

CATALOGO SERVIZI 2025





CATALOGO CORSI E SERVIZI 2025

PER LA VOSTRA AZIENDA:

Tipologia	Titolo	Pagina
Sincronia e formazione interna	Verso i nuovi mercati: lo scenario 2025.	1
Sincronia e formazione interna	Gli incentivi fiscali degli impianti.	2
Sincronia e formazione interna	Lo speciale incentivo del conto termico.	3
Sincronia e formazione interna	Il Metodo Detrazione Tutelata per l'Agenzia.	4
Sincronia e formazione interna	Il Metodo Conto Termico Cloud per l'Agenzia.	5
Formazione interna tecnica	Pompe di calore: la tendenza e le normative.	6
Formazione interna tecnica	Fotovoltaico: la tendenza e le normative.	7
Formazione interna tecnica	Le componenti degli impianti termici e idrici	8
Formazione interna speciale	Le Fondamenta della comunicazione efficace.	9
Formazione interna speciale	Comunicazione efficace: livello avanzato.	10
Formazione interna speciale	La Vendita moderna: come agire in modo efficace.	11
Formazione interna speciale	Motivazione e gestione efficace del personale.	12

PER I VOSTRI CLIENTI:

Tipologia	Titolo	Pagina
Seminario presenziale	Market Revolution.	13
Seminario presenziale	L'opportunità del Conto Termico 3.0	14
Seminario presenziale	Registi della transizione energetica	15
Formazione sugli incentivi	Il Metodo Detrazione Tutelata.	16
Formazione sugli incentivi	Il Metodo Conto Termico Cloud.	17
Formazione norme e procedure	Installare in pompa di calore: mercato e normativa.	18
Formazione norme e procedure	Sostituzione del generatore di calore ≤ 35 kW a gas.	19
Formazione norme e procedure	Prassi documentali per impianti termici e clima.	20
Formazione norme e procedure	Banca dati Fgas: interventi e corretta raccolta dati.	21
Formazione norme e procedure	R290: l'installazione delle pompe di calore a propano.	22
Formazione pratica	Interventi sul circuito frigorifero degli impianti Fgas.	23
Formazione speciale	Le Fondamenta della comunicazione efficace.	24
Formazione speciale	Comunicazione efficace: livello avanzato.	25
Formazione speciale	La Vendita moderna: come agire in modo efficace.	26
Certificazioni e Abilitazioni	La Certificazione FGas.	27
Certificazioni e Abilitazioni	La Qualifica FER (Fonti Energetiche Rinnovabili).	28
Supporto e Aggiornamento	Il servizio Installatore Plus.	29

Tipologia	Titolo	Pagina
Modulo	Modulo di richiesta o interesse	30

I MEETING PER LA VOSTRA AZIENDA

Per il Direttivo e il Personale commerciale



Verso i nuovi mercati: lo scenario 2025

Tipologia:

Meeting formativo digitale.

Soggetti interessati:

- Direttivo, manager e soci.
- Personale commerciale e agenti.

Obiettivo del Meeting:

L'obiettivo di questo meeting è di fornire al personale interessato della vostra azienda un quadro chiaro e completo sull'evoluzione di mercato del 2025.

Quelli che si stanno formando sono dei nuovi mercati, dettati dal forte cambiamento della transizione energetica. Si intrecciano insieme molti fattori che occorre analizzare in dettaglio.

Il meeting fornisce quindi un'analisi cronologica che mette in connessione tutti gli aspetti, dall'evoluzione delle tecnologie alle spinte di mercato e anche politiche. Inoltre vengono letti gli eventi anche in un'ottica triennale per dare un ampio respiro all'analisi.

Il meeting delinea al termine una strategia d'azione per sincronizzarsi con le forti tendenze in atto, traendone un vantaggio operativo, imprenditoriale e aziendale.

Gli argomenti del meeting:

- Il nuovo mercato della transizione energetica: dati, analisi ed evoluzione.
- Gli incentivi degli impianti: panoramica e dettagli.
- Le tendenze del 2025: il potenziale di mercato a breve e medio termine.
- Il PNRE e la strada verso la Direttiva Case Green .
- Un nuovo sistema di competenze per agire in filiera.
- Guidare il mercato potenziandosi e fidelizzando i clienti.
- La Partnership operativa.

Durata del meeting e numero partecipanti:

Il meeting ha una durata di 1h e un numero max di 10 partecipanti. È prevista l'interazione.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 199 anziché € 249

I MEETING PER LA VOSTRA AZIENDA

Per il Personale tecnico



Gli incentivi fiscali degli impianti

Tipologia:

Meeting formativo digitale.

Soggetti interessati:

- Personale tecnico della vostra azienda.
- Personale dedicato al supporto dei vostri clienti installatori.

Obiettivo del Meeting:

L'obiettivo di questo meeting formativo è di fornire ai soggetti interessati della vostra azienda un quadro completo sugli incentivi fiscali degli impianti.

L'ultima finanziaria ha modificato il sistema degli incentivi, effettuando un importante riordino. È quindi fondamentale conoscerne tutti gli aspetti, a livello generale e di dettaglio.

Questo meeting permette di avere un quadro ordinato sugli incentivi fiscali Bonus Casa ed Eco Bonus, in termini di interventi ammessi, regole e dettagli operativi.

Inoltre il meeting fornisce una serie di ulteriori informazioni strategiche sui nuovi requisiti delle detrazioni fiscali, al fine di avere un maggiore controllo e quindi poter operare un servizio completo e tutelante, per i clienti installatori e gli eventuali clienti diretti.

Gli argomenti del meeting:

- Gli incentivi fiscali: gli ambiti e il nuovo sistema di aliquote.
- La detrazione fiscale e il suo meccanismo.
- Gli standard stanno cambiando: verifica e validazione.
- Bonus Casa ed Eco Bonus: gli interventi ammessi.
- Bonus Casa ed Eco Bonus: i dettagli operativi.
- I nuovi requisiti della detrazione fiscale.
- Il metodo Detrazione Tutelata: come funziona.

Durata del meeting e numero partecipanti:

Il corso ha una durata di 1,5h e un numero max di 10 partecipanti. È prevista l'interazione.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 248 anziché € 310.

