



Formazione: l'elettricista non basta più

ALLA TRANSIZIONE ELETTRICA SERVONO PROFESSIONISTI SPECIALIZZATI, TECNICI DELLA RICARICA IN GRADO DI CONSIGLIARE, INSTALLARE E CONFIGURARE EV-CHARGER SEMPRE PIÙ TECNOLOGICAMENTE AVANZATI E CONNESSI. PROPRIO PER QUESTO MOTIVO LE ATTIVITÀ DI TRAINING DELLE AZIENDE DIVENTANO INDISPENSABILI PER CREARE VALORE AGGIUNTO ATTORNO AI PROPRI PRODOTTI: WEBINAR, EVENTI IN PRESENZA, SUPPORTI MULTIMEDIALI E UN'ATTENZIONE SEMPRE MAGGIORE AGLI ASPETTI NORMATIVI. ECCO UNA PANORAMICA DELLE INIZIATIVE IN PROGRAMMA E DELLE FINALITÀ CON CUI VENGONO DEFINITE

“L e Wall box sono semplici quadri elettrici”: un'affermazione che forse poteva funzionare qualche anno fa, ma che oggi risulta anacronistica. L'attuale offerta di mercato è infatti caratterizzata da prodotti sempre più complessi, anche in ambito domestico, e che per questo motivo necessitano l'intervento di professionisti qualificati. Per operare con successo in questo business cavalcando le opportunità della transizione energetica essere semplici “elettricisti” non è più sufficiente. Una volta forato il muro per fissare l'ev-charger ed effettuati i collegamenti necessari si apre un mondo fatto di app, connettività, interazioni con eventuali impianti fotovoltaici e la programmazione di tutta una serie di impostazioni per assecondare le necessità dell'utente finale. La materia diventa ancora più complessa se si considerano le colonnine pubbliche, che parlano con piattaforme di backend sempre più sofisticate e prediligono di frequente l'impiego della ricarica in DC per far fronte all'esigenza di ricariche più rapide.

Un investimento importante

Alla luce del panorama appena descritto diventa chiaro come la formazione degli installatori stia acquisendo sempre di più un'importanza cruciale per i produttori che operano in questo settore. I numeri parlano da soli: Circontrol ha fornito oltre 3.000 ore di formazione e ha certificato più di 285 service, Energy Spa lo scorso anno ha tenuto 18 corsi coinvolgendo 700 installatori, Growatt nel 2023 ha richiamato oltre 3.500 professionisti tra formazione

online e in presenza. Lektri.CO ha accolto oltre 500 professionisti dedicati nei suoi programmi di formazione specializzata; nel 2023 Mennekes, con eMobility Start ha incontrato 200 aziende nelle tappe di Roma, Milano e Verona. E ancora, la piattaforma Senec.Academy ha raggiunto 3.225 iscritti ai webinar e 150 corsi realizzati nel 2023, mentre Viessmann nel 2023 con i propri corsi ha coinvolto circa 10.000 tra installatori e progettisti, attraverso 215 appuntamenti. Sono cifre importanti che sottolineano l'impegno e la volontà delle aziende di affidarsi a professionisti sempre più preparati per affrontare le nuove sfide imposte dal mercato. Ormai le installazioni certificate sono una prassi e soprattutto sono necessarie laddove l'utente finale abbia la necessità di accedere a eventuali bonus statali. Inoltre, proprio come raccontato sul numero di gennaio/febbraio del magazine, l'installazione di wall box all'interno di condominii o complessi residenziali è una pratica complessa che non può prescindere dall'intervento di tecnici altamente qualificati. Non bisogna dimenticare inoltre che, facendo riferimento ad esempio alle attivazioni in ambito domestico, l'installatore è il punto di contatto tra l'azienda e il cliente finale. Poter contare su una figura preparata e attenta alle esigenze del pubblico rientra sicuramente tra le priorità dei produttori: un installatore formato e competente può sicuramente trasformarsi in un venditore efficace, ma non solo. Le numerose occasioni di formazione messe a disposizione della aziende sono un'opportunità per i professionisti che intendono incrementare il proprio business. I corsi di aggiornamento sono uno strumento fondamentale per com-





