

Tradimalt
Premium

Tradimalt
Premium



COS'È TRADIMALT PREMIUM?

IL NUOVO PROGRAMMA PENSATO PER LE RIVENDITE, CHE UNISCE FORMAZIONE E FIDELIZZAZIONE

Un loyalty program che *Tradimalt* dedica in esclusiva alle proprie rivendite; un progetto che unisce formazione e fedeltà, legando un sistema di **incentivi e premialità** progressive alla partecipazione ad un percorso formativo su base annuale, che prevede attività e incontri differenziati per i rivenditori e per il loro personale di rivendita. Obiettivo principale del progetto, **trasformare la rivendita edile all'insegna della formazione e della tecnicità**, fornendole un supporto concreto per gestire le dinamiche del mercato attuale e aiutandola ad essere sempre più un punto di riferimento per la clientela sul territorio.



A CHI È DEDICATO?

UN PROGRAMMA INNOVATIVO E INTERATTIVO, DEDICATO AI RIVENDITORI E AL LORO PERSONALE DI RIVENDITA

Tradimalt Premium è il progetto dedicato a tutte le rivendite che scelgono di intraprendere con *Tradimalt* un **percorso esclusivo**, all'insegna della premialità e della formazione a tutti i livelli, per crescere insieme all'azienda e diventare un **punto di riferimento tecnico certificato sul territorio**. Il programma è strutturato per coinvolgere e gratificare tutte le figure professionali presenti all'interno della rivendita, offre perciò **premi e supporti formativi differenziati** per il rivenditore e per i suoi dipendenti.

QUALI SONO I VANTAGGI?

PERCORSI FORMATIVI DEDICATI E CERTIFICATI, MATERIALE DI COMUNICAZIONE SPECIFICO E CONTATTI PREFERENZIALI DIRETTI

Tradimalt
Premium



Tradimalt premia la fedeltà dei suoi rivenditori con eventi mensili dedicati alla **formazione e al relax**. Ciascun *evento rivenditori* prevede infatti l'accoglienza in uno splendido resort con maneggio e centro benessere, per una giornata di attività e ristoro insieme al team aziendale.



Il percorso formativo dedicato ai rivenditori parte da un'accurata **analisi del mercato attuale** e offre **strumenti concreti** - di natura tecnica e commerciale - per **aiutare la rivendita edile ad essere sempre più competitiva** e al passo con le tendenze di settore.



La formazione continua del personale di rivendita offre **competenze certificate di altissimo valore tecnico** sui prodotti e sulle loro potenzialità applicative. Ciascun corso unisce formazione teorica e prove pratiche, per favorire la **crescita professionale** dei partecipanti.



Il personale di rivendita che partecipa ai corsi diventa **Tradimalt Expert**: un esperto in grado di fornire ai clienti **consulenza specifica su prodotti, sistemi e tecniche applicative**. Il Tradimalt Expert riceve un **attestato di partecipazione** per ciascun corso frequentato ed è inoltre omaggiato di un **outfit esclusivo** (t-shirt, gilet, cappellini, spille, ecc.) che lo rende facilmente individuabile all'interno della rivendita.



La Rivendita Premium si distingue sul territorio come **punto di riferimento tecnico** per la sua clientela e riceve in dotazione un **esclusivo ambient marketing (Insegne, vetrofanie, cartonati, ecc.)**.

CORSI DI FORMAZIONE TECNICA ALTAMENTE SPECIALIZZATA

UN'OPPORTUNITÀ CHE TRADIMALT METTE
A DISPOSIZIONE DI CIASCUNA RIVENDITA
PER SPECIALIZZARE E CERTIFICARE LA
PROFESSIONALITÀ DEL PROPRIO PERSONALE

Tradimalt
Premium



SISTEMA FLOORING

Realizzare correttamente delle superfici orizzontali significa saper coniugare materiali differenti per massimizzare le prestazioni richieste da ciascun ambiente. Ciò comporta l'uso di diverse tipologie di massetti, isolanti termici ed acustici, impermeabilizzanti e collanti. Il corso propone un ampio ventaglio di soluzioni a partire dalla conoscenza dei materiali e dei loro diversi comportamenti.



SISTEMA IMPERMEABILIZZANTI

Gran parte dei materiali utilizzati in edilizia (laterizi, piastrelle, malte, etc.) sono porosi e con una spiccata permeabilità all'acqua, nella realizzazione di superfici esposte questo ingenera problemi in termini di durabilità delle strutture e salubrità degli ambienti. Il successo di un sistema di impermeabilizzazione dipende in larga parte dal progetto e dalla sua realizzazione.