I MEETING PER LA VOSTRA AZIENDA

Per il Personale tecnico



Lo speciale incentivo del Conto Termico

Tipologia:

Meeting formativo digitale.

Soggetti interessati:

- Personale tecnico dell'azienda.
- Personale dedicato al supporto dei vostri clienti installatori.

Obiettivo del Meeting:

L'obiettivo di questo meeting è di fornire ai soggetti interessati della vostra azienda un quadro completo sull'incentivo speciale del conto termico.

L'incentivo del conto termico rappresenta un'ottima soluzione per stimolare la vendita di tecnologie connesse alle rinnovabili, come le pompe di calore.

Questo meeting fornisce tutte le informazioni necessarie per conoscere l'incentivo, a livello generale e di dettaglio, dai beneficiari finali fino agli interventi ammessi.

Inoltre il meeting fornisce chiarezza sull'iter documentale necessario e sul metodo da utilizzare, al fine di avere un maggiore controllo e quindi poter operare un servizio completo e tutelante, per i clienti installatori e gli eventuali clienti diretti.

Gli argomenti del meeting:

- Conto termico: GSE e il meccanismo dell'incentivo.
- Conto termico: concetti fondamentali.
- I beneficiari e il plafond a disposizione.
- Gli interventi ammessi: analisi di dettaglio.
- L'iter documentale richiesto da GSE.
- Esempi e casi studio.
- Il Metodo Conto Termico Cloud.

Durata del meeting e numero partecipanti:

Il meeting ha una durata di 1,5h e un numero max di 10 partecipanti. È prevista l'interazione.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 248 anziché € 310.

I MEETING PER LA VOSTRA AZIENDA

Per il Personale tecnico



Il Metodo Detrazione Tutelata per l'Agenzia

Tipologia:

Meeting formativo digitale.

Soggetti interessati:

- Personale tecnico della vostra azienda.
- Personale dedicato ai servizi pratiche per i clienti installatori.

Obiettivo del Meeting:

L'obiettivo di questo meeting è quello di fornire ai soggetti interessati della vostra azienda un'operatività completa sul Metodo degli incentivi fiscali, denominato Detrazione Tutelata.

Gli incentivi fiscali degli impianti sono uno strumento consolidato, spesso richiesto dai clienti finali. Serve quindi applicare le nuove regole per garantire un servizio tutelante.

Questo meeting fornisce perciò un set di istruzioni complete sul Metodo, analizzando lo schema d'azione per l'azienda di installazione e il vostro, dedicato alla gestione pratiche.

Il meeting fornisce inoltre tutti i dettagli sulle varie fasi, dal sopralluogo all'intervento installativo, passando per la produzione dei documenti necessari. L'analisi di un caso studio vi permetterà di comprendere anche come agire con la piattaforma dedicata delle pratiche.

Gli argomenti del meeting:

- I nuovi requisiti della detrazione fiscale in dettaglio.
- Il Metodo Detrazione Tutelata: risorse a disposizione.
- Detrazione Tutelata: gli interventi operabili.
- Detrazione Tutelata: schema d'azione generale.
- L'operatività dell'azienda di installazione: check list, sopralluogo e documentazione.
- Casi studio e approfondimenti tecnici.
- Smart Doc: la piattaforma online dedicata per le pratiche.

Durata del meeting e numero partecipanti:

Il meeting ha una durata di 1,5h e un numero max di 10 partecipanti. È prevista l'interazione.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 248 anziché € 310.

I MEETING PER LA VOSTRA AZIENDA

Per il Personale tecnico



Il Metodo Conto Termico Cloud per l'Agenzia

Tipologia:

Meeting formativo digitale.

Soggetti interessati:

- Personale tecnico della vostra azienda.
- Personale dedicato ai servizi pratiche per i clienti installatori.

Obiettivo del Meeting:

L'obiettivo di questo meeting è quello di fornire ai soggetti interessati della vostra azienda un'operatività completa sul Metodo operativo denominato Conto Termico Cloud.

L'incentivo del conto termico è un'ottima soluzione per stimolare la vendita di tecnologie alimentate a fonti energetiche rinnovabili, come le pompe di calore.

Questo meeting vi fornisce perciò un set di istruzioni complete sul Metodo, analizzando gli interventi operabili e lo schema d'azione, sia per voi che per il vostro cliente installatore.

Il meeting fornisce inoltre tutti i dettagli sulle varie fasi, dal sopralluogo al report di fattibilità, arrivando alla richiesta finale d'incentivo a GSE. L'analisi di un caso studio vi permetterà di comprendere anche come agire con la piattaforma dedicata delle pratiche.

Gli argomenti del meeting:

- Conto Termico: funzionamento, beneficiari e plafond.
- Il Metodo Conto Termico Cloud: risorse a disposizione.
- Gli interventi operabili: elenco e dettagli.
- Le prime fasi: Sopralluogo, preventivo con stima dell'incentivo e report di fattibilità.
- La fase installativa, i documenti finali e la richiesta di incentivo a GSE.
- Casi studio e approfondimenti tecnici.
- Conto Termico Cloud: la piattaforma online dedicata per le pratiche.

Durata del meeting e numero partecipanti:

Il meeting ha una durata di 1,5h e un numero max di 10 partecipanti. È prevista l'interazione.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 248 anziché € 310.

I MEETING PER LA VOSTRA AZIENDA

Per il Personale commerciale e tecnico



Pompe di calore: la tendenza e le normative

Tipologia:

Meeting formativo digitale.

Soggetti interessati:

- Personale tecnico della vostra azienda.
- Personale commerciale della vostra azienda.

Obiettivo del Meeting:

L'obiettivo di questo meeting è quello di fornire ai soggetti interessati della vostra azienda una panoramica completa sulle tecnologie in pompa di calore, dalle tendenze alle normative.

Le pompe di calore sono al centro della transizione energetica e rappresentano la tecnologia principale per migrare verso le energie rinnovabili.

Questo meeting vi fornisce un quadro chiaro sulle tendenze di mercato, concentrandosi poi sulla figura dell'installatore, al fine di capire come questo ruolo sia decisivo per la filiera.

Il meeting garantisce inoltre tutti i dettagli sulle qualifiche di legge e sulle regole normative connesse con l'installazione delle pompe di calore, oltre a fornirvi utili riferimenti sui sistemi a propano, la gestione del subappalto, lo stoccaggio e lo strumento del corso pratico.

