



**ŠKODA**  
SIMPLY CLEVER

# SAOPŠTENJE ZA MEDIJE

Strana 1 od 1

## ŠKODA AUTO predstavlja Trening akademiju za prodaju i postprodaju

- › Novi centar za obuku uvoznika i saradnika češkog proizvođača automobila
- › Povećanje kvaliteta i efikasnosti sistemskom upotrebom digitalnih alata kao što su virtuelna stvarnost i artificijelna inteligencija
- › Kursevi su usmereni na elektromobilnost i digitalizaciju vozila

**Beograd, 24. novembar 2021 – ŠKODA AUTO objedinjuje svoje programe za obuku prodajnog i postprodajnog osoblja u novoosnovanoj „Akademiji za obuku u prodaju i postprodaju“. Češki proizvođač automobila standardizuje svoje kurseve za međunarodne uvoznike čime povećava kvalitet i efikasnost svojih obrazovnih programa. Novi centar će takođe sarađivati sa školama i univerzitetima na promovisanju kulture inovacija.**

Martin Jahn, član Uprave za prodaju i marketing ŠKODA AUTO, naglašava: „S našom novom Akademijom za obuku u prodaji i postprodaji, preduzimamo sledeći korak usvajanjem holističkog digitalnog pristupa. Na primer, koristimo tehnologije poput virtuelne/augmentativne realnosti i artificijelne inteligencije kako bismo realno simulirali svakodnevne situacije u dilerstvu, ciljano poboljšali sadržaj i kvalitet obuke. Format online obuke pojednostavljuje procese i poboljšava našu efikasnost.“

Nova ŠKODA Akademija za organizaciju treninga u prodaji i postprodaji ima za cilj modernizaciju tehnike obuke. Sadržaj obuke usmeren je na nove teme: elektromobilnost i digitalizaciju. Akademija će razviti prikladne strategije za partnere specifične za pojedine regije. Nova institucija takođe će sarađivati sa školama i univerzitetima na promociji kulture inovacija.

ŠKODA AUTO se fokusira na korišćenje digitalnih tehnologija u svojim programima obuke. Od 2020. godine servisno osoblje može da koristi virtuelnu realnost za simulaciju zamene baterije u potpuno električnim modelima. Artificijelna inteligencija takođe igra važnu ulogu u novoj ŠKODA Akademiji za obuku u prodaji i postprodaji. Digitalni asistenti mogu fleksibilno i brzo da reaguju na govor i da simuliraju interakcije u dilerstvu. Ova tehnologija pomaže u segmentu unapređenja profesionalnog kvaliteta pružanja usluge korisnicima. Sprovođenje obuke online takođe značajno smanjuje potrebu za putovanjima – a time i emisiju ugljenika.

### **Više informacija:**

Aleksandra Đokić

Direktor marketinga

P +381 11 3072 872

[aleksandra.djokic@autocacak.co.rs](mailto:aleksandra.djokic@autocacak.co.rs)

**OD DETALJA DO PRIČE**  
[www.skoda-storyboard.com/sr/](http://www.skoda-storyboard.com/sr/)