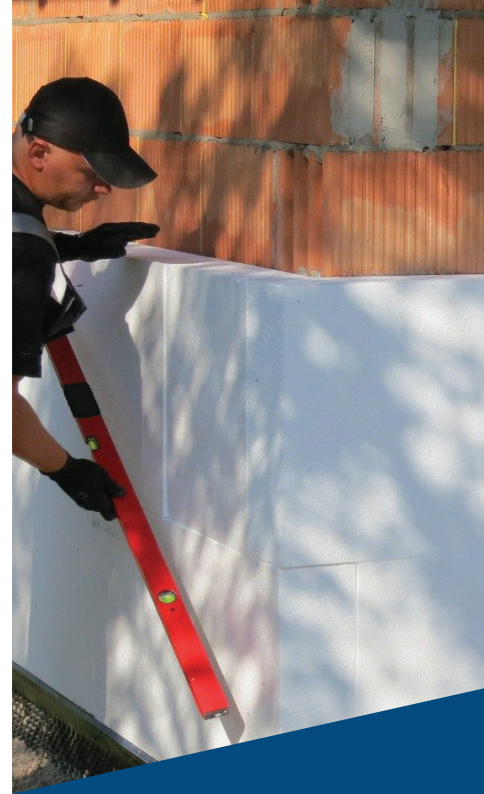
SISTEMA FACCIATE

La resa estetica di un edificio è spesso demandata ai sistemi facciata, sistemi estesi e complessi che invecchiando mettono in luce difetti di progettazione esecutiva e di realizzazione. La corretta progettazione delle facciate ed il loro ripristino estetico e funzionale saranno i focus di questo seminario.



SISTEMA RIPRISTINO

Il calcestruzzo e la sua durabilità, i problemi realizzativi e le corrette tecniche di intervento per il recupero e riadattamento delle strutture in calcestruzzo; statiche e non.



SISTEMA ISOLAMENTO

Quando si parla di isolamento generalmente la prima preoccupazione è quella di isolare termicamente gli ambienti; tuttavia proteggersi dal rumore è fondamentale per raggiungere un buon comfort ambientale. Il corso partendo da semplici schematizzazioni teoriche illustrerà gli elementi pratici per la realizzazione di sistemi di isolamento sia termico che acustico.



SISTEMA CALCE NATURALE

La calce, le sue peculiarità ed i sistemi che, sfruttando le innate caratteristiche di questo materiale, riescono a risolvere alcune tra le problematiche più comuni dell'odierno abitare.



SISTEMA IMPERMEABILIZZAZIONE
Tradimalt
expert
★

Sig. Guido Rossi
Specialista in sistemi di impermeabilizzazione Tradimalt
RIVENDITA ROSSI SRL - MESSINA

Tradimalt
Premium

PER IL RIVENDITORE

Accedere al programma Tradimalt Premium è semplice: basta contattare l'agente di zona per compilare insieme a lui l'apposita scheda di adesione e concordare la propria partecipazione ad uno dei 12 eventi previsti per i rivenditori.

Nella scheda dovranno essere indicate, unitamente ai dati e ai contatti del rivenditore, anche le generalità del personale di rivendita che intende partecipare.

PER IL PERSONALE DI RIVENDITA

Dopo aver concordato con il rivenditore l'adesione al programma, prenotare tramite l'agente di zona la propria partecipazione agli eventi previsti per il personale di rivendita. Al primo incontro in azienda ogni dipendente riceverà una scheda presenze che dovrà essere convalidata dallo staff Tradimalt ad ogni evento.



Accoglienza

- 12 appuntamenti (frequenza minima richiesta 6/12)
- Accoglienza in hotel
- Visita agli impianti Tradimalt
- Visita showroom / area prove

Formazione

- 6 diverse tematiche
- Formazione teorica in aula
- Prove pratiche in area dedicata
- Rilascio attestato di esperto tecnico ad ogni corso

Vantaggi

- Formazione certificata
- Crescita professionale

Premi

- **Outfit esclusivo** (premio immediato, consegnato ad ogni corso)
- **Premio finale a scelta**, (valore € 300,00 circa)

PER IL PERSONALE DI RIVENDITA

PER IL RIVENDITORE

Accoglienza

- 12 appuntamenti (frequenza min.1/12)
- Accoglienza in resort con spa
- Attività di gruppo (escursioni, show cooking, ecc...)
- Meeting in azienda
- Visita agli impianti

Formazione

- Ad ogni incontro:
- Analisi di mercato
 - Strategia commerciale
 - Gli strumenti di Tradimalt per la rivendita 2.0
 - Innovazioni tecniche e prodotti top Tradimalt

Vantaggi

- Prodotti in anteprima
- Ambient Marketing
- Formazione continua del personale
- Rapporto diretto con l'azienda
- Visibilità

Premi

- contributo speciale in azioni di co-marketing "extra budget", gestite e definite in collaborazione tra la rivendita e Tradimalt



Tradimalt
Premium