Gli argomenti del meeting:

- La spinta delle rinnovabili e la riqualificazione in Italia: edifici ed impianti.
- Le qualifiche di legge necessarie per chi opera con le pompe di calore.
- Le pompe di calore e i sistemi di incentivazione.
- Installare le pompe di calore: la normativa e la regola dell'arte vigente.
- L'evoluzione dei sistemi a propano R290: cosa occorre conoscere.
- Lo stoccaggio e la gestione in subappalto: cosa è importante sapere.
- Stimolare la vendita con i corsi pratici sulle pompe di calore.

Durata del meeting e numero partecipanti:

Il meeting ha una durata di 1,5h e un numero max di 10 partecipanti. È prevista l'interazione.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 248 anziché € 310.

I MEETING PER LA VOSTRA AZIENDA

Per il Personale commerciale e tecnico



Fotovoltaico: la tendenza e le normative

Tipologia:

Meeting formativo digitale.

Soggetti interessati:

- Personale tecnico della vostra azienda.
- Personale commerciale della vostra azienda.

Obiettivo del Meeting:

L'obiettivo di questo meeting è quello di fornire ai soggetti interessati della vostra azienda una panoramica completa sulle tecnologie fotovoltaiche, dalle tendenze alle normative.

Gli impianti fotovoltaici rappresentano lo snodo decisivo verso l'elettrificazione degli impianti, e stimolano il tasso di riqualificazione degli impianti e degli edifici italiani.

Questo meeting vi fornisce un chiaro quadro sui piani europei ed italiani, così da identificare meglio le opportunità di mercato, per poi analizzare gli aspetti tecnici di interesse.

Il meeting garantisce difatti tutti i dettagli sulle qualifiche di legge, i sistemi di incentivazione e la normativa di riferimento, oltre a fornirvi precisi riferimenti sulla gestione del subappalto, indicando altresì gli scenari futuri sull'integrazione impiantistica.

Gli argomenti del meeting:

- I piani Europei ed Italiani sulla diffusione del fotovoltaico.
- Le qualifiche di legge necessarie per chi opera con il fotovoltaico.
- Gli impianti fotovoltaici e i sistemi di incentivazione.
- Installare il fotovoltaico: la normativa e la regola dell'arte vigente.
- A chi è possibile vendere le tecnologie fotovoltaiche.
- La gestione in subappalto: cosa è importante sapere.
- Il futuro del fotovoltaico: l'integrazione con pompe di calore, domotica e stoccaggio.

Durata del meeting e numero partecipanti:

Il meeting ha una durata di 1,5h e un numero max di 10 partecipanti. È prevista l'interazione.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 248 anziché € 310.

I MEETING PER LA VOSTRA AZIENDA

Per il Personale commerciale e tecnico



Le componenti degli impianti

Componenti di impianti termici, idrici e trattamento acqua

Tipologia:

Meeting formativo digitale.

Soggetti interessati:

- Personale tecnico della vostra azienda.
- Personale commerciale della vostra azienda.

Obiettivo del Meeting:

L'obiettivo di questo meeting è di permettere al personale della vostra azienda l'acquisizione di una conoscenza di base sugli aspetti tecnici.

In particolare questo corso si concentra su un argomento specifico, ovvero le componenti degli impianti termici, anche in relazione a quelli idrici e la parte di trattamento acqua.

In particolare per il personale commerciale occorre arrivare a quel livello minimo di conoscenza tecnica, utile a condividere il linguaggio con il cliente e gestire la dinamica professionalmente.

Il corso si collega quindi ai prodotti e componenti normalmente richiesti dai vostri clienti. Inoltre è possibile approfondire la documentazione di corredo, come cataloghi, schede tecniche, certificazioni, schede di sicurezza e certificati di taratura.

Gli argomenti del meeting:

- Le caratteristiche chimiche e fisiche dell'acqua.
- I sistemi di trattamento dell'acqua.
- L'ambito impiantistico della climatizzazione invernale e estiva.
- L'ambito della produzione di acqua calda sanitaria.
- L'ambito degli impianti solari termici.
- Impianti efficienti e funzionali.
- Gli aspetti di igienicità.

Durata del meeting e numero partecipanti:

Il corso ha una durata di 1,5h e un numero max di 10 partecipanti. È prevista l'interazione.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 248 anziché € 310 (esclusa iva e spese di trasferta).

I CORSI PER LA VOSTRA AZIENDA

Per il Personale che svolge funzioni commerciali e di dialogo



Le Fondamenta della comunicazione efficace

Tipologia:

Corso formativo presenziale.

Soggetti interessati:

- Personale commerciale.
- Personale interno che dialoga con i clienti.
- Personale aziendale interessato a potenziare la comunicazione efficace.

Obiettivo del corso:

L'obiettivo di questo corso è di permettere al personale della vostra azienda l'acquisizione di un set formativo moderno sulle basi della comunicazione efficace.

In una società che evolve rapidamente mutano anche le dinamiche di dialogo tra le persone; per questo motivo è utile aggiornare le proprie conoscenze, così da attualizzarle ed ottenere migliori risultati.

Una comunicazione che diventa realmente efficace garantisce un miglior controllo sul dialogo, agevolando la comprensione reciproca con i propri clienti e all'interno della squadra aziendale.

Il corso permette di sviluppare, in modo semplice, nuove competenze efficaci che spaziano dall'ascolto attivo alla comunicazione assertiva, potenziando la qualità del dialogo.

Gli argomenti del corso:

- Le basi comunicative efficaci: alla scoperta della pnl.
- Gli equivoci della comunicazione e come gestirli.
- L'ascolto attivo: come sfruttare questo strumento.
- La calibrazione dell'interlocutore e la modalità guida.
- Le reazioni tipiche dell'interlocutore: come riconoscerle e gestirle
- L'intelligenza emotiva: che cos'è realmente e come trarne un vantaggio.
- Il dialogo efficace moderno: un'utile matrice operativa.

Durata del corso e numero partecipanti:

Il corso ha una durata di 4h e un numero max di 15 partecipanti.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 792 anziché € 990 (esclusa iva e spese di trasferta).

