



PER I PRODUTTORI DIVENTA SEMPRE PIÙ NECESSARIO FORNIRE AGLI INSTALLATORI UNA FORMAZIONE ADEGUATA, SOPRATTUTTO ALLA LUCE DI UN'OFFERTA SEMPRE PIÙ TECNOLOGICAMENTE AVANZATA CHE NECESSITA COMPETENZE TECNICHE SPECIFICHE PER SFRUTTARNE APPIENO TUTTE LE POTENZIALITÀ. ECCO UNA PANORAMICA DELLE INIZIATIVE IN PROGRAMMA NEI PROSSIMI MESI, TRA INCONTRI IN PRESENZA, WEBINAR E SUPPORTI MULTIMEDIALI, PER ASSICURARE UN APPROCCIO SEMPRE PIÙ COMPETENTE E CONSAPEVOLE AL MERCATO DELL'E-MOBILITY

Formazione installatori: impossibile fare senza

Come si misura la competitività di un marchio sul mercato? Sicuramente tra gli elementi che contribuiscono ad aumentare la brand awareness e a differenziarsi dai competitor c'è la capacità di creare intorno alla propria offerta un valore aggiunto che sia ben percepibile non solo dal consumatore finale ma anche dai propri partner. E tra i plus che possono contribuire allo scopo, soprattutto in un mercato relativamente giovane e in rapida evoluzione come quello dei sistemi di ricarica, rientrano le iniziative di formazione rivolte agli installatori e organizzate dai produttori. Un supporto destinato a diventare sempre più prezioso in un settore che vede protagonisti ev-charger sempre più connessi, che prevedono la gestione e la configurazione attraverso app dedicate, con sistemi di autenticazione, tecnologie smart in grado non solo di bilanciare il carico a seconda del consumo ma di gestire e impostare la ricarica del veicolo coinvolgendo anche l'energia prodotta da eventuali impianti fotovoltaici. Senza contare la presenza sempre più importante nell'offerta dei vari produttori anche di wall box in DC, che necessitano una preparazione e una serie di competenze ancora più specifiche per poter essere installati in totale sicurezza. Se poi si considera anche il segmento della ricarica privata ad accesso pubblico e delle stazioni condivise, c'è da considerare anche tutto un altro bagaglio di competenze tecniche per la configurazione delle piattaforme e del network di ricarica.

I vantaggi di un'installazione ad hoc
L'installatore rappresenta, di fatto, il volto dell'a-

zienda agli occhi dell'utente finale: investire nella sua preparazione è fondamentale affinché qualità e soprattutto affidabilità del prodotto siano sempre ben percepiti e oltretutto, un intervento a regola d'arte evita la necessità di assistenza successivamente. Mettere un professionista nelle condizioni di operare al meglio e nella piena consapevolezza dei requisiti della stazione di ricarica proposta grazie a incontri e corsi dedicati, evitando tutta una serie di possibile problematiche, è anche uno degli strumenti più efficaci per fidelizzarlo al proprio marchio. Oltretutto, un professionista formato e competente in ambito e-mobility può trasformarsi in un promotore efficace alla vendita: se lui in primis conosce e ha sperimentato i benefici dell'autoconsumo energetico, soprattutto sul costo delle ricariche, sarà in grado di trasferire questi concetti all'utente finale, fornendo quelle risposte che spesso mancano a coloro che stanno valutando il passaggio all'elettrico.

Le modalità di training

Terminata la pandemia, che per oltre due anni ha costretto le aziende a puntare solo sul Web per organizzare corsi e seminari, oggi - come testimoniano i contributi dei produttori che trovate nell'articolo - l'industria sceglie approcci differenti per la formazione dei propri partner. I corsi più tecnici, dedicati all'installazione e alla configu-