CIRCONTROL

Webinar e formazione certificata

Circontrol offre regolarmente formazione ed eventi per fornire una conoscenza approfondita su argomenti specifici nel mercato della ricarica. Queste opportunità sono disponibili sia per il pubblico generale sia per la loro rete di partner. Uno dei formati preferiti per questi eventi sono i webinar, che sono sessioni online offerte periodicamente. Questi corsi coprono una vasta gamma di temi e prodotti. Ad esempio, il produttore ha recentemente condotto un webinar a dicembre per presentare le nuove soluzioni introdotte nella gamma di prodotti DC. Alcuni webinar sono organizzati internamente dal team di Circontrol, mentre altri ricevono il supporto di media specializzati per raggiungere un pubblico più ampio. Una volta pianificato un webinar, viene pubblicato sulla pagina Web dedicata dove i partecipanti possono registrarsi all'evento. Inoltre, l'azienda annuncia i suoi eventi sulla pagina LinkedIn e su altre piattaforme social aziendali. Inoltre Circontrol offre regolarmente formazione alla sua rete di partner. L'azienda certifica queste società come "Partner esperti", confermando la loro conoscenza e capacità di installare e gestire stazioni di ricarica nelle rispettive aree. Negli ultimi anni, Circontrol ha fornito oltre 3.000 ore di formazione e ha certificato più di 285 service. Questa strategia continuerà e verrà implementata in futuro: la mobilità elettrica diventa sempre più diffusa e la domanda di personale specializzato nella ricarica di veicoli elettrici è in continuo aumento.



INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE I WEBINAR IN PROGRAMMA



IN PILLOLE

- + Webinar periodici
- + Formazione dedicata in sede per i partner
- + Oltre 285 service certificati

ALFEN

Iniziative studiate in base al cliente

Alfen è sinonimo di versatilità di utilizzo. Questo è il motivo per cui l'azienda investe molto nella formazione dei propri clienti (Cpo e reseller), nonché dei rispettivi installatori. Esistono dei moduli di formazione predefiniti che spaziano dalle tematiche commerciali a quelle tecniche, livello base e avanzato. Oltre a questo, l'azienda propone percorsi di formazione personalizzati in base alle esigenze specifiche dei clienti. Si predilige l'approccio in presenza, ma all'occorrenza organizza Webinar su tematiche specifiche.

L'approccio è quindi fortemente personalizzato in base alla tipologia di clientela, del loro business model e delle competenze che è necessario introdurre per la buona riuscita dei progetti. L'obiettivo è quello aiutare il cliente a scegliere la soluzione giusta per ogni ambito di utilizzo, nonché prevedere e saper affrontare eventuali problematiche che si possono verificare durante la realizzazione e per tutta la durata del progetto.



INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE I VANTAGGI DELLA ALFEN ACADEMY

IN PILLOLE

- + Approccio personalizzato online e in presenza
- + Corsi di livello base e avanzato
- + Soluzioni alle criticità in fase di installazione

ENERGY SPA

Webinar gratuiti per gli ecosistemi ZeroCO2

I corsi di formazione che l'azienda propone a distributori e installatori sono essenziali perché questi rappresentano il contatto diretto con il cliente finale. Un installatore ben formato assicura un'installazione di qualità, che si traduce in clienti soddisfatti e nel sostegno alla reputazione del nostro brand. Con 18 corsi tenuti lo scorso anno e la partecipazione di 700 installatori, quest'anno Energy Spa darà la possibilità ai propri distributori di tenere dei corsi di formazione presso le loro sedi, per i loro installatori, migliorando la qualità delle installazioni e rafforzando il legame di fiducia. La scelta della modalità webinar per questi corsi è stata dettata dalla volontà di offrire un approccio formativo accessibile e comodo. Considerando che gli installatori lavorano su progetti in diverse località; i webinar eliminano il bisogno di spostarsi fisicamente, permettendo loro di partecipare ai corsi senza dover interrompere i loro impegni lavorativi. Investendo nella loro formazione, Energy Spa crea una base di professionisti fidati che rappresentano i valori della società e dei suoi standard nel loro lavoro quotidiano. I webinar gratuiti sono di tre tipologie che si differenziano per l'argomento trattato: Soluzioni Smart C&I Zero CO2 XL, Soluzioni commerciali zero Co2 large (con impianti trifase) e soluzioni residenziali zeroCO2 small (con impianti monofase). Queste le date già fissate (gli incontri inizieranno alle 17): 8, 22 e 29 marzo; 5, 12 e 19 aprile; 10, 17 e 24 maggio; 7, 14 e 28 giugno. Per iscriversi è possibile inviare una mail all'indirizzo info@energysynt.com.