I CORSI PER LA VOSTRA AZIENDA

Per il Personale che svolge funzioni commerciali e di dialogo



Comunicazione efficace: livello avanzato

Tipologia:

Corso formativo presenziale.

Requisito: partecipazione al corso “Le fondamenta della comunicazione efficace.”

Soggetti interessati:

- Personale commerciale.
- Personale interno che dialoga con i clienti.
- Personale aziendale interessato a potenziare la comunicazione efficace.

Obiettivo del corso:

L'obiettivo di questo corso è di permettere al personale della vostra azienda di migliorare ulteriormente le proprie abilità nella comunicazione efficace.

La partecipazione è riservata a chi ha già frequentato il corso “Le fondamenta” e permette quindi di completare un percorso dedicato che fornisce un bagaglio completo sul dialogo efficace, garantendosi quindi un livello di competenze strutturato e avanzato.

La necessità di evolvere le proprie competenze, ad un livello progredito, scaturisce dalla normale complessità della comunicazione nella società attuale e nelle dinamiche con i clienti.

Il corso permette quindi di avere una serie di strumenti pratici che permettono di gestire i dialoghi in modo ulteriormente efficace, potenziando le relazioni con clienti ed i colleghi.

Gli argomenti del corso:

- Le parole creano ponti oppure muri: come agire in modo assertivo.
- Le metafore come strumento efficace nel dialogo.
- La negazione: quando usarla e quando evitarla
- I linguaggi visivi, auditivi e cinestetici: istruzioni per l'uso.
- I programmi mentali ricorrenti: riconoscerli e gestirli.
- Le cornici percettive: un ulteriore strumento per la leadership comunicativa.
- La dinamica dei 3 cervelli: come gestirla per creare connessioni potenti.

Durata del corso e numero partecipanti:

Il corso ha una durata di 4h e un numero max di 15 partecipanti.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 792 anziché € 990 (esclusa iva e spese di trasferta).

I CORSI PER LA VOSTRA AZIENDA

Per il Personale che svolge funzioni commerciali



La Vendita moderna: come agire in modo efficace

Tipologia:

Corso formativo presenziale.

Soggetti interessati:

- Personale commerciale.
- Manager commerciali.

Obiettivo del corso:

L'obiettivo di questo corso è di permettere al personale commerciale della vostra azienda l'acquisizione di una strategia chiara e completa per gestire efficacemente la vendita.

Rispetto a qualche anno fa la relazione commerciale tra fornitore e cliente si è evoluta molto, portando con sé molti cambiamenti, spesso difficili da gestire. La necessità moderna è quella di inquadrare un nuovo ordine d'azione con cui agire, incrementando i risultati.

Questo corso permette di comprendere, in dettaglio, come funziona oggi la relazione commerciale, entrando più facilmente in un ruolo strategico e potente.

La partecipazione al corso permette di sviluppare, in modo lineare, nuove competenze che riguardano la tattica e la tecnica persuasiva per agire, con efficacia, nella vendita.

Gli argomenti del corso:

- Il nuovo paradigma sulla vendita moderna.
- L'identikit dell'acquirente: focus sui dettagli chiave.
- Il nuovo identikit del venditore: cosa è cambiato.
- La tattica efficace del venditore moderno.
- Le competenze e abilità del venditore moderno.
- Alla scoperta della vendita relazionale.
- Tecniche di persuasione commerciale.

Durata del corso e numero partecipanti:

Il corso ha una durata di 4h e un numero max di 15 partecipanti.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 792 anziché € 990 (esclusa iva e spese di trasferta).

I CORSI PER LA VOSTRA AZIENDA

Per il Personale direttivo e manageriale



Motivazione e gestione efficace del personale

Tipologia:

Corso formativo presenziale.

Soggetti interessati:

- Personale direttivo della vostra azienda.
- Manager, coordinatori e personale HR.

Obiettivo del corso:

L'obiettivo di questo corso è di fornire alle persone interessate della vostra azienda un metodo moderno per gestire efficacemente le relazioni con colleghi e collaboratori.

La dinamica relazionale all'interno delle aziende è mutata profondamente e, oggi giorno, chi si occupa di coordinare una squadra di persone ha necessità di nuovi strumenti di gestione, maggiormente moderni ed efficaci.

Questo corso permette di acquisire un metodo coordinato che va a rinforzare la leadership, e nel contempo potenzia le proprie competenze moderne, come l'intelligenza emotiva.

La partecipazione al corso permette di raggiungere un nuovo livello di abilità, utile per coordinare efficacemente le persone della propria squadra, oltre a motivarle.

Gli argomenti del corso:

- La Leadership: che cos'è e come operarla.
- Il Rapport: che cos'è e come costruirlo in azienda.
- Tecniche di ricalco: come funzionano e a cosa servono.
- Intelligenza emotiva: dalla teoria alla pratica.
- La gestione degli stati emotivi: tecniche efficaci.
- Come gestire i feedback nei confronti dei collaboratori.
- Le leve motivazionali: come e quando usarle.

Durata del corso e numero partecipanti:

Il corso ha una durata di 4h e un numero max di 10 partecipanti.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 792 anziché € 990 (esclusa iva e spese di trasferta).

I SEMINARI PER IL VOSTRO CLIENTE INSTALLATORE

Orientamento ai nuovi mercati



Tipologia:

Seminario presenziale formativo.

Soggetti interessati:

- Titolare dell'azienda di installazione.
- Suo personale tecnico.

Obiettivo del Seminario presenziale:

L'obiettivo di questo Seminario presenziale è di fornire ai vostri clienti installatori un quadro completo sul mercato presente e futuro, così da avere più chiare le opportunità collegate.

Siamo alle porte di un nuovo mercato in fase di partenza, cioè quello della transizione energetica, che occorre comprendere in dettaglio. Questo Seminario fornisce tutte le informazioni utili, in modo stimolante e chiaro, così da vedere tutto il potenziale.

L'analisi comprende anche gli incentivi fiscali ed economici degli impianti, oltre al focus sulle tecnologie strategiche come le pompe di calore, andando a chiarirne le regole dell'arte.

Il Seminario è un'occasione per indicare, ai vostri clienti installatori, l'opportunità dei nuovi servizi di aggiornamento e formazione a cui possono accedere, stimolando la fidelizzazione.