razione del prodotto, sono spesso organizzati direttamente dall'azienda senza il coinvolgimento del distributore. In questo caso vengono utilizzati i database a cui risultano già iscritti i propri partner e viene sfruttata la comunicazione attraverso i canali social per attrarre nuovi professionisti potenzialmente interessati alla propria gamma. Le formule impiegate possono essere differenti: i webinar online continuano ad essere un format efficace, soprattutto perché consentono di coinvolgere con il minimo impegno, installatori che operano in diverse regioni del Paese previa registrazione gratuita. Di contro, però, la formazione in presenza - spesso organizzata all'interno di hotel oppure strutture ricettive come agriturismi - favorisce un maggior coinvolgimento dei partecipanti e garantisce un'interazione maggiore con questi ultimi: uno scambio di informazioni che si rivela un bagaglio di esperienze prezioso per consentire ai produttori di migliorare il servizio offerto. Oltre alle iniziative dedicate alla formazione, sono sempre di più le aziende che dedicano pagine Web oppure il proprio canale YouTube alla diffusione di video tutorial espressamente realizzati per gli installatori: una serie di contenuti per guidare gli operatori al montaggio e alla configurazione del prodotto step by step cui è possibile accedere direttamente, in alcuni casi, anche attraverso i QR Code presenti sulla confezione degli ev-charger.

AUTEL

Un roadshow itinerante

Per incontrare i propri partner e mostrare loro le novità di prodotto, Autel ha pensato a un evento itinerante a livello europeo che, nell'arco di 12 mesi, attraverserà varie tappe in U.K. Olanda, Francia, Spagna, Germania e Paesi Nordici. L'azienda ha scelto di presentare i suoi prodotti e le sue soluzioni a potenziali clienti in tutta Europa utilizzando due veicoli costruiti appositamente: l'Infowheels Crafter e il Branding Egg Steamer. Un vero e proprio roadshow che, grazie a un caravan allestito ad hoc, ha portato i prodotti Autel anche in giro per l'Italia – attraversando nel mese di maggio varie tappe tra cui Milano, Desenzano del Garda, Mantova, Verona e Foggia - consentendo così ai distributori del marchio, agli installatori fidelizzati e a nuovi potenziali partner di toccare con mano la gamma Maxicharger in AC e DC. Il roadshow prevede nuove tappe a settembre.



INQUADRA IL QR CODE
PER ACCEDERE AL VIDEO
TUTORIAL



FRONIUS

Attività on e offline

L'azienda ha implementato sul proprio portale Web due pagine espressamente dedicate alla formazione dei partner. All'interno della sezione "Corsi ed eventi", oltre a poter visualizzare il calendario sempre aggiornato delle iniziative in programma, è possibile – attraverso una serie di filtri – effettuare una ricerca dettagliata dei corsi in base alle proprie esigenze: spuntando ad esempio la casella Mobilità elettrica sarà possibile visualizzare gli incontri che prevedono anche una parte dedicata all'e-mobility e alla wall box Fronius WattPilot. Al momento sono tre gli incontri previsti per i Fronius System Partner: il 29 settembre a Bussoleto (in provincia di Verona), il 10 novembre e l'1 dicembre (per questi ultimi la location è ancora in via di definizione). Il portale Myfronius.com è invece dedicato ai partner e ai clienti dell'azienda, che

mette a disposizione una serie di strumenti studiati ad hoc per facilitare l'installazione dei prodotti. Si tratta di una piattaforma centralizzata che consente di accedere alle informazioni, alle news e ai documenti più utili. Semplice, chiara e intuitiva, myFronius è pensata per agevolare notevolmente le ricerche grazie all'interfaccia personalizzabile e alla possibilità di specificare i prodotti e i servizi Fronius su cui si desidera restare aggiornati. Per accedervi è necessaria la registrazione attraverso il form dedicato. Per l'organizzazione dei corsi di formazione, Fronius prevede sia il coinvolgimento dei propri distributori, sia eventi programmati in autonomia organizzati presso hotel attrezzati. Gli incontri vengono comunicati attraverso le piattaforme social dell'azienda, in modo da raggiungere e coinvolgere anche nuovi partner.



