

LA BORMIO CHE NON TI ASPETTI...



L'ESPERIENZA FORMATIVA DI ITALIA DISTRIBUZIONI
RACCONTATA DA CHI L'HA VISSUTA

Dal 22 al 24 febbraio 2012, presso l'hotel Bagni Nuovi di Bormio, si è tenuto l'evento formativo organizzato da Italia Distribuzioni "Vivere l'orientamento al cliente: Comunicazione e Fidelizzazione, i 5 passi" organizzato e condotto dalla Dott.ssa Donatella Rampado. Obiettivo del corso: stimolare processi di cambiamento già nel lavoro quotidiano volti a migliorare i risultati. Il team per il 2012 è stato selezionato coin-

volgendo colleghi di diversi reparti e con diversi ruoli all'interno dell'azienda. A ognuno di loro è stato assegnato il compito di diffondere in ID il valore dell'aggregazione. Crediamo, infatti, che l'affiatamento della squadra, la spinta della competizione, l'efficacia della giusta strategia, la perfetta integrazione delle capacità di ogni singolo elemento siano le caratteristiche di un team vincente. Sono questi i punti di forza di un'azienda di successo.

L'evento formativo di Bormio mi ha coinvolto in modo inaspettato. L'organizzazione delle giornate, la professionalità della formatrice e la coesione del gruppo sono state le vere protagoniste di questa immersione fuori dalla realtà quotidiana, dove la parte formativa si è incastrata perfettamente in un contesto ludico. L'evento formativo è stato arricchito anche da scelte "indovinate" come la location suggestiva e bellissima e i sapori delle bontà enogastronomiche locali.

Un'esperienza costruttiva che mi ha fatto comprendere maggiormente l'importanza di lavorare in gruppo e il valore della cooperazione con i colleghi di altri reparti che magari non conoscevo ancora fisicamente e ai quali ho finalmente potuto attribuire un volto.

Il contesto informale mi ha fatto respirare un clima positivo e aggregante e il mio scetticismo nei confronti di attività formative fuori porta ha lasciato il posto all'entusiasmo.



Operation Planner Roma

Gianfranco Fedele



Claudio Maestri

Selezionare colleghi di diversi reparti è stata un'ottima scelta. Nel corso del progetto abbiamo capito l'importanza della fluidità nelle comunicazioni interne, essenziali per ottimizzare la gestione operativa e per essere competitivi sul mercato. Abbiamo affrontato diversi temi, primo tra tutti la predisposizione all'attenzione a tutto quello che ci viene comunicato e a tutto quello che ci circonda. Semplici e mirati esercizi ci hanno insegnato ad avere una maggiore predisposizione alla memo-

rizzazione, adottando metodi che permettono di non farsi distrarre da fattori esterni e focalizzare l'attenzione sull'evento in corso. Abbiamo dato valore all'ascolto delle necessità dei clienti e appreso spunti per la fidelizzazione di clienti già acquisiti e per l'acquisizione di nuovi.

Il contesto in cui si è svolto l'evento era molto gradevole. Consiglio a chi sarà scelto per il prossimo corso di sfruttare a pieno l'opportunità data. Un'occasione da non perdere.

District Manager Piemonte, Valle D'Aosta, Liguria

Prima della partenza abbiamo ricevuto il programma dettagliato delle tre giornate che si sarebbero svolte in questa nota meta sciistica, ed essendo un posto così ricco e interessante non ha potuto che alimentare in noi una certa aspettativa. Le giornate che abbiamo passato insieme hanno confermato quanto noi tutti avevamo immaginato. Momenti ludici e di estremo relax e una importante giornata formativa: le nozioni apprese e le dinamiche che si sono create fra noi hanno

arricchito il nostro bagaglio di conoscenze e pratiche.

Mi reputo fortunato perché insieme ad altri 18 colleghi ho avuto la possibilità di far parte della "squadra" selezionata per partecipare a questo evento formativo. Personalmente ritengo tale esperienza costruttiva e sottolineo che la parte formativa è stata uno strumento tanto utile, sia per il singolo che per il gruppo, da auspicare che venga utilizzata maggiormente dalla nostra azienda.



Operation Planner Padova

Diego Nicoletto