IN PILLOLE

- + Corsi presso le sedi dei distributori
- + Webinar dedicati
- + Focus su soluzioni commerciali e domestiche



prendere e sfruttare appieno le nuove tecnologie, ma anche per assimilare best practice e conoscere le normative che evolvono di pari passo con lo sviluppo del settore. Entrare a far parte di un service certificato o di un'academy aumenta la competitività sul mercato e le opportunità di entrare in contatto con nuovi potenziali clienti. Senza dimenticare il fattore sicurezza, soprattutto in ambito pubblico con l'impiego di stazioni ad alta potenza.

Le normative: un aspetto sempre più essenziale

Nel settore dell'e-mobility gli argomenti legati alle normative ricoprono un ruolo sempre più importante, sia per le installazioni in ambito privato - soprattutto all'interno di condomini e complessi residenziali - sia in ambito pubblico. Proprio per questo motivo sono sempre di più le aziende che stanno inserendo nei propri percorsi di formazione sessioni dedicate a questo aspetto. Una delle priorità è relativa alla conformità e alla sicurezza dell'infrastruttura: comprendere e rispettare le normative locali, nazionali e internazionali è cruciale per garantire la sicurezza delle installazioni e delle operazioni di ricarica EV. I corsi quindi mirano a dotare gli installatori di una conoscenza completa del quadro normativo, compresi

codici elettrici, standard di sicurezza e linee guida ambientali, garantendo che tutte le installazioni soddisfino gli standard di sicurezza più elevati. Le normative spesso stabiliscono il punto di partenza per assicurare la qualità del prodotto e delle sue procedure operative. Concentrandosi su questi aspetti, i corsi di formazione assicurano che tutti i partecipanti comprendano l'importanza di mantenere elevati standard in ogni aspetto del proprio lavoro, dalla selezione del prodotto più adeguato a una determinata location, all'installazione e alla sua manutenzione. Le normative possono influenzare significativamente le dinamiche di mercato, compresa la domanda di prodotti, le tendenze dell'innovazione e il panorama competitivo. Una profonda comprensione di questo contesto aiuta dunque l'installatore a prendere decisioni più mirate, ad adattarsi ai cambiamenti di mercato e a individuare opportunità emergenti. Inoltre, altro fattore da non sottovalutare è quello legato alla mitigazione del rischio. La conoscenza delle normative contribuisce a scongiurare eventuali contenziosi legali e finanziari legati alla non conformità delle installazioni. I corsi mirano anche a mantenere i professionisti informati sulle ultime modifiche normative, sulle strategie di conformità e sulle migliori pratiche per evitare

FRONIUS

Una formula ibrida per migliorare le competenze specifiche

Fronius investe da sempre nella formazione di installatori e operatori, sia con corsi tecnici di ampio respiro (includendo le normative di riferimento), sia con focus su prodotti e soluzioni per applicazioni specifiche. Negli anni l'azienda ha collaborato con numerose società produttrici di soluzioni complementari ai propri inverter. Gli incontri formativi sono organizzati in collaborazione con i propri sales partner o con enti specializzati. Negli anni il corso di qualifica Fronius System Partner si è evoluto per incontrare le nuove esigenze degli installatori, introducendo la modalità online - tramite la piattaforma proprietaria di e-learning Fronius E-Academy - al fianco della storica formazione in presenza presso la sede. Con l'introduzione di questo metodo ibrido l'azienda ha ottimizzato il processo di formazione, specialmente per i futuri partner del centro e sud Italia: permettendo di seguire i moduli base in modalità differita e con la massima flessibilità in termini di orari e ritmi di frequenza, i tecnici avvicinano il corso avanzato con una buona base di conoscenze sui prodotti e le soluzioni Fronius, che vengono poi approfondite con la parte pratica in presenza. Inoltre, per facilitare l'adesione al corso di qualifica da parte delle aziende più distanti dalla sede, Fronius ha ripreso a organizzare queste giornate in varie location del territorio. Il prossimo 22 marzo è in programma il webinar "Fronius Wattpilot e Ohmpilot: le soluzioni dedicate al Prosumer per massimizzare l'efficienza".