INQUADRA IL QR CODE
PER ACCEDERE ALLA
PAGINA DI SUPPORTO
AGLI INSTALLATORI



E.ON

Prosegue l'Academy

E.ON porta avanti il progetto Academy che ha l'obiettivo di formare nuove professionalità green dotate di competenze specifiche nel settore degli impianti fotovoltaici, termoidraulici e dei sistemi di ricarica per auto elettriche. Si tratta di una vera e propria scuola di formazione, con un percorso didattico volto a favorire l'inserimento dei giovani nel mondo del lavoro. L'azienda mette a disposizione 150 ore di formazione gratuita per giovani neodiplomati di istituti tecnici e professionali che intendono diventare installatori. Si rivolge anche a installatori già qualificati, ma interessati a migliorare le proprie competenze. Nonché a coloro che desiderano riqualificarsi nel mondo delle energie rinnovabili e hanno già una buona predisposizione per le professioni tecniche. Il percorso didattico prevede lezioni online e in presenza in aule appositamente attrezzate, in cui vengono approfondite competenze tecniche e soft skill. Gli allievi affronteranno poi un processo di selezione per diventare installatori ed entrare a far parte della squadra E.ON. A seguire, ci sarà la fase di affiancamento sul campo. Gli installatori, formati dalla E.ON Academy, potranno infine contare su un aggiornamento periodico sulle soluzioni per l'efficiamento energetico. Per quanto riguarda i prossimi corsi Academy, per la formazione e l'inserimento degli installatori junior, sono previsti a settembre (le date verranno comunicate sul portale). Ogni corso prevede tre step: formazione teorica, formazione pratica e successivo inserimento in una squadra operativa che si occuperà della formazione di "cantiere". Analogamente, vi è una programmazione per la formazione e l'inserimento degli installatori senior, che è in continuità.



INQUADRA IL QR CODE
PER AVERE MAGGIORI
INFORMAZIONI SU E.ON
ACADEMY

GROWATT

Focus sui Service Partner

I programmi di formazione organizzati da Growatt prevedono sia webinar sia corsi in presenza. Per quanto riguarda la parte online, dal 2020 Growatt Italia ha dato il via a un programma di formazione gratuito destinato ai professionisti e addetti del settore che vogliono diventare installatori esperti Growatt. L'esigenza è quella di avere del personale formato che possa rispondere alla crescente domanda di installazioni e che sia in grado di realizzare un impianto ad arte. All'interno del percorso formativo viene passata in rassegna tutta la gamma di prodotti Growatt: inverter, sistemi di accumulo, sistemi di monitoraggio e, ovviamente, ev-charger. I corsi sono sempre gratuiti e in modalità webinar, quindi online, e la durata di ogni incontro virtuale è di circa un'ora. Le sessioni riprenderanno nel mese di settembre e le date saranno dispo-

nibili sul sito. Riguardo invece ai corsi di formazione in presenza, da quest'anno Growatt Italia ha attivato una serie di incontri, anche questi gratuiti - rivolti sia ai GSP (Growatt Service Partners), ossia installatori già esperti della gamma Growatt, con lo scopo di approfondire competenze e conoscenza della tecnologia del brand; sia a chi ha una formazione di base grazie alla frequentazione dei webinar o ha già effettuato alcune installazioni dei prodotti Growatt ed è interessato a diventare Growatt Service Partner. Sono appuntamenti - con cadenza mensile - di formazione tecnica avanzata: questo significa che tutti gli argomenti esposti avranno una prima trattazione teorica alla quale seguiranno delle prove pratiche, motivo per cui i corsi sono a numero limitato. A giugno è stato organizzato il primo evento in presenza dedicato esclusivamente agli EV Charger Growatt. Per maggiori informazioni e per conoscere le prossime date - inclusi i temi trattati - ed effettuare una richiesta di partecipazione, è possibile visitare il portale dell'azienda. Infine, per supportare gli installatori e i partner, Growatt ha realizzato una serie di video tutorial per risolvere le criticità più diffuse e guidare l'installatore prima, durante e dopo la realizzazione dell'impianto.



