

AsConAuto Academy, il focus sulla formazione "Non solo servizio: è un'opportunità di crescita"

Un centro per la formazione automotive a tutto campo per gli associati, siano essi Dealer che autoriparatori: ecco **AsConAuto Academy**, la cui nascita è stata annunciata nel corso di Automotive Dealer Day. Un progetto importante, di cui abbiamo parlato con Dario Campagna, che siede nel board di **AsConAuto** e dell'Academy è il responsabile (coadiuvato da Roberto Scarabel).

Un'iniziativa, è stato detto in fase di presentazione, che prende spunto dall'esperienza della Nada, l'associazione dei Dealer nordamericani.

"Esatto. Proprio quest'anno siamo arrivati alla nostra decima partecipazione alla convention Nada. Li abbiamo sempre definiti viaggi di studio, perché questo effettivamente sono stati: non ci siamo limitati a osservare i nostri colleghi d'Oltreoceano, ma abbiamo cercato di imparare dal loro sistema associativo, che naturalmente si propone come modello di riferimento assoluto. L'Academy della Nada, per dire, è una sorta di università di formazione in campo automotive; noi non ci spingiamo così lontano, ma abbiamo recepito il messaggio: la formazione significa crescita. Il nostro slogan, presente sul sito dedicato, è 'Se ti formi non ti fermi' e proprio in questo senso va la nostra proposta. Perfettamente in linea, aggiungerei, con lo spirito **AsConAuto**".

La formazione obbligatoria ma non solo: la proposta, sulla carta, appare davvero a tutto campo.

"È così. Abbiamo articolato una proposta ampia di percorsi formativi o singoli corsi, che riguarda ogni area dell'azienda e del business - ma poi c'è anche l'offerta di corsi di lingue straniere, di materie umanistiche... L'idea è quella di dare un servizio ai nostri associati, quindi di mettere a loro disposizione competenze e conoscenze. Inoltre, e qui parliamo soprattutto dei Dealer, offriamo la possibilità di andare a coprire aree di formazione che vengono lasciate scoperte dalle Case, sia sulla vendita che sul post-vendita. Faccio un esempio. Prendiamo un tema che oggi è centrale per tutti i Concessionari, cioè il web-

marketing: non tutti i Brand stanno facendo corsi specifici. La nostra Academy lo propone, e secondo me è uno dei principali all'interno della nostra offerta. Vorrei però precisare un punto importante. Come tutte quelle che facciamo, è una proposta che intende sempre rispettare ruoli e competenze. Mi spiego: il nostro obiettivo non è andare a sostituirci ai centri di formazione delle Case, né di portar via loro il lavoro. Tutt'altro. A noi interessa collaborare, interessa l'integrazione. Questo discorso, naturalmente, vale con le Case come con Federauto o con qualunque altra azienda o associazione che faccia formazione".

Quali definirebbe i punti di forza della vostra proposta?

"L'opportunità per i Dealer di poter organizzare qualsiasi tipo di formazione finanziata; di poter accedere all'Erasmus lavorativo, sia in entrata che in uscita, che è finanziato dalla Comunità Europea; di poter svolgere i corsi in sede, facendo certificare le aule, sia presso il Consorzio di riferimento... Per quanto riguarda la formazione in apprendistato, i corsi saranno costruiti su misura per le esigenze di ogni singola azienda e potranno essere erogati direttamente in sede, il consulente dell'Academy sarà unico e dedicato, offriamo assistenza totale per la documentazione, consulenze pre-assunzione, valutazioni sulla situazione formativa dell'apprendista".

Il lavoro di preparazione prima dell'annuncio di Verona ha richiesto cinque mesi: siete andati veloci.

"Merito dei nostri partner, aziende come per esempio Qualitalia e Telemaco, già preparati e attivi sul mercato, che ci hanno consentito di non partire da zero. E devo dire che grazie a loro questi mesi sono stati, per me, un percorso di formazione. Ho scoperto l'Erasmus lavorativo, che non conoscevo e che è un'opportunità enorme sia per i Dealer sia per gli autoriparatori; ho scoperto che in Italia ci sono regioni, come per esempio la Basilicata, che sono molto avanti in materia di formazione e che consentono di fare corsi on-line certificati a livello nazionale... E abbiamo già ottenuto qualche risultato per alcuni dei nostri associati, mettendo a disposizione la possibilità di accedere a



Dario Campagna,
Responsabile
di **AsConAuto Academy**

corsi di formazione finanziati a livello di Regioni".

Quali tempi avete previsto per arrivare a marciare a pieno regime?

"In questo momento stiamo lavorando alla comunicazione dell'Academy, alla sua divulgazione, all'interno di **AsConAuto**. Organizzeremo alcuni corsi di prova a livello locale, con tre-quattro Consorzi, e contemporaneamente cercheremo di fare informazione molto pressante su formazione finanziata, Erasmus lavorativo e apprendistato. Il nostro obiettivo è arrivare a essere pienamente operativi a metà novembre, in concomitanza con il Service Day. Poi, ma questo accadrà un po' più avanti, uno dei nostri obiettivi è legarsi a qualche università, per avere una sorta di organo scientifico che possa dare più forza, a livello di rappresentatività, come attestati, ai corsi che organizzeremo. Non parlerei di master, perché i master li fa chi ha alle spalle un corso di laurea; li chiameremo in un altro modo, però il senso è quello".

L'Academy è una società a parte rispetto ad **AsConAuto?**

"No, è all'interno dell'Associazione. Ma dal punto di vista finanziario dovrà essere autosufficiente. Oggi non è ancora così, anche se poi siamo stati bravi a ridurre al minimo i costi dell'avviamento del progetto. Ho già chiesto che all'interno del budget **AsConAuto** abbia il suo centro di costo. Non appena cominceremo a erogare i corsi, l'Academy potrà cominciare a camminare con le sue gambe, a vivere con la sua forza. Le potenzialità per farlo, d'altronde, le ha tutte".

Ci sono altri progetti di questo livello in cantiere?

"Al momento no, non prevediamo di avviare altre iniziative. Tra l'Academy, il contratto di lavoro e le altre attività, comunque, direi che gli impegni non ci mancano. E poi bisogna tenere conto del fatto che non abbiamo una struttura dedicata, del personale, come accade in altre associazioni. Il nostro impegno comporta qualche sacrificio, rubiamo ore al nostro lavoro di imprenditori, alla vita privata... Ma quando poi un progetto va a buon fine, quando la passione che ci mettiamo viene ripagata, la soddisfazione è doppia, e la fatica passa in secondo piano".

IL RESPONSABILE

Dario Campagna
"Abbiamo messo a frutto la lezione della Nada: condividere competenze e conoscenze per poter progredire nel business"

IL PROGRAMMA

Dal web-marketing alla formazione in apprendistato, con la possibilità di effettuare corsi su misura e in sede