INQUADRA IL QR CODE PER ISCRIVERTI AL WEBINAR DEL 22 MARZO SULL'E-MOBILITY

INQUADRA IL QR CODE PER CONOSCERE GLI APPUNTAMENTI FUTURI



IN PILLOLE

- + Focus sulle normative
- + Piattaforma proprietaria per l'E-Learning
- + Webinar in programma il 22 marzo

GROWATT

Eventi online e in presenza per diversi livelli di formazione

Il target a cui si rivolgono le iniziative di formazione è composto principalmente da distributori, installatori e professionisti, con un'esperienza che va dal livello base all'installatore con più anni di esperienza e molte installazioni all'attivo. L'azienda utilizza sia webinar sia eventi in presenza: i webinar live gratuiti sono aperti a una platea più ampia e variegata in termini di competenze e hanno l'obiettivo di presentare la gamma, le modalità di installazione con un focus sulle principali criticità. La formazione avanzata, sempre gratuita, si rivolge invece a un target di installatori già esperto e mira ad approfondire e ampliare le competenze con l'obiettivo di creare una rete di supporto e assistenza qualificata (Growatt Service Partner) in tutta Italia, per poter assistere i clienti in ogni fase ed essere in grado di gestire al meglio ogni procedura e attività, ma anche di restare aggiornati sulle novità tecniche. Eventuali partner vengono coinvolti selezionando aziende e installatori tra coloro che abbiano realizzato già impianti con prodotti Growatt o/e che abbiano eventualmente già partecipato a diversi appuntamenti live. I partecipanti agli appuntamenti online ricevono un attestato di partecipazione. Tra coloro che partecipano agli eventi in presenza, Growatt conferisce, oltre all'attestato il titolo di Growatt Service Partner. Nel 2023 l'azienda ha coinvolto oltre 3.500 professionisti tra formazione online e in presenza.



INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE I WEBINAR IN PROGRAMMA FINO A GIUGNO

INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE GLI EVENTI IN PRESENZA CHE DI SVOLGERANNO NEL CORSO DEL 2024



IN PILLOLE

- + Formazione mirata in base al livello di esperienza
- + Webinar gratuiti per presentazione gamma
- + Workshop dedicati ai Growatt Service Partner

INGETEAM

Focus su sessioni pratiche e normative

Al fine di garantire ottimali servizi e funzionalità Ingeteam Italia punta molto sulla formazione dei propri business partner. Per questo motivo l'azienda è impegnata nella periodica organizzazione di attività di formazione e training sui propri prodotti presso la sua sede a Castel Bolognese (RA) per installatori e centri di assistenza. Nel 2023 questi incontri hanno visto presenti circa 50 partecipanti. La formazione che Ingeteam Italia prevede è sempre composta da una sessione teorica e da una sessione pratica, oltre che da un focus sulle normative necessarie alla corretta installazione delle colonnine in campo (ad esempio CEI 64-8), così come quelle che regolano la comunicazione tra la colonnina e il veicolo (ad esempio IEC 61851-1 e ISO 15118). L'obiettivo è quello di rendere i partecipanti autonomi nell'installazione e utilizzo dei prodotti, nonché nella risoluzione e gestione di eventuali problemi. Parallelamente a questi incontri in presenza, sul portale di Ingeteam sono disponibili webinar e materiale multimediale per avere sempre disponibili, anche da remoto, video e indicazioni sull'utilizzo e l'installazione dei prodotti e delle soluzioni.



INQUADRA IL QR CODE PER MAGGIORI INFORMAZIONI SULLE ATTIVITÀ DI FORMAZIONE

IN PILLOLE

- + Focus sulle normative relative all'installazione
- + Risoluzione delle criticità
- + Materiale multimediale dedicato sul portale Web