INQUADRA IL QR CODE
PER CONOSCERE LE DATE
DEI WEBINAR



I CORSI DI FORMAZIONE SONO INDISPENSABILI PER GARANTIRE UN'INSTALLAZIONE A REGOLA D'ARTE. IN PARTICOLARE PER LE STAZIONI IN DC, CHE, A CAUSA DELLE POTENZE IN GIOCO, RICHIEDONO ACCORDIMENTI DI SICUREZZA ANCORA PIÙ STRINGENTI

E RICARICA

WEEKLY

RICEVILA ANCHE TU



LA NEWSLETTER VIENE INVIATA OGNI GIOVEDÌ. UN APPUNTAMENTO DA NON PERDERE CON TUTTO QUELLO CHE C'È DA SAPERE SULL'INDUSTRIA DELL'EV-CHARGING

La newsletter E-Ricarica Weekly è una componente fondamentale dell'offerta comunicativa del magazine E-Ricarica, in cui vengono riassunte tutte le news pubblicate quotidianamente sul sito Internet della rivista e condivise sui social. La newsletter, grazie alla sezione Primo piano, ogni settimana mette in risalto tematiche di attualità, come decreti, bandi, nuove leggi e contenuti di particolare interesse per tutta la filiera.

Gli operatori del settore possono così restare aggiornati avendo una visione d'insieme di quanto successo nel mercato i giorni precedenti. La newsletter di E-Ricarica ha un'impostazione grafica tale da rendere i contenuti fruibili anche da smartphone. Viene inviata in direct-mail con cadenza settimanale, ogni giovedì, e raggiunge circa 5mila professionisti che operano nel settore dell'ev-charging. A favorire la diffusione della newsletter c'è il supporto che arriva dai social

network: l'uscita della weekly viene infatti segnalata anche sulle pagine Facebook e LinkedIn della testata. E-Ricarica Weekly è anche uno strumento di supporto alle aziende in cerca di personale. In coda all'elenco delle news è infatti presente una sezione dove, su richiesta, possono essere inseriti annunci di recruitment personalizzati. Inoltre, attraverso la weekly, oltre alle news vengono divulgate le interviste e gli approfondimenti pubblicati sul portale.

TRE MODI PER ISCRIVERSI
GRATUITAMENTE

1 Inquadra il QR code e compila il form



2 Dall'home page del sito E-Ricarica, cliccando sul menù a tendina E-Ricarica Weekly

3 Digitando il link <https://e-ricarica.it/iscriviti-alla-newsletter/>



INGETEAM

Training in azienda

Ingeteam Italia crede fermamente nella formazione dei propri business partner per garantire un servizio e una funzionalità ottimale al cliente finale. Per questo motivo, vengono organizzate periodicamente attività di training e formazione sui prodotti presso la sede dell'azienda rivolti a installatori e centri di assistenza. In questi incontri è prevista sia una parte di attività di formazione teorica, sia una parte di formazione pratica con l'obiettivo di rendere tutti i partecipanti autonomi nella gestione e nella risoluzione dei problemi. Parallelamente a questi incontri, sul portale dell'azienda sono disponibili webinar e materiale multimediale al fine di spiegare da remoto come installare e utilizzare i nostri prodotti e le nostre soluzioni.



GLI EV-CHARGER PREVEDONO UNA SERIE DI FUNZIONALITÀ SMART E CONNESSE CHE VANNO CONFIGURATE AD HOC PER POTERNE SFRUTTARE TUTTE LE POTENZIALITÀ



MENNEKES

EMobility Start e Quality Partner

Mennekes è da sempre molto attenta alla formazione e alla diffusione della cultura della mobilità elettrica, ed è consapevole dell'importanza della conoscenza a tutti i livelli. Con questa premessa alla base, propone per l'Italia un calendario di eventi strutturato con appuntamenti tecnici riservati agli operatori e appuntamenti aperti a disposizione di tutti quanti abbiano necessità di dover approfondire queste tematiche per scopi professionali. Per le aziende di installazione che desiderano crescere nel settore affiancandosi a un partner di esperienza, il Mennekes eMobility Start è l'appuntamento da segnare in agenda. Dopo le prime date di Roma e Milano, con numerose aziende partecipanti, la prossima tappa è attualmente in via di definizione. La giornata prevede una panoramica sull'andamento del mercato, l'analisi della domanda attuale e un approfondimento sulle soluzioni

