Cattel, nella nuova sede un Training Center dedicato alla formazione

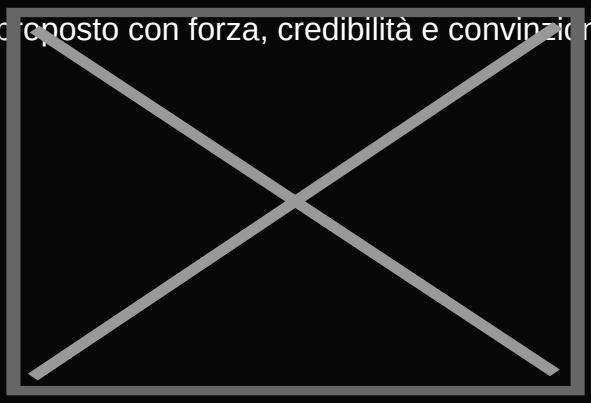
È un approccio trasversale quello della formazione fornita da **Cattel** ai suoi venditori, pensata per mettere a disposizione dati, esperienze, conoscenze e fare la differenza nel modo di lavorare. Un progetto nato per coerenza con la mission stessa dell'azienda: "Contribuire al benessere delle persone e alla cultura della buona alimentazione ricercando, scegliendo e proponendo prodotti e servizi della migliore qualità per i nostri clienti, semplificando il loro lavoro ed incrementando la loro capacità di fare business nel mercato del fuori casa."



Cattel - punto di riferimento per la distribuzione di prodotti alimentari e non nel canale Ho.Re.Ca. – ha recentemente aperto le porte del suo **Training Center,** uno spazio di learning culinario allestito nell'innovativa sede di Noventa di Piave, alla sua forza vendita. Si tratta di una cucina industriale, meticolosamente attrezzata, affacciata ad un'aula - scuola dotata di telecamere che catturano ogni movimento delle abili mani dello chef dell'azienda per rimandarlo sui monitor in aula e offrire al pubblico una più chiara e fruibile visione. Rete vendita, maestranze specializzate, collaboratori e management, ma anche gli stessi clienti, possono così contare sul lifelong learning, l'ormai imprescindibile formazione continua nel mondo del lavoro.

Un aggiornamento continuo quello promosso da Cattel e **orientato soprattutto agli agenti di vendita** che devono essere in grado di proporsi come consulenti alimentari e dunque conoscere nel dettaglio le materie prime che presentano e le infinite possibilità di preparazione che esse offrono. Nascono da qui gli appuntamenti formativi settimanali "Incontriamoci in cucina": ogni venerdì, le porte del Training

Center si aprono alla rete vendita per consentire di scoprire nel dettaglio il vasto mondo di Cattel, che oggi conta oltre 7400 referenze tra food e no-food. Momenti formativi in cui viene fatto appello a tutti i sensi, dalla vista all'udito, dal tatto all'olfatto. Ogni prodotto va conosciuto e vissuto per poter essere proposto con forza, credibilità e convinzione.



Oltre agli approfondimenti sui prodotti distribuiti da Cattel, nel Traning Center si tengono corsi sugli aspetti più vari: dalle forme giuridiche delle società al ruolo e responsabilità dell'agente, dalle forme di credito consentite alle procedure di recupero, dalle tecniche di vendita agli approfondimenti sul settore Ho.Re.Ca., con condivisione di ricerche di mercato e di customer satisfaction, per giungere a una conoscenza più approfondita del mercato stesso.

Cattel non risparmia tempo e risorse per la formazione e l'approfondimento di tematiche utili. Sono decine i fornitori che hanno approfittato dell'iniziativa negli ultimi mesi, e **ben 400 i prodotti presentati**. Un'idea di successo, accolta con entusiasmo, destinata a crescere e durare.