LEKTRI.CO

L'importanza di un service partner formato e competente

Comprendendo le sottili sfumature tecniche e le complessità dell'installazione, Lektri.Co offre un solido supporto e prodotti avanzati su misura per gli installatori. La formazione completa, il supporto tecnico e il servizio post-vendita costituiscono il nucleo dell'approccio centrato sugli installatori, promuovendo una rete competente di professionisti attrezzati per gestire il panorama in evoluzione dell'infrastruttura di ricarica. L'azienda investe nell'empowerment dei propri partner attraverso workshop, sessioni di formazione e guide esaustive. La società crede nello sfruttare sia i punti di forza dei webinar sia degli eventi in persona. La strategia integrata mira a sfruttare la vasta portata e la convenienza dei webinar insieme ai vantaggi immersivi e relazionali degli eventi in persona, offrendo un'esperienza di coinvolgimento completa ai propri stakeholder. Un focus sulle normative inoltre è fondamentale, considerando il panorama in rapida evoluzione dell'industria dei veicoli elettrici e il ruolo critico della conformità nel garantire operazioni sicure, efficienti e affidabili. Le iniziative di Lektri.Co pongono un'enfasi significativa sulle normative per diverse ragioni chiave. In sintesi, il focus sulle normative è progettato per dotare gli installatori della conoscenza e degli strumenti necessari per eccellere nell'industria, garantendo la conformità e promuovendo la sicurezza. Nell'ultimo anno, Lektri.Co ha avuto il privilegio di accogliere oltre 500 professionisti dedicati nei propri programmi di formazione specializzata.



INQUADRA IL QR CODE
PER ENTRARE IN
CONTATTO CON LAZIENDA

IN PILLOLE

- + Modello ibrido con webinar e incontri in presenza
- + Focus sulle normative
- + Aggiornamenti periodici

MENNEKES

L'approccio professionale degli eMobility Start

Per le aziende di installazione che desiderano crescere nel settore eMobility affidandosi a un partner di esperienza, il Mennekes eMobility Start è l'appuntamento da segnare in agenda. Dopo il successo dell'anno scorso con quasi 200 aziende incontrate dal vivo nelle tappe di Roma, Milano e Verona, quest'anno si replica il format in altre tre date italiane. Il primo appuntamento si terrà il 20 marzo a Bologna con una giornata dal vivo dedicata all'andamento del mercato, all'analisi della domanda attuale e alle soluzioni di ricarica con cui Mennekes soddisfa le esigenze attuali ed emergenti; il bis si terrà invece il 12 giugno a Napoli. L'evento, riservato esclusivamente alle aziende di installazione con prenotazione obbligatoria, è l'appuntamento ideale anche per indagare le attività già messe in campo negli ultimi anni dalla rete specializzata di Quality Partner ed entrare nella rete di installatori certificati Mennekes. E proprio per le aziende di installazione già qualificate come Quality Partner Mennekes, sono in calendario 4 nuovi appuntamenti con i TechLab - laboratori tecnici di vari livelli con attività su tutta la gamma prodotti. Sulla scia del successo dello scorso anno, con la formazione diretta di 50 aziende di professionisti, si conferma il format a forte taglio tecnico, con un'importante novità: alcuni appuntamenti saranno infatti itineranti presso i luoghi delle installazioni più significative realizzate con prodotti Mennekes.



INQUADRA IL QR CODE PER
ISCRIVERTI ALL'EVENTO
DAL 20 MARZO A
BOLOGNA



INQUADRA IL QR
CODE PER ISCRIVERTI
ALL'EVENTO DEL 12
GIUGNO A NAPOLI

IN PILLOLE

- + Mennekes eMobility Start con appuntamenti in presenza
- + Eventi in programma il 20 marzo e il 12 giugno
- + TechLab dedicati agli approfondimenti tecnici

ORBIS[®]
energia intelligente

VIARIS LE MIGLIORI SOLUZIONI PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI



VIARIS LANDER VIARIS GRAVITY

DC AC



VIARIS SOLAR VIARIS UNI VIARIS COMBI+ APP E-VIARIS VIARIS CITY+
SCOPRI TUTTA LA GAMMA VIARIS SU ORBITALIA.IT

possibili multe o cause legali. Infine, una buona conoscenza delle normative vigenti è un importante valore aggiunto per la professionalità dell'installatore che può porsi come interlocutore di riferimento, ad esempio in ambito condominiale, per rispondere con competenza alle esigenze dell'amministrazione.