di ricarica con cui Mennekes soddisfa le esigenze attuali ed emergenti. L'evento è l'appuntamento ideale anche per indagare le attività già messe in campo negli ultimi anni dalla rete specializzata di Quality Partner ed entrare nel team di installatori certificati Mennekes, con tutti i benefici annessi all'essere parte di un network di professionisti solido e strutturato. Oltre a questa iniziativa, esiste un calendario esclusivamente dedicato alle aziende Quality Partner Mennekes come i TechLab – laboratori tecnici di vari livelli, con attività su tutta la gamma prodotti, in programma a luglio ed a ottobre – e il Recharge Meeting del prossimo settembre: l'appuntamento annuale durante cui fare il punto sugli ultimi 12 mesi appena trascorsi, all'interno del quale vengono presentate le novità del mondo Mennekes e condivise le migliori esperienze, con contributi e ospiti da tutto il territorio italiano. Non manca poi un'importante programmazione di webinar: appuntamenti online, aperti a tutti i professionisti della mobilità elettrica, alle aziende di installazione e progettazione e a tutti i soggetti interessati. Collegandosi da casa o dall'ufficio, i partecipanti possono dialogare con i relatori e approfondire il mondo e-mobility attraverso la presentazione di casi concreti di installazioni realizzate, delle funzionalità chiave dei sistemi e degli aspetti normativi. Queste le date in programma: il 20 luglio con il webinar "Charge Up Your Day: la ricarica in tutti i contesti della giornata" e il 19 ottobre con il webinar "Case history: le migliori installazioni delle stazioni di ricarica Mennekes".



ORBIS

Configurazione e setting delle stazioni

Orbis conferma un'attenzione particolare per la formazione degli installatori, con incontri che vengono organizzati, in stretta collaborazione con i propri distributori, con cadenza quindicinale sia in presenza sia sotto forma di webinar. I corsi proseguiranno per tutto il mese di luglio e riprenderanno a settembre dopo la pausa estiva. Focus principale la configurazione delle wall box Viaris, l'installazione di un network di ev-charger e l'eventuale collegamento a un impianto fotovoltaico con particolare attenzione ai software di gestione. Gli installatori vengono coinvolti tramite il distributore di riferimento e la forza vendita della società presente sul territorio, che segnala appunto l'eventuale necessità di incontri formativi. I corsi, che solitamente prevedono una durata di circa 90 minuti, si basano su una panoramica sulle normative vigenti, sui numeri e sui trend di mercato (fondamentali per comprendere i dettagli del contesto in cui si sta operando), oltre a una parte più tecnica e specifica relativa al prodotto e alla sua configurazione: quest'ultima è una parte essenziale perché, se non eseguita ad hoc, compromette il funzionamento dell'intero sistema. Oltre ai corsi di formazione, Orbis fornisce una serie di video tutorial che spiegano step by step come programmare e come interagire con le varie feature previste dalla wall box, utili per configurare la stazione di ricarica in base alle esigenze del cliente.



INQUADRA IL QR CODE PER ACCEDERE AI VIDEO TUTORIAL

SCAME PARRE

Eventi a copertura nazionale

Da quest'anno l'azienda bergamasca è ripartita con i corsi per gli installatori dedicati alla gamma e-mobility. Per coinvolgere i propri partner, Scame può contare su un database che include i nominativi dei professionisti raccolti in circa 10 anni di attività, oltre a contare sulla propria forza vendita per coinvolgere anche nuove realtà interessate all'offerta. Per gli incontri di formazione è stato stabilito un calendario itinerante in modo da poter coinvolgere, in presenza, professionisti provenienti dalle diverse regioni d'Italia. In totale per l'anno in corso è previsto un ciclo di 20-25 appuntamenti – già partiti a giugno con tappe in Lombardia, Piemonte, Veneto e Friuli Venezia Giulia – che proseguiranno a luglio toccando l'Emilia, la Toscana, le Marche, l'Abruzzo, si riprenderà successivamente da metà settembre, dopo la pausa estiva, focalizzandosi nelle regioni del Sud Italia: Sicilia, Sardegna, Campania, Puglia e Calabria. Rispetto al passato, in cui i corsi erano prevalentemente incentrati sulle opportunità offerte dai vari incentivi fiscali e Superbonus, i corsi di formazione proposti da Scame sono più improntati al prodotto e alle nuove tecnologie che caratterizzano la nuova gamma di ev-charger. Il programma degli incontri copre l'intera giornata, partendo dalle ore 9 fino alle 17.30 con un'ora di pausa per il pranzo. Scame sceglie come location gli agriturismi, proprio per favorire un clima di convivialità e l'interazione tra i partecipanti. Nel corso della mattinata, dopo una breve panoramica sulle normative, i corsi entrano subito nei dettagli dell'installazione della stazione di ricarica, le caratteristiche che devono rispettare gli impianti elettrici e i vari sistemi da impiegare a seconda delle esigenze e dell'utilizzo, dal residenziale al pubblico. La parte pomeridiana è invece più incentrata sui prodotti e sul catalogo, oltre a includere un focus sull'assistenza e sulla configurazione, aspetti che prevedono a seguire una lunga sessione di Q&A, oltre a una parte dedicata ai vantaggi commerciali garantiti ai partner dell'E-Mobility Team.



