

St. Valentin, 9 aprile 2014

**Case IH inizia in Sudafrica la "stagione 2014 dei training sulle mietitrebbia"**

**La formazione sulle mietitrebbia per i concessionari e la forza vendita segue le stagioni globali della raccolta**

*Training sulle mietitrebbia Case IH per un servizio clienti al top / Prima tappa del 2014: Sudafrica / Buona combinazione di teoria e pratica / Grande successo del contemporaneo evento per i clienti*

Case IH ha dato il via alla stagione 2014 dei training sulle mietitrebbia a Delmas (Sudafrica) con sessioni di livello base e avanzato che si sono tenute nelle scorse settimane e oltre 50 concessionari e addetti alle vendite che hanno ricevuto aggiornamenti approfonditi riguardo alle mietitrebbia Case IH nella sede di un grande concessionario vicino a Johannesburg.

Come afferma Georg Landerl, formatore commerciale per la regione EMEA (Europa, Medio Oriente e Africa) di Case IH, "I nostri ingegneri lavorano sodo per progettare una macchina che unisca ottima qualità del prodotto e alta produttività, ma che sia anche robusta, semplice e facile da usare.

Ciononostante, per far sì che i nostri clienti facciano la scelta migliore e riescano a utilizzare al meglio le nostre macchine, la nostra forza vendita deve avere una grande esperienza e competenza, e deve poter fornire un'assistenza al top".

**Istruzioni dettagliate ed esperienza sul campo**

La formazione sulle mietitrebbia e i corsi su tutte le altre macchine Case IH sono strumenti ben consolidati e molto apprezzati per un'assistenza clienti di altissimo livello in tutto il mondo. La regione EMEA di Case IH gestisce queste sessioni di formazione in Europa, Medio Oriente e Nord Africa.

"Dopo i corsi che hanno visto coinvolta la forza vendita di Northmec e di un altro importante concessionario dell'Africa orientale, si svolgeranno nelle prossime settimane altre sessioni per il Regno Unito, l'Europa dell'Est, l'Austria e la Germania" afferma Georg Landerl e sottolinea "Noi di Case IH prendiamo molto sul serio la qualità dell'assistenza clienti in tutto il mondo.

La formazione è basata su un interessante mix fra teoria e pratica. Circa la metà dei miei corsi è finalizzata a fare esperienza pratica sulle mietitrebbia. Proveremo a far rientrare nel prossimo corso, già in programma in Sudafrica ad aprile 2015, una parte di esperienza pratica sulle mietitrebbia, elemento che aumenterà ancora di più la motivazione della nostra forza vendita."



PRESS RELEASE

## La migliore impostazione per risultati al top

“Una sgranatura di successo dipende molto dalle impostazioni della macchina: ecco perché le nostre sessioni di formazione includono una parte teorica su differenti organi trebbianti, un’illustrazione dei vantaggi del sistema Case IH Axial-Flow® rispetto ad altri sistemi ed esercitazioni volte ad ottenere le impostazioni migliori in diverse circostanze e con prodotti differenti. A seguito di queste nozioni viene sempre effettuato un addestramento pratico sulla macchina. Il feedback dei nostri clienti circa le capacità della nostra forza vendita è sempre molto positivo: i nostri venditori sono molto apprezzati da coloro che vogliono ottenere informazioni e poi investono nelle macchine Case IH.” Quando le strutture lo consentono, il corso prevede una sessione di simulazione qualora non sia possibile fare esperienza reale sulla mietitrebbia. Queste simulazioni forniscono un’importante esperienza di guida e di impostazione delle macchine, e aiutano la forza vendita a familiarizzare con le mietitrebbia.

“Per permettere ai partecipanti di fare esperienza diretta sulle macchine, il prossimo momento di formazione ‘al lavoro’ per le mietitrebbia nella regione EMEA si svolgerà in Spagna tra fine maggio e metà giugno: e vi sono già numerosi iscritti a questi corsi”, ha aggiunto Landerl.

## Risultati incoraggianti

Nei loro feedback i partecipanti alle sessioni di formazione sottolineano spesso i vantaggi di questi corsi. “Ottimo, ho imparato molto!” e “Grande corso di formazione!” sono stati solo due dei commenti positivi dei partecipanti al corso svoltosi in Sudafrica.

“Durante la formazione abbiamo inoltre organizzato un evento per i clienti a Delmas. La vendita di diverse mietitrebbia, avvenuta durante questo evento, testimonia con forza l’abilità dei nostri esperti collaboratori”, conclude Landerl.

*Case IH is a global leader in agricultural equipment, committed to collaborating with its customers to develop the most powerful, productive, reliable equipment -- for those who demand more. With headquarters in the United States, Case IH has a network of dealers and distributors that operates in over 160 countries. Case IH provides agricultural equipment systems, flexible financial service offerings and parts and service support for professional farmers and commercial operators through a dedicated network of professional dealers and distributors. Productivity enhancing products include tractors; combines and harvesters; hay and forage equipment; tillage tools; planting and seeding systems; sprayers and applicators; and site-specific farming tools. For more information, visit us on the World Wide Web at <http://www.caseih.com>.*

## Contatti

Oswaldo Brigatti, Tel: 059 59 14 87, [osvaldo.brigatti@cnh.com](mailto:osvaldo.brigatti@cnh.com)