Gli argomenti del Seminario presenziale:

- Il mercato 2025: un anno di transizione.
- Agenda 2030: cosa sta per succedere.
- Il grande potenziale del PNRE è alle porte.
- Dagli incentivi fiscali al conto termico 3.0: come orientarsi.
- La rivoluzione delle pompe di calore: tra presente e futuro.
- Mix tecnologici e nuove regole dell'arte: un mercato che cambia.
- Un percorso Plus per crescere insieme.

Durata del Seminario presenziale e numero partecipanti:

Il Seminario ha una durata di 2h e un numero max di 80 partecipanti.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 693 anziché € 990 (esclusa iva e spese di trasferta).

I SEMINARI PER IL VOSTRO CLIENTE INSTALLATORE

L'opportunità del Conto Termico 3.0



L'opportunità del Conto Termico 3.0

Tipologia:

Seminario presenziale formativo.

Soggetti interessati:

- Titolare dell'azienda di installazione.
- Suo personale tecnico.

Obiettivo del Seminario presenziale:

L'obiettivo di questo Seminario presenziale è di fornire ai vostri clienti installatori un quadro completo sulla grande opportunità fornita dal nuovo Conto Termico 3.0.

Questa importante fase della transizione energetica e degli impianti a fonti rinnovabili sta spingendo verso un nuovo mercato molto dinamico. Anche gli incentivi stanno cambiando pelle ed ecco nascere il nuovo Conto Termico 3.0

Questo seminario fornisce un'analisi di dettaglio andando a chiarire la platea dei soggetti ammessi, gli interventi incentivati e soprattutto la procedura operativa che è necessario seguire. Attraverso un Metodo d'azione e un supporto dedicato si può gestire in squadra questa grande occasione per riqualificare in modo incentivato.

Gli argomenti del Seminario presenziale:

- Lo scenario degli incentivi degli impianti.
- Il nuovo incentivo Conto Termico 3.0
- I soggetti ammessi e il meccanismo.
- Tutti gli interventi incentivati.
- Esempi e procedura operativa da seguire.
- La transizione energetica e gli impianti rinnovabili.
- Un Metodo e un percorso Plus per cogliere l'opportunità.

Durata del Seminario presenziale e numero partecipanti:

Il Seminario ha una durata di 2h e un numero max di 80 partecipanti.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 693 anziché € 990 (esclusa iva e spese di trasferta).

I SEMINARI PER IL VOSTRO CLIENTE PROGETTISTA

I nuovi orizzonti di mercato



Registi della Transizione Energetica

Tipologia:

Seminario presenziale formativo.

Soggetti interessati:

- Progettisti, architetti e termotecnici.
- Loro collaboratori.

Obiettivo del Seminario presenziale:

L'obiettivo di questo Seminario presenziale è di fornire ai vostri clienti progettisti, architetti e termotecnici un quadro completo sul grande mercato della transizione energetica.

Questa importante fase fortemente orientata verso le energie rinnovabili sta stimolando nuovi approcci di mercato, che è necessario conoscere per aver un maggior controllo sulle differenti opportunità che si stanno presentando.

Questo seminario fornisce un'analisi di dettaglio permettendo ai partecipanti di comprendere chiaramente la trasformazione in atto, dal punto di vista di edifici, impianti, integrazioni tecnologiche, incentivi, energie ed esigenze dei clienti finali, oltre alle necessità pratiche delle aziende impiantiste.

Gli argomenti del Seminario presenziale:

- Il nuovo paradigma 5.0 di edifici e impianti.
- Essere registi del cambiamento.
- La quinta transizione energetica.
- Lo sviluppo legislativo presente e futuro.
- L'ottavo ciclo edilizio la nuova riqualificazione a 360°.
- Gli incentivi degli impianti presenti e futuri.
- Nuove tendenze e nuove competenze per dominare il mercato.

Durata del Seminario presenziale e numero partecipanti:

Il Seminario ha una durata di 2h e un numero max di 80 partecipanti.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 693 anziché € 990 (esclusa iva e spese di trasferta).

I MEETING PER IL VOSTRO CLIENTE INSTALLATORE

Gli incentivi degli impianti



Il Metodo Detrazione Tutelata

Tipologia:

Meeting formativo digitale.

Requisito: il partecipante deve possedere un abbonamento attivo al servizio Installatore Plus

Soggetti interessati:

- Titolare dell'azienda di installazione.
- Suo personale tecnico e di segreteria.

Obiettivo del Meeting:

L'obiettivo di questo meeting è di fornire ai vostri clienti installatori un quadro completo sugli incentivi fiscali degli impianti, con l'inclusione del Metodo operativo.

Gli incentivi fiscali degli impianti sono uno strumento consolidato, spesso richiesto dai clienti finali. Serve quindi conoscere le nuove regole per garantire un servizio tutelante.

Questo meeting fornisce perciò una fase informativa completa sul funzionamento di Bonus Casa ed Eco Bonus, analizzando beneficiari finali e interventi ammessi.

Il meeting fornisce le istruzioni di dettaglio sul Metodo operativo Detrazione Tutelata, così da formare l'installatore passo a passo. Inoltre il meeting è personalizzato in base alle vostre scelte di servizio pratiche sul cliente installatore.

Gli argomenti del meeting:

- Gli incentivi fiscali degli impianti: il meccanismo e le aliquote.
- Bonus Casa ed Eco Bonus: interventi ammessi e regole.
- Il Metodo Detrazione Tutelata: risorse a disposizione.
- I nuovi requisiti della detrazione fiscale.
- La Detrazione Tutelata in 5 passi.
- Check list, sopralluogo e documentazione.
- Casi studio e approfondimenti tecnici.

Durata del meeting e numero partecipanti:

Il meeting ha una durata di 1,5h e un numero max di 25 partecipanti. È prevista l'interazione.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 296 anziché € 370.

I MEETING PER IL VOSTRO CLIENTE INSTALLATORE

Gli incentivi degli impianti



Il Metodo Conto Termico Cloud

Tipologia:

Meeting formativo digitale.

Requisito: il partecipante deve possedere un abbonamento attivo al servizio Installatore Plus

Soggetti interessati:

- Titolare dell'azienda di installazione.
- Suo personale tecnico e di segreteria.