INQUADRA IL QR CODE
PER ACCEDERE AI VIDEO
TUTORIAL



QCELLS

Formazione in presenza

Qcells prevede nel corso dell'anno una serie di incontri programmati con l'obiettivo di formare i professionisti evidenziando la semplicità e la rapidità nell'installazione dei propri prodotti, oltre che spiegare i vantaggi del monitoraggio online dei sistemi via app e sito Web in grado di dialogare con i sistemi di accumulo QHome ESS Hyb-G3. QCells predilige il format dell'incontro in presenza per stimolare il confronto con e tra i partecipanti, utile allo sviluppo di soft skill e a rafforzare i rapporti con la propria rete di installatori. Gli eventi vengono organizzati anche attraverso il coinvolgimento dei propri partner distributori. Restando nell'ambito della formazione, Qcells ha inoltre implementato il programma Q.Partner: oltre a condizioni particolarmente interessanti, l'azienda offre ai propri installatori fidelizzati – nell'ambito di un partenariato ancora più solido – servizi e supporti altrettanto vantaggiosi. Il portale Q.Partner permette, previa registrazione, di accedere in modo centralizzato a tutti gli strumenti e servizi. Un'area download offre anche contenuti esclusivi per sviluppare i propri progetti. La piattaforma garantisce inoltre l'accesso ai programmi di formazione, inclusa una serie di training online con certificazione.



INQUADRA IL QR
CODE PER MAGGIORI
INFORMAZIONI SUL
PROGRAMMA Q.PARTNER

EWIVA

Nati per fare la differenza.

La più grande rete di **ricarica ultra-veloce** in Italia
per muoversi in elettrico, in modo **semplice e accessibile**.

Dalla Joint Venture tra **Enel X Way** e **Volkswagen Group** nasce Ewiva, la più grande rete di **ricarica ad alta potenza** in Italia, alimentata da **energie 100% rinnovabili**, pensata per rendere la mobilità elettrica sempre più semplice e aperta a tutti.

Diventa anche tu protagonista del cambiamento.

Scopri le soluzioni di ricarica su [ewiva.com](https://www.ewiva.com) e segui Ewiva su    





SENEC

Webinar a cadenza quindicinale

L'azienda punta fortemente sulla formazione online attraverso i propri webinar Senec.Tech della durata di circa 90 minuti, in programma ogni martedì mattina (tramite piattaforma Microsoft Teams) con cadenza quindicinale. Gli appuntamenti già confermati per le prossime settimane sono fissati per il 4 e il 18 luglio e per l'1 agosto alle 10.30. Rivolti essenzialmente a installatori e professionisti, gli incontri vengono organizzati per offrire informazioni e dettagli utili all'installazione dei prodotti della gamma Senec, inclusi ovviamente gli ev-charger e la loro interazione con impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo. I seminari consentono di apprendere in maniera facile, comoda e veloce come installare i prodotti, ma non solo: sono previste sessioni dedicate alla configurazioni dei dispositivi, nonché la procedura per aprire eventuali ticket di assistenza. Oltre alla pagina Web tramite cui è possibile iscriversi ai corsi e ottenere la qualifica di installatore Senec certificato, l'azienda mette a disposizione, previa compilazione del form, anche video tutorial per seguire, passo per passo, l'installazione del proprio ecosistema Senec.Home V3, che prevede anche la presenza di una stazione di ricarica.



