

Despar Centro-Sud punta sul modello ibrido per la formazione

Luigi Dell'Olio - 17 Novembre 2021



“Non si torna indietro” è stato uno dei concetti più usati e abusati durante la prima stagione pandemica, quando si è capito che il web poteva essere non solo uno strumento di comunicazione, ma anche di formazione. Con il vantaggio di poter seguire le lezioni senza spostarsi fisicamente da casa e negli orari compatibili con la propria attività lavorativa.

Oggi, che si tenta un ritorno alla normalità, l’insegnamento del 2020 torna prezioso per lo sviluppo di una nuova modalità, battezzata come “blended” o ibrida, che combina i vantaggi dello streaming con quelli delle lezioni in presenza. Sul modello misto punta tra gli altri Maiora, l’azienda concessionaria del marchio **Despar nel Centro Sud**, che ha rinnovato il piano di investimento sulle sue persone.

La nuova piattaforma

Così la società ha messo a punto una nuova piattaforma digitale per l’apprendimento, concepita a livello nazionale in accordo con il consorzio Despar Italia e realizzata da Adhoc Retail, realtà che vanta una prestigiosa esperienza di formazione nell’ambito del training specifico del settore della gdo.

Il primo corso a partire sulla piattaforma sarà destinato allo sviluppo professionale degli store manager e sono già previsti percorsi diretti ad addetti alle vendite e dei reparti freschi. Una volta entrato nel sistema informatico, l’utente potrà accedere liberamente ai diversi livelli di approfondimento. Il percorso si articola su una determinata sequenza di quiz da superare (uno per ogni area) e saranno utilizzati diverse tipologie di contenuti, dai video educativi (“ed-movie”), alle animazioni, fino ai business game, componendo quindi differenti modalità di interazione.

Alla fine del percorso formativo è previsto un test conclusivo di validazione in base al quale l’utente riceverà, direttamente dalla piattaforma digitale, il certificato di abilitazione a store manager Despar.

Arriva il gastrosofo

L’approccio innovativo si esprime anche nella formazione in presenza nei punti di vendita: è infatti stato avviato un tour formativo tra Campania e Calabria che vede la partecipazione di un *gastrosofo*, ovvero l’esperto per incrementare le competenze degli addetti ai reparti SaFo (salumi e formaggi). Un percorso che diventa anche occasione di divulgazione e



di informazione per i consumatori, che possono assistere alle lezioni tenute nei punti di vendita e diventare maggiormente consapevoli dei prodotti in vendita e delle loro caratteristiche.

“Per oltre un anno, non abbiamo potuto fare a meno della tecnologia, indispensabile e necessaria per proseguire i nostri obiettivi di sviluppo commerciale e crescita professionale”, sottolinea **Pippo Cannillo, presidente e amministratore delegato di Maiora**: "Oggi, forti di questa esperienza e consci del suo ruolo e potenziale, abbiamo trovato nella modalità didattica ibrida la giusta strada da percorrere per garantire una formazione adeguata e completa ai collaboratori e confermare il nostro ruolo nella gdo".