Obiettivo del Meeting:

L'obiettivo di questo meeting è di fornire ai vostri clienti installatori un quadro completo sull'incentivo speciale del conto termico, inclusivo del Metodo operativo.

L'incentivo del conto termico è un'ottima soluzione per l'azienda di installazione, al fine di stimolare la vendita di impianti alimentati con le rinnovabili, come le pompe di calore.

Questo meeting fornisce una fase informativa completa che dettaglia il funzionamento dell'incentivo, i beneficiari finali e gli interventi ammessi.

Il meeting fornisce le istruzioni di dettaglio sul Metodo operativo Conto Termico Cloud, così da formare l'installatore passo a passo. Inoltre il meeting è personalizzato in base alle vostre scelte di servizio pratiche sul cliente installatore.

Gli argomenti del meeting:

- Conto termico: funzionamento, beneficiari e plafond.
- Gli interventi ammessi: analisi di dettaglio.
- Il Metodo Conto Termico Cloud: risorse a disposizione.
- L'operatività: dal sopralluogo al preventivo con stima dell'incentivo.
- I primi documenti e il report di fattibilità.
- I documenti finali e la richiesta di incentivo a GSE.
- Casi studio e approfondimenti tecnici.

Durata del meeting e numero partecipanti:

Il meeting ha una durata di 1,5h e un numero max di 25 partecipanti. È prevista l'interazione.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 296 anziché € 370.

I MEETING PER IL VOSTRO CLIENTE INSTALLATORE

Opportunità di mercato



Installare in pompa di calore: mercato e normativa

Tipologia:

Meeting formativo digitale.

Soggetti interessati:

- Titolare dell'azienda di installazione.
- Suo personale tecnico e commerciale.

Obiettivo del Meeting:

L'obiettivo di questo meeting è di fornire ai vostri clienti installatori un quadro completo sull'attività di installazione delle pompe di calore, come opportunità di mercato e regole.

Le pompe di calore sono al centro del nuovo mercato impiantistico che si sta creando e rappresentano la tecnologia principale per garantire la migrazione verso le rinnovabili.

Questo meeting fornisce perciò un quadro completo sul mercato di interesse, sulle qualifiche da possedere e sui sistemi di incentivazione utili da sfruttare.

Il meeting fornisce anche i riferimenti necessari sulla normativa attualmente vigente per l'installazione, dando anche un focus sui sistemi a propano e sulle prassi documentali da operare. Inoltre si analizza come potenziare le competenze anche a livello pratico.

Gli argomenti del Meeting:

- La spinta delle rinnovabili e la riqualificazione in Italia: edifici ed impianti coinvolti.
- Installare in pompa di calore: abilitazioni e qualifiche da possedere.
- I sistemi di incentivazione delle pompe di calore.
- Le norme da conoscere per operare alla regola dell'arte.
- Pompe di calore R290: specifiche sui sistemi a propano.
- Come documentare correttamente l'attività di installazione.
- Il corso pratico per specializzarsi e controllare la tecnologia.

Durata del meeting e numero partecipanti:

Il meeting ha una durata di 2h e un numero max di 25 partecipanti.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 296 anziché € 370.

(È disponibile anche la versione presenziale a € 792 con format di 4h)

I MEETING PER IL VOSTRO CLIENTE INSTALLATORE

Impianti termici domestici a gas



Sostituzione del generatore di calore ≤ 35 kW a gas

Tipologia:

Meeting formativo digitale.

Soggetti interessati:

- Titolare dell'azienda di installazione.
- Suo personale tecnico.

Obiettivo del Meeting:

L'obiettivo di questo meeting è di fornire ai vostri clienti installatori un chiaro riferimento normativo sull'installazione di un nuovo generatore di calore a gas, in sostituzione del precedente, in ambito domestico e similare.

La sostituzione del generatore di calore alimentato a gas va operata secondo dei precisi riferimenti normativi, applicando perciò una serie di regole ben definite.

Questo meeting fornisce perciò un'operatività chiara, che permette all'installatore di agire secondo la regola dell'arte, tutelando se stesso e il proprio cliente.

Il meeting fornisce anche i riferimenti necessari per operare l'idonea prassi documentale e le attività correlate di corretto smaltimento del vecchio generatore.

Gli argomenti del meeting:

- L'importanza del sopralluogo tecnico.
- Il locale di installazione: regole da applicare.
- Il sistema di evacuazione dei prodotti della combustione.
- Il sistema di raccolta e scarico della condensa.
- Installazione e messa in servizio.
- Gli aspetti di smaltimento del vecchio generatore.
- La prassi documentale da garantire.

Durata del meeting e numero partecipanti:

Il meeting ha una durata di 2h e un numero max di 25 partecipanti. È prevista l'interazione.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 296 anziché € 370.

(È disponibile anche la versione presenziale a € 792 con format di 4h)

I MEETING PER IL VOSTRO CLIENTE INSTALLATORE

Le prassi documentali degli impianti.



Prassi documentali per impianti termici e clima

Tipologia:

Meeting formativo digitale.

Soggetti interessati:

- Titolare dell'azienda di installazione.
- Suo personale tecnico.

Obiettivo del Meeting:

L'obiettivo di questo meeting è di fornire ai vostri clienti installatori un riferimento chiaro sulle prassi documentali degli impianti, da produrre obbligatoriamente.

Il susseguirsi di Decreti e Leggi ha reso più complesso identificare gli iter documentali da operare in caso di installazione o riqualificazione impiantistica.

Questo meeting fornisce perciò un'operatività chiara, che permette all'installatore di produrre i documenti secondo la regola dell'arte, tutelando se stesso e il proprio cliente.

Il meeting fornisce anche i riferimenti sulla prassi più importante in fase di messa in servizio di un impianto, ovvero il rapporto di efficienza energetica. Inoltre si analizza un documento altrettanto importante e cioè il libretto di uso e manutenzione dell'impianto.

Gli argomenti del meeting:

- Le prassi documentali come tutela per se stessi e per il cliente.
- La dichiarazione di conformità e gli allegati obbligatori.
- Il rapporto di efficienza energetica: chi deve produrlo.
- Il rapporto di installazione e/o smantellamento per gli impianti clima.
- Il libretto di impianto di climatizzazione invernale e/o estiva.
- Il libretto di uso e manutenzione dell'impianto: un obbligo importante.
- Le prassi documentali di smaltimento: riferimenti.