INQUADRA IL QR CODE PER VEDERE I VIDEO TUTORIAL

GLI APPUNTAMENTI IN PROGRAMMA

AZIENDA	FOCUS DEL CORSO	MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE	DATE CONFERMATE	INQUADRA IL QR CODE PER DETTAGLI SUI CORSI
AUTEL	Formazione e showcase delle novità relative alla gamma Maxicharger	Roadshow itinerante con appuntamenti in presenza	Settembre (date in via di definizione)	
E.ON	Formazione installatori qualificati E.ON Academy	Gratuita, in presenza. Prevista anche formazione pratica sul campo	Settembre (inserimento installatori Junior)	
FRONIUS	Funzionalità dell'ev-charger Fronius WattPilot e delle possibili applicazioni con impianto FV	Corsi in presenza dedicati ai Fronius System Partner	29 settembre (Bussolengo, VR), 10 novembre e 1° dicembre	
GROWATT	Installazione ecosistemi con inverter, sistemi di accumulo, sistemi di monitoraggio ed ev-charger	Webinar gratuiti con cadenza mensile dedicati ai Growatt Service Partner	In via di definizione	
INGETEM	Formazione pratica e teorica sull'installazione di sistemi di ricarica e sulla loro manutenzione	Incontri in presenza presso la sede aziendale e webinar	In via di definizione	
MENNEKES	Panoramica sulle soluzioni e sulle novità in uscita, best practice e laboratori con approfondimenti tecnici	Incontri in presenza dedicati ai Quality Partner. Appuntamenti in presenza dedicati agli installatori e webinar	20 luglio (webinar ChargeUp Your Day); 19 ottobre webinar Case History: le migliori installazioni; Recharge Meeting (settembre)	
ORBIS	Normative, installazione e configurazione delle wall box, con focus su infrastrutture muti charger e sinergie con fotovoltaico	Incontri in presenza in collaborazione con i distributori e webinar	Luglio e settembre in via di definizione	
QCELLS	Guida all'installazione, configurazione e monitoraggio dell'infrastruttura online, gestione via app	Corsi in presenza e training online con certificazione	Luglio in via di definizione	
SCAME PARRE	Normative degli impianti, installazione e configurazione delle stazioni, novità della gamma	Formazione in presenza con corsi itineranti su tutto il territorio nazionale	Luglio (Emilia, Toscana, Marche e Abruzzo); settembre (Sicilia, Sardegna, Campania, Puglia e Calabria)	
SENEC	Installazione degli ev-charger e interazione con sistemi di accumulo e impianti FV della gamma Senec.Home	Webinar online con cadenza quindicinale	4 e 18 luglio, 1° agosto	
SORGENIA	Il tuo Sorgenia Energy Academy verte su opportunità relative alla transizione energetica, Rec, autoconsumo, sicurezza	Tour itinerante con incontri in presenza	13 luglio (Bologna); 21 settembre (Matera)	

SORGENIA

Un'academy ad hoc per la transizione

La multiutility ha lanciato l'iniziativa Sorgenia Energy Academy: un tour di quattro tappe in presenza dedicato agli installatori per individuare e valutare nuove opportunità di business alla luce di scenari in continua evoluzione. Gli incontri prevedono un'introduzione dedicata a dati e panorama del mercato energetico attuale, approfondimenti su fotovoltaico, sulle renewable energy community, sull'autoconsumo, sui contratti PPA, sicurezza, intelligenza artificiale e una sezione di Q&A per approfondire gli argomenti trattati. Le iscrizioni alla Sorgenia Energy Academy possono essere effettuate tramite l'apposito form online. Ancora 2 gli appuntamenti in programma: 13 luglio a Bologna e il 21 settembre a Matera. L'iniziativa coinvolge sia gli installatori già partner di Sorgenia, sia i professionisti che desiderano entrare a far parte del network della multiutility.