Vince l'approccio ibrido

Se durante gli anni del Covid si è assistito al proliferare di webinar, le aziende, nonostante questo format sia ancora molto utilizzato e assolutamente efficace per diversi aspetti, sono tornate progressivamente a proporre anche eventi in presenza. Dai trend che i produttori hanno raccontato (e che potete leggere nei vari box dedicati in queste pagine) in realtà ciò che emerge è una preferenza diffusa per un approccio ibrido, ovvero che mette in campo entrambi i format massimizzandone l'efficacia in base alle esigenze del momento. Da un lato gli incontri digitali di formazione sono più elastici e flessibili in termini di partecipazione, visto che fondamentalmente è sufficiente avere una connessione a Internet per potervi prendere parte. Sono sicuramente più economici da gestire, possono essere calendarizzati con maggiore frequenza (anche in caso di aggiornamenti rapidi), offrono la possibilità di effettuare update veloci e ormai presentano anche un buon livello di interattività, grazie alla possibilità di gestire chat, sondaggi ecc.. Dall'altro lato ci sono alcuni aspetti degli incontri in presenza che sono insostituibili. In primis l'incontro diretto con attività di networking e scambio

di idee crea un'empatia fondamentale per fidelizzare l'installatore. L'incontro in presenza consente inoltre di allineare il corso anche in base alle competenze già acquisite dalla platea aumentandone l'efficacia. Inoltre, uno degli aspetti fondamentali è quello di dare la possibilità ai partecipanti di intervenire e fare pratica sui prodotti presenti fisicamente presso le sedi dei produttori. Da non sottovalutare infine altri aspetti come la maggiore attenzione durante la formazione in un ambiente dedicato, la possibilità di avere un feedback immediato sul reale apprendimento della platea e la possibilità di trasferire in maniera più efficace la cultura aziendale che contraddistingue i valori di un determinato brand. Relativamente agli incontri in presenza diventa spesso fondamentale la sinergia tra produttore e distributore: l'azienda infatti può sfruttare la sede del proprio partner per organizzare una serie di appuntamenti itineranti coinvolgendo di volta in volta gli installatori della zona in una determinata area geografica, evitando magari ai tecnici lunghi spostamenti che possono anche ripercuotersi sull'attività professionale. I trend del settore vedono spesso le aziende unire queste due modalità in maniera complementare: spesso i webinar sono un primo step per una prima formazione più ad ampio raggio e l'occasione per spiegare nel dettaglio la gamma prodotta. Successivamente gli incontri in presenza consentono approfondimenti più tecnici o mirati in occasione del lancio di novità e sono sovente riservati a service partner che collaborano con il produttore in maniera stabile.

ORBIS

Formazione in sinergia con i distributori

Orbis, da sempre sensibile alla formazione tecnica di tutti gli operatori del settore, organizza, in accordo con i propri clienti distributori, corsi dedicati al mondo della mobilità elettrica e in particolare alle infrastrutture di ricarica in AC e DC. La formazione si rivolge prevalentemente agli installatori elettrici, con sessioni che hanno una durata di circa un'ora suddivisa in due parti. La prima parte è dedicata all'analisi numerica di come sta evolvendo il mercato della mobilità elettrica e all'installazione dei punti di ricarica in ambito pubblico e privato, oltre a comprendere una visione dell'aspetto normativo e incentivante. La seconda parte invece è dedicata alla presentazione delle stazioni di ricarica, relative caratteristiche tecniche, modalità di programmazione, integrazione con il fotovoltaico e utilizzo del software per la gestione dei sistemi multistazione. I corsi possono essere sia webinar sia eventi in presenza. Il metodo preferito dal personale Orbis è la sessione in presenza perché, anche se più onerosa in termini economici e di tempo, permette di avere una maggiore interazione con i partecipanti e di impostare la lezione sulla base della loro conoscenza dell'argomento.



INQUADRA IL QR CODE PER ACCEDERE ALL'AREA TUTORIAL

IN PILLOLE

- + Corsi dedicati alle infrastrutture AC e DC
- + Webinar ed eventi in presenza
- + Incontri modulati sulla competenza dei partecipanti

R-EV

L'importanza delle normative

R-ev è un'azienda che opera nel mondo della mobilità elettrica attraverso la produzione e la distribuzione di stazioni di ricarica a proprio marchio. Essendo questo un settore relativamente giovane, c'è la necessità di fare formazione soprattutto agli addetti all'installazione delle colonnine. In modo particolare, R-ev lo ha fatto e lo farà puntando soprattutto su eventi in presenza, presso la propria sede di Avellino. Qui, infatti, l'azienda dispone di uno showroom dedicato interamente ai propri prodotti, pertanto ne diventa anche più semplice l'illustrazione ai tecnici. A occuparsi dei corsi è il team di ingegneri interni all'azienda, che ha studiato e fatto proprie tutte le caratteristiche peculiari delle gamma. Il corso verte su due aspetti fondamentali: quello relativo alla parte edile ed elettrica dell'installazione e quello burocratico/normativo, altrettanto importante.