Durata del meeting e numero partecipanti:

Il meeting ha una durata di 2h e un numero max di 25 partecipanti. È prevista l'interazione.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 296 anziché € 370.

(È disponibile anche la versione presenziale a € 792 con format di 4h)

I MEETING PER IL VOSTRO CLIENTE INSTALLATORE

Impianti fgas e banca dati.



Banca dati fgas: interventi e corretta raccolta dati

Tipologia:

Meeting formativo digitale.

Soggetti interessati:

- Titolare dell'azienda di installazione.
- Suo personale tecnico.

Obiettivo del Meeting:

L'obiettivo di questo meeting è di fornire ai vostri clienti installatori una prassi operativa per operare la corretta raccolta dei dati necessari alla banca dati fgas.

La legislazione sugli apparecchi dotati di gas fluorurati ha imposto anche un iter di raccolta e caricamento dei dati inerenti le attività impiantistiche.

Questo meeting fornisce perciò un metodo e delle istruzioni, affinché l'installatore agisca secondo le specifiche del Decreto, rispettando la Legge e tutelando anche il cliente.

Il meeting fornisce i riferimenti necessari per effettuare una corretta raccolta dati per le attività installative e di smaltimento, il tutto con specifici moduli che saranno rilasciati al cliente, tutelando entrambi le parti. In ultima fase i dati raccolti saranno caricati in banca dati fgas.

Gli argomenti del meeting:

- Il DPR 146 e la legislazione vigente.
- Banca dati: finalità e funzionamento.
- I moduli per la raccolta dei dati.
- Installazione di apparecchi fgas: la corretta raccolta dei dati.
- Smaltimento di apparecchi fgas: la corretta raccolta dei dati.
- Esempi di compilazione.
- Cenni alla fase manutentiva.

Durata del meeting e numero partecipanti:

Il meeting ha una durata di 2h e un numero max di 25 partecipanti. È prevista l'interazione.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 296 anziché € 370.

(È disponibile anche la versione presenziale a € 792 con format di 4h)

I MEETING PER IL VOSTRO CLIENTE INSTALLATORE

Pompe di calore a propano



R290: l'installazione delle pompe di calore a propano

Tipologia:

Meeting formativo digitale.

Soggetti interessati:

- Titolare dell'azienda di installazione.
- Suo personale tecnico.

Obiettivo del Meeting:

L'obiettivo di questo meeting è di fornire ai vostri clienti installatori riferimenti chiari sulla nuova tecnologia emergente, ovvero le pompe di calore a propano.

L'evoluzione nel mondo delle pompe di calore sta accelerando sempre di più e occorre conoscere in profondità i nuovi sistemi.

Questo meeting fornisce perciò una serie di indicazioni precise sull'iter installativo in relazione ai sistemi con refrigerante R290, che porta con sé molte differenze operative.

Il meeting fornisce chiarezza sulla legislazione vigente, le abilitazioni che è necessario possedere, oltre ad analizzare l'iter installativo, anche dal punto di vista della sicurezza. Al termine viene fornito un utile schema d'azione, definito matrice operativa.

Gli argomenti del meeting:

- La regolamentazione Europea e Italiana.
- Le abilitazioni professionali da possedere.
- L'iter di installazione: cosa occorre sapere.
- Gli aspetti da gestire in tema di sicurezza.
- Banca dati online: come agire.
- La matrice operativa su nuovi impianti.
- La matrice operativa per le riqualificazioni.

Durata del meeting e numero partecipanti:

Il meeting ha una durata di 2h e un numero max di 25 partecipanti. È prevista l'interazione.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 296 anziché € 370.

(È disponibile anche la versione presenziale a € 792 con format di 4h)

I CORSI PER IL VOSTRO CLIENTE INSTALLATORE

Circuito Frigorifero: il corso pratico che guida gli installatori



Gli interventi tecnici sul Circuito Frigorifero degli impianti

Il corso pratico che supporta gli installatori nel come agire

Tipologia:

Corso formativo presenziale **pratico**.

(Le tecnologie per svolgere le esercitazioni pratiche sono a corredo del corso).

Soggetti interessati:

- Titolare dell'azienda di installazione.
- Suo personale tecnico.

Obiettivo del corso:

L'obiettivo di questo corso è di fornire ai vostri clienti installatori un set di competenze pratiche sul circuito frigorifero, che è il cuore vitale degli impianti clima e anche delle pompe di calore.

Conoscendo gli aspetti chiave del circuito frigorifero è possibile garantire riqualificazioni e installazioni ad un livello consono rispetto alle nuove tecnologie esistenti oggi.

Questo corso pratico coinvolge gli installatori in campo, attraverso esercitazioni su apparecchi simulatori per imparare correttamente le differenti fasi di gestione di un circuito frigorifero.

Il corso fornisce tutte le istruzioni operative e i "trucchi del mestiere" per avere il pieno controllo di tutti gli aspetti fondamentali del circuito frigorifero, comprese le tipiche anomalie e criticità. Il corso permette quindi di aumentare il proprio "bagaglio tecnico".

Gli argomenti del corso:

- Il funzionamento del circuito frigorifero e analisi delle tipiche anomalie riscontrabili.
- Il recupero del gas refrigerante da un impianto preesistente.
- La pressurizzazione per la verifica di tenuta del circuito: modalità in funzione dei gas.
- La vuotatura dell'impianto: le modalità d'azione.
- L'aggiunta di refrigerante: le modalità d'azione.
- Messa in servizio dell'apparecchio: come agire.
- L'idonea strumentazione: come ottimizzare la propria azione.

Durata del corso e numero partecipanti:

Il corso ha una durata di 4h e un numero max di 10 partecipanti.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 296 a partecipante anziché € 370. (esclusa iva e spese di trasferta).

I CORSI PER IL VOSTRO CLIENTE INSTALLATORE

Per potenziare le competenze di dialogo e commerciali



Le Fondamenta della comunicazione efficace

Tipologia:

Corso formativo presenziale.

