

“Il noleggio base ed operativo” programma:

1° giorno

1. Definizione di noleggio
 - I grandi attori del noleggio
 - Il potenziale di crescita per l'Italia
2. Le scelte strategiche
 - Noleggio per il noleggio o noleggio per la vendita?
 - (prodotti - Disponibilità - Redditività)
 - Generalista o specialis?
 - (Parco macchine, Estensione del mercato, Fattori di Successo, Subnoleggio)
 - La scelta del parco macchine
 - (Le famiglie, Scelta, Dimensione)
 - Il confronto vendita-noleggio
 - (gestione, Marketing, Parametri)
3. I parametri fondamentali
 - Il Knol - Coefficiente di noleggio
 - (definizione, Collegamenti, esempi)
 - Il roi noleggio - rientro sul capitale
 - (definizione, Collegamenti, esempi)
 - Knol e roi: Aree Strategiche
 - (Ricerca, Sviluppo, Equilibrio, Pericolo)
 - Strategie di finanziamento
4. Le attività di un centro noleggio
 - L'organizzazione
 - Il personale
 - (Numero dipendenti, Fatturati, Esempi)
 - I costi di un centro di noleggio
 - (Diretti, Generali, Esempi)
5. Il listino di noleggio
 - Il calcolo della tariffa
 - (Elementi costitutivi, La formula, Esempi)
 - Le fasce del listino e i tipi di nolo
 - (Breve, Medio, Lungo termine, Esempi)
6. La procedura di Noleggio
 - Le fasi operative
 - (Richiesta, Disponibilità, Gestione parco, Contratto, Fatturazione, Software dedicati)

2° giorno

7. Come offrire il noleggio
 - Cosa chiede il cliente?
 - (Le richieste del cliente)
 - Il “ sistema noleggio”
 - (Ruolo del client, Supporti fisici, Personale)
 - Il noleggio come pacchetto servizi
 - Il layout-tipo del centro noleggio
 - (Check list marketing del buon noleggiatore)
 - La visibilità del centro noleggio
 - (Visibilità e fatturato)
8. Promozione e vendita del noleggio
 - Il confronto vendita-noleggio
 - (Le alternative del cliente: Acquisto o noleggio)
 - Le argomentazioni di vendita del noleggio
 - (Le dodici ragioni per pensare al noleggio)
 - La comunicazione pubblicitaria
 - Il ruolo della forza vendite
 - (È necessario un venditore per il noleggio?)
 - Il ruolo del sito web
 - (Promozione prodotti, tariffe e preventivi)
9. Caso Nolorent
 - Discussione e risoluzione di un caso aziendale con ausilio del pc
 - Presentazione del caso Nolorent per noleggio generalista.
 - Illustrazione casi di noleggiatori specialisti
 - Esercitazione a squadre con pc in rete per elaborazione studio fattibilità tramite foglio elettronico Excel
 - Definizione parco, tariffe knol, fatturati, roi, conto economico primo anno, discussione dei risultati e conclusioni.