Da un lato, infatti, viene spiegata la procedura di allacciamento della colonnina, corredata da tutta la parte edile necessaria. Successivamente, l'iter documentale e burocratico è fondamentale da conoscere, soprattutto perché tende a variare, seppure di poco, da Comune a Comune. Ed è spesso questo l'aspetto che genera le maggiori criticità e che per prima R-ev non sottovaluta dimostrando costate attenzione ai suoi continui aggiornamenti.



INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE IL PROGETTO

INQUADRA IL QR CODE PER ENTRARE IN CONTATTO CON LAZIENDA



IN PILLOLE

- + Focus sulle procedure di allacciamento
- + Attenzione alle normative e alla parte edile dell'installazione
- + Eventi in presenza presso la sede

SENEC

Webinar online e iniziative on demand

L'azienda organizza, su richiesta, formazioni pratiche in cantiere e training presso le proprie sedi contattando l'area manager di riferimento. Senec, durante i suoi corsi, fornisce le istruzioni dettagliate sull'installazione e configurazione dei sistemi di accumulo e delle wall box, oltre a indicazioni per l'eventuale apertura di richieste di assistenza. Questo approccio assicura che ogni installatore non solo abbia tutte le informazioni tecniche necessarie per eseguire il suo lavoro, ma anche per gestire ogni aspetto del servizio clienti. Senec infatti pone grande enfasi sulla formazione, come dimostra la frequenza dei webinar e la dispo-



SMA

I vantaggi della Solar Academy

Con la Solar Academy, SMA investe da sempre nella formazione di installatori e distributori perché la componente di innovazione e di convergenza tecnologica delle soluzioni è sempre più rilevante e richiede, pertanto, un aggiornamento costante su nuove skill. Nel solo 2023 i partecipanti sono stati 1.500, informati tramite social e newsletter. L'offerta prevede sia webinar sia corsi in presenza nella nuova sede SMA presso Spark Two del Business District di Lendlease Italy a Santa Giulia (Milano). Con i primi si ottimizza il tempo dei tecnici, permettendo loro di aggiornarsi anche in momenti di picchi stagionali; mentre i seminari in presenza facilitano il networking, oltre che la conoscenza diretta della tecnologia SMA e dei servizi di progettazione e assistenza. Un aspetto distintivo è l'attenzione all'evoluzione normativa, in particolare su agrivoltaico, agrisolare e CER, al fine di formare professionisti con skill trasversali. Il calendario corsi 2024 è attualmente in via di definizione.

IN PILLOLE

- + Solar Academy dedicata
- + Webinar e corsi in presenza
- + Focus su progettazione e assistenza



INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE GLI EVENTI IN PROGRAMMA



nibilità a organizzare sessioni specifiche su richiesta.

Questo impegno riflette la convinzione dell'azienda che l'efficienza e la sicurezza degli impianti dipendano, oltre che dalla qualità dei componenti, anche dalla precisione nella loro installazione e dalla conoscenza di alcuni accorgimenti pratici ad essi relativi.

La piattaforma Senec.Academy, lanciata di recente, è un ulteriore passo verso un'offerta formativa sempre più accessibile e completa. Con 3.225 iscritti ai webinar e 150 corsi in cantiere nel 2023, la formazione Senec rivela un crescente interesse e una fiducia nel nostro programma da parte degli installatori. Fino al prossimo luglio 2024, Senec offre corsi webinar bi-settimanali, presto disponibili on demand.

