

# INDUSTRIAVICENTINA

MAGAZINE DI INFORMAZIONE ECONOMICA PER LE IMPRESE

10/12/2020

## ASA sceglie i webinar per rimanere in contatto con i propri partner

---

Formazione per collaboratori, distributori e clienti: il 2020 di **ASA** si concentra sul training, facendone lo **strumento principe per rimanere in contatto con i propri referenti, partner, collaboratori** e, contemporaneamente, trasmettere insegnamenti e nuove informazioni funzionali al miglioramento della professionalità.

Un fitto calendario fatto di webinar, incontri di istruzione all'uso di nuovi strumenti, tavole rotonde, demo live e on demand, seminari a distanza, ha permesso all'azienda e alle sue terapie (Laserterapia MLS<sup>®</sup>, Hilterapia<sup>®</sup> e Magnetoterapia Qs) di continuare a "viaggiare" in tutto il mondo, tutto l'anno.

Oltre **160 attività** (tra congressi virtuali, lezioni personalizzate, web meeting) **dedicate a clienti** e a professionisti interessati ad approfondire le soluzioni terapeutiche di ASA nel comparto Human e Vet, hanno visto il **coinvolgimento di circa 10.000 persone** che hanno potuto iniziare o proseguire un percorso di formazione per il migliore impiego delle terapie.

In parallelo sono state organizzate più di **100 azioni a sostegno della forza vendita** in tutto il mondo, con l'obiettivo di mantenere saldi i legami e di sviluppare nuove strategie in vista del 2021: checkpoint commerciali, business plan, pianificazione, refresh training sono così diventati appuntamenti continuativi per i distributori Human e Vet, coinvolti anche in sessioni di networking transnazionale che li hanno messi in relazione a prescindere dalla nazione di provenienza.

Dagli scambi di esperienze "sul campo", frutto dei diversi luoghi di appartenenza, sono nate significative occasioni di confronto, utili per stabilire nuovi passi di crescita per l'azienda.

*"In un periodo storico complesso in cui il distanziamento ha determinato un inevitabile rallentamento delle attività e una revisione delle relazioni – racconta **Roberto Marchesini**, General Manager – ci siamo impegnati per continuare ad essere al fianco di chi lavora con noi e di quanti ci hanno scelto. Abbiamo confermato la nostra presenza offrendo opportunità di crescita professionale, consapevoli che il **futuro passerà sempre dal miglioramento della conoscenza e delle competenze**. Le nostre terapie si propongono di favorire il benessere del paziente ma anche di permettere l'evoluzione dell'attività del professionista, che può sempre contare su dispositivi performanti e sicuri".*

---