

A primeira acção de formação contou com elevada participação

# Runkel Training Academy

Formar, aperfeiçoar e vencer o mercado da competitividade. É este o objectivo da Runkel Training Academy. Este projecto foi desenvolvido pela Runkel & Andrade, em parceria com Dário Afonso, formador da RTA, e especialista na área do “coaching” a empresas do sector automóvel.

No passado dia 19 de Janeiro, realizou-se nas instalações da Runkel & Andrade (R&A) em Coimbra, a primeira acção de formação inserida no recém criado projecto Runkel Training Academy. O mesmo tem por objectivo apoiar os clientes nos mais exigentes desafios do competitivo mercado em que se inserem, tanto ao nível das áreas técnicas (sistemas diesel e gasolina), como de gestão empresarial.

A primeira acção de formação, “Marketing de Serviços Auto (módulo 1)” teve por objectivo destacar a importância do marketing no negócio. Os objectivos específicos enquadraram-se no desenvolvimento de competências na área do marketing.

Estiveram presentes nesta acção de formação 17 gestores de oficinas automóvel,



Dário Afonso, formador da RTA e especialista na área do “coaching” para empresas.



Da esquerda para a direita: Carlos Fonseca (Gestor Comercial P&A - Centro e Sul); Nuno Paquete (Responsável Marketing e Produto); Pedro Martins (Gestor Área de Negócio P&A)

clientes da R&A, que assim disponibiliza uma das ferramentas necessárias para o desenvolvimento cabal de competências, e ao mesmo tempo estreita laços de fidelização com os seus parceiros de negócio.

O curso de formação teve a duração de um dia e abordou temas tão diversificados como “O que é o Marketing? (Reconhecimento de definições de Marketing); Avaliar as expectativas dos clientes; Desenvolver competências de orientação ao cliente; Reconhecer critérios e imagem da qualidade dos Produtos e Serviços; Aprender as bases fundamentais da comunicação; Desenvolver competências de comunicação; Desenvolver estratégias de comunicação; Reconhecer o papel importante da Percepção do cliente, no negócio; e Construir um Plano de Marketing”. Tempo ainda para um agradável almoço entre os participantes, onde o convívio foi ponto dominante.

Nesta primeira iniciativa, o tema “Marketing e Serviços” foi uma área que a R&A entendeu que devia explorar através da transmissão de conhecimentos aos seus clientes que são basicamente as ofi-

cinas. “E as oficinas hoje em dia têm realmente uma grande preocupação do ponto de vista da sua capacidade técnica, mas por vezes esquecem todo o complemento que é necessário e que tem a ver com a componente de marketing”, referiu Dário Afonso, formador da RTA e especialista na área do “coaching” para empresas do sector automóvel.

“Este projecto, que começou a ser desenvolvido pela R&A em 2007, surgiu da necessidade dos nossos clientes disporem de mais informação/formação no âmbito dos sistemas das novas tecnologias auto, tanto na área diesel como em sistemas de injeção a gasolina”, referiu Nuno Paquete, responsável de Marketing e Produto da R&A.

Dentro da política de aproximação às necessidades dos clientes, foi desenvolvido um programa de cursos, não só na área técnica, mas também na área de gestão empresarial (ver caixa).

Mas será que os formandos depois aplicam os conhecimentos adquiridos em cursos na área de gestão empresarial? A resposta não é fácil de quantificar, contudo o

formador desta acção foi adiantando que “da minha experiência nesta área – e eu dou formação há quinze anos – as pessoas acabam sempre por aplicar nas suas empresas alguns dos conhecimentos que assimilam nos cursos. Naturalmente existem indivíduos que aplicam mais que outros, e existem ainda outras ‘regras’ que nem sempre têm aplicabilidade directa e que depois precisam de alguma ajuda para serem concretizadas, mas na certeza de que o objectivo destas formações é antes demais criar a reflexão sobre o negócio, e esse ponto é claramente atingido”.

Por outro lado, os cursos que a Runkel Training Academy irá ministrar neste âmbito, visam alertar os gestores para a necessidade de encontrar alternativas para aquilo que é o seu negócio do dia a dia e mais uma vez isso é também plenamente atingido com as acções de formação que agora arrancaram.

Relativamente ao futuro do projecto que agora teve início, Nuno Paquete afirma: “Estamos convictos de que a RTA irá ser um sucesso, como elemento diferenciador da R&A no mercado”.

## Programa de cursos RTA

### Gestão

- Marketing de Serviços Auto
- Gestão de Empresas Auto

### Técnica

- Motor - Ignição Electrónica / Grandezas Eléctricas
- Sistemas de Injeção Electrónica a Gasolina
- Injeção Directa a Gasolina
- Sistemas de Injeção Diesel
- Tecnologia Digital Automóvel

Para mais informações sobre o conteúdo programático de todos os cursos visite [www.runkel.biz](http://www.runkel.biz)



## RUNKEL & ANDRADE, SA

### Sede:

E. N. 10, km. 11, Edif. Cimpomóvel  
2694-003 Sta. Iria de Azóia

### Marketing e Produto:

Nuno Paquete

### Telefone:

219569470

### Fax:

219569479

### E-mail:

[dir.mkt@runkel.biz](mailto:dir.mkt@runkel.biz)

### Internet:

[www.runkel.biz](http://www.runkel.biz)