

- Компанию HELLA представлял руководитель отдела обучения и технической поддержки Александр Суходоля

Александр Суходоля рассказал об истории компании и ассортименте производимых товаров. В своем выступлении тренер уделит внимание вопросам светотехники, электроники и электрики. Детально раскрыл тему гаражного и диагностического оборудования. Совместно с участниками обучения рассмотрели систему охлаждения и систему кондиционирования автомобиля на примере продукции компании HELLA.



ТЕХНИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

ЗАПЧАСТИ И СЕРВИС ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

15-20 февраля 2016 г.

- Компанию Sogefi представил региональный менеджер СНГ Виктор Кондратьев

Виктор Кондратьев рассказал о компании Sogefi, о видах фильтров, о технических характеристиках продукции. Рассмотрел преимущества фильтрации. На семинаре познакомились с технологией Sogefi Diesel3Tech™ и с технологией укладки бумаги «ёлочкой» Chevron.





BOSCH

ТЕХНИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

ЗАПЧАСТИ И СЕРВИС ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

15-20 февраля 2016 г.

- Технический тренер Александр Котельников рассказал о продукции компании BOSCH



В рамках данного семинара технический тренер не только рассказал о производителе, завоеванных позициях на рынке и о планах на будущее, но и провел анализ особенностей и преимуществ продукции BOSCH. Рассмотрел фильтрующие и топливные системы, стартеры и генераторы.

ТЕХНИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

ЗАПЧАСТИ И СЕРВИС ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

15-20 февраля 2016 г.

- Компанию Wabco представил региональный менеджер Дмитрий Билецкий

Тренер включил в программу семинара такие темы, как системы ABS/ASR, EBS, ECAS, IVTM. Рассказал об особенностях диагностики тормозных систем и о гарантийных случаях. В конце своего выступления Дмитрий Билецкий ответил на все вопросы слушателей.



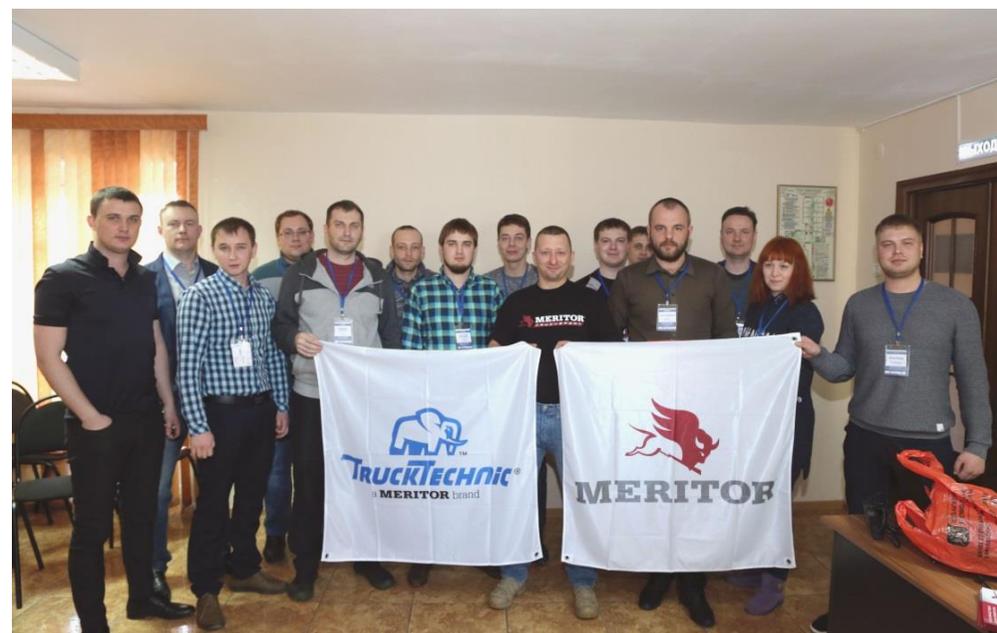
ТЕХНИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

ЗАПЧАСТИ И СЕРВИС ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

15-20 февраля 2016 г.

- От компании MERITOR провести обучение приехал представитель по техническим вопросам в России и странах СНГ Павел Кланг

Семинар был представлен темами о дисковых тормозных системах Meritor: отличия и особенности тормозных механизмов DX, DUCO, ELSA1, ELSA2, ELSA195/225, восстановленные тормозные механизмы. В заключительной части презентации Павел Кланг рассказал о ремонтных комплектах для дисковых тормозных механизмов Meritor и Trucktechnic.



ТЕХНИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

ЗАПЧАСТИ И СЕРВИС ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

15-20 февраля 2016 г.

- Заключительным этапом обучения стал авторский тренинг Татьяны Гончаренко, бизнес-тренера Ассоциации TRUCK LDC по эффективным продажам, в ходе которого специалисты обменивались опытом работы с «трудным» клиентом и обыгрывали сложные ситуации из практики участников. «Уникальность данного тренинга определяется тем, что он разработан с учетом специфики работы продавцов и мастеров автомобильных торгово-сервисных центров, учитывает особенности поведения клиента при выборе магазина или сервиса, а также особенности его поведения при покупке», - рассказывает Татьяна Гончаренко.



ТЕХНИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ

ЗАПЧАСТИ И СЕРВИС ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

15-20 февраля 2016 г.



Елена Чудакова, менеджер ООО Камтранс(г. Пермь):

Очень понравилась организация обучения. Мы получили много важной и полезной информации, которая пригодится при общении с покупателями, будет способствовать качественному подбору деталей и, соответственно, поможет увеличить продажи. Хочу отдельно отметить презентации таких производителей как Shell, HELLA и Wabco. Я впервые побывала на семинаре по продажам. Было интересно узнать, как правильно общаться с покупателями.



Роман Шинкарев, старший менеджер ООО РА (г. Белгород):

Семинары были организованы очень грамотно, информация подавалась в понятной форме и ее легко было усваивать. Интересная презентация была у представителя компании HELLA. Практически вся полученная информация полезна для моей работы: обладая более глубокими техническими знаниями, я смогу эффективнее работать с клиентами. Очень интересно было пообщаться с коллегами из разных городов. С удовольствием приеду еще раз.



Олег Мочалов, продавец ООО Европа (г. Пенза):

Впечатления от прошедшей серии технических семинаров только положительные. Было удобно жить и учиться в одной гостинице. За неделю обучения я познакомился с несколькими известными брендами. На каждом семинаре я узнавал что-то новое для себя, что пригодится в дальнейшей работе. Представители компаний-производителей преподносили информацию в доступной и увлекательной форме.