INQUADRA IL QR CODE PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI



INQUADRA IL QR CODE PER MAGGIORI DETTAGLI SULLA FORMAZIONE DI SENEC



IN PILLOLE

- + Formazione pratica in cantiere
- + Webinar periodici con cadenza mensile
- + Piattaforma Senec.Academy

VISSMANN

Aggiornamenti continui e mirati per i partner fidelizzati

Viessmann offre corsi di formazione in presenza e online dedicati a installatori e progettisti nel campo delle sue tecnologie residenziali, commerciali e industriali. Il primo ciclo di corsi andrà da marzo a giugno, con una previsione indicativa di almeno uno al giorno. Il 90% dei corsi si terrà in presenza, il restante in modalità online o e-learning. L'azienda privilegia assolutamente i corsi in presenza, in quanto permettono non solo di illustrare le tecnologie proposte direttamente con sessioni pratiche sui prodotti, ma anche di consolidare il rapporto con il cliente. Il focus sulle normative è sempre quasi presente: il professionista di impianti energetici non può infatti prescindere dal costante aggiornamento sulle normative legate alla realizzazione e gestione degli impianti, fondamentali per poter indicare al cliente la soluzione tecnologica più adeguata. Il rapporto diretto con il cliente fa parte della strategia commerciale di Viessmann. Laddove l'azienda non è presente con le proprie filiali di vendita, si avvale di strutture esterne che consentono di tenere i propri corsi quanto possibile vicino ai clienti. La competenza dell'installatore, del manutentore e del progettista sono decisive per la realizzazione di un im-

pianto efficiente.

L'Accademia Viessmann ha da sempre il compito fondamentale di formare i professionisti dal punto di vista tecnico e normativo, in modo che sappiano fornire la soluzione migliore a chi decide di affidarsi a Viessmann. L'Accademia è sinonimo di crescita e aggiornamento continuo, standard necessari per essere leader nel settore dell'efficiamento energetico. I corsi offrono la possibilità di affrontare le varie caratteristiche delle soluzioni, conoscendo a fondo le loro funzionalità, approcciandosi inizialmente con una fondamentale parte teorica, che si conclude poi con la parte pratica direttamente sui prodotti, presenti in tutte le filiali e realmente funzionanti. Sono molto importanti poi gli approfondimenti commerciali, in grado di supportare gli installatori Viessmann nella proposta efficace delle soluzioni aziendali ai propri clienti. Per iscriversi è necessario attivare il proprio IAM Account Viessmann; i corsi saranno poi disponibili sulla piattaforma dedicata e riservata esclusivamente ai soli clienti Viessmann.

Nel 2023 i corsi hanno coinvolto circa 10.000 tra installatori e progettisti, mentre il numero dei corsi tenuti ha raggiunto i 215 appuntamenti.



INQUADRA IL QR CODE PER SCOPRIRE I VANTAGGI DELL'ACCADEMIA VISSMANN



INQUADRA IL QR CODE PER ACCEDERE AL CALENDARIO DEGLI EVENTI



IN PILLOLE

- + Attenzione alle normative
- + 90% dei corsi in presenza
- + Accademia Viessmann con aggiornamenti continui

WALLBOX

Corsi online per prodotti e soluzioni

Wallbox Academy è la piattaforma creata da Wallbox Chargers per accedere a contenuti interessanti e completi. Accedendo all'Academy, installatori e rivenditori potranno trovare le informazioni necessarie per sfruttare appieno i prodotti Wallbox, diventando così esperti dei prodotti Wallbox e delle soluzioni di gestione dell'energia offerte. Per avere l'accesso completo ai contenuti basta registrarsi alla piattaforma, effettuare l'accesso e iscriversi a quei corsi che più soddisfano le proprie esigenze. Tra gli appuntamenti proposti, oltre a quelli per conoscere in modo sempre più approfondito i caricatori della gamma Pulsar, Commander e Copper, ci sono quelli dedicati alle soluzioni pensate per la gestione dell'energia: Power Sharing e Dynamic Power Sharing, Eco-Smart e Power Boost. Tutti i corsi sono gratuiti e disponibili in italiano, francese, spagnolo, portoghese, tedesco e olandese; accedendo al portale, sarà possibile visualizzare tutti i corsi seguiti e quelli disponibili.



INQUADRA IL QR CODE PER ACCEDERE ALLA PIATTAFORMA

IN PILLOLE

- + Academy dedicata agli installatori
- + Webinar online
- + Appuntamenti dedicati alla gamma e alle soluzioni