Soggetti interessati:

- Titolare dell'azienda installatrice e suoi soci.
- Personale che dialoga con i clienti.
- Personale interessato a potenziare la comunicazione efficace.

Obiettivo del corso:

L'obiettivo di questo corso è di permettere al personale dell'azienda installatrice l'acquisizione di un set formativo moderno sulle basi della comunicazione efficace.

In una società che evolve rapidamente mutano anche le dinamiche di dialogo tra le persone; per questo motivo è utile aggiornare le proprie conoscenze, così da attualizzarle ed ottenere migliori risultati.

Una comunicazione che diventa realmente efficace garantisce un miglior controllo sul dialogo, agevolando la comprensione reciproca con i propri clienti e all'interno della squadra aziendale.

Il corso permette di sviluppare, in modo semplice, nuove competenze efficaci che spaziano dall'ascolto attivo alla comunicazione assertiva, potenziando la qualità del dialogo.

Gli argomenti del corso:

- Le basi comunicative efficaci: alla scoperta della pnl.
- Gli equivoci della comunicazione e come gestirli.
- L'ascolto attivo: come sfruttare questo strumento.
- La calibrazione dell'interlocutore e la modalità guida.
- Le reazioni tipiche dell'interlocutore: come riconoscerle e gestirle
- L'intelligenza emotiva: che cos'è realmente e come trarne un vantaggio.
- Il dialogo efficace moderno: un'utile matrice operativa.

Durata del corso e numero partecipanti:

Il corso ha una durata di 4h e un numero max di 25 partecipanti.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 792 anziché € 990 (esclusa iva e spese di trasferta).

I CORSI PER IL VOSTRO CLIENTE INSTALLATORE

Per potenziare le competenze di dialogo e commerciali



Comunicazione efficace: livello avanzato

Tipologia:

Corso formativo presenziale.

Requisito: partecipazione al corso “Le fondamenta della comunicazione efficace.”

Soggetti interessati:

- Titolare dell'azienda installatrice e i suoi soci.
- Personale che dialoga con i clienti.
- Personale interessato a potenziare la comunicazione efficace.

Obiettivo del corso:

L'obiettivo di questo corso è di permettere al personale dell'azienda installatrice di migliorare ulteriormente le proprie abilità nella comunicazione efficace.

La partecipazione è riservata a chi ha già frequentato il corso “Le fondamenta” e permette quindi di completare un percorso dedicato che fornisce un bagaglio completo sul dialogo efficace, garantendosi quindi un livello di competenze strutturato e avanzato.

La necessità di evolvere le proprie competenze, ad un livello progredito, scaturisce dalla normale complessità della comunicazione nella società attuale e nelle dinamiche con i clienti.

Il corso permette quindi di avere una serie di strumenti pratici che permettono di gestire i dialoghi in modo maggiormente efficace, potenziando le relazioni con clienti ed i colleghi.

Gli argomenti del corso:

- Le parole creano ponti oppure muri: come agire in modo assertivo.
- Le metafore come strumento efficace nel dialogo.
- La negazione: quando usarla e quando evitarla
- I linguaggi visivi, auditivi e cinestetici: istruzioni per l'uso.
- I programmi mentali ricorrenti: riconoscerli e gestirli.
- Le cornici percettive: un ulteriore strumento per la leadership comunicativa.
- La dinamica dei 3 cervelli: come gestirla per creare connessioni potenti.

Durata del corso e numero partecipanti:

Il corso ha una durata di 4h e un numero max di 25 partecipanti.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 792 anziché € 990 (esclusa iva e spese di trasferta).

I CORSI PER IL VOSTRO CLIENTE INSTALLATORE

Per potenziare le competenze commerciali e di dialogo



La Vendita moderna: come agire in modo efficace

Tipologia:

Corso formativo presenziale.

Soggetti interessati:

- Titolare e soci dell'azienda installatrice.
- Personale commerciale.

Obiettivo del corso:

L'obiettivo di questo corso è di permettere al personale commerciale dell'azienda installatrice l'acquisizione di una strategia chiara e completa per gestire efficacemente la vendita.

Rispetto a qualche anno fa la relazione commerciale tra fornitore e cliente si è evoluta molto, portando con sé molti cambiamenti, spesso difficili da gestire. La necessità moderna è quella di inquadrare un nuovo ordine d'azione con cui agire, incrementando i risultati.

Questo corso permette di comprendere, in dettaglio, come funziona oggi la relazione commerciale, entrando più facilmente in un ruolo strategico e potente.

La partecipazione al corso permette di sviluppare, in modo lineare, nuove competenze che riguardano la tattica e la tecnica persuasiva per agire, con efficacia, nella vendita.

Gli argomenti del corso:

- Il nuovo paradigma sulla vendita moderna.
- L'identikit dell'acquirente: focus sui dettagli chiave.
- Il nuovo identikit del venditore: cosa è cambiato.
- La tattica efficace del venditore moderno.
- Le competenze e abilità del venditore moderno.
- Alla scoperta della vendita relazionale.
- Tecniche di persuasione commerciale.

Durata del corso e numero partecipanti:

Il corso ha una durata di 4h e un numero max di 25 partecipanti.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

€ 792 anziché € 990 (esclusa iva e spese di trasferta).

LE CERTIFICAZIONI PER IL VOSTRO CLIENTE

Ambito Tecnologie FGas



La Certificazione FGas

Tipologia:

Certificazione come operatore fgas.

Soggetti interessati:

- Titolare dell'azienda di installazione.
- Suo personale tecnico.

Obiettivo della Certificazione Personale FGas:

Il Regolamento Europeo sui gas refrigeranti ha obbligato anche alla certificazione degli operatori professionali coinvolti.

Gli impianti contenenti gas fluorurati devono quindi essere installati e mantenuti secondo delle precise regole normative e ottemperando ad idonee prassi procedurali.

Per questo motivo gli operatori devono formarsi ed ottenere una certificazione obbligatoria per legge, secondo i dettami del DPR 146.

Il presente servizio garantisce ai vostri clienti installatori dei percorsi formativi dedicati che culminano con la certificazione fgas.

Nuovo Patentino (Le fasi per ottenere la certificazione):

- Video formazione online.
- Kit didattico incluso di modulistica tecnica per gli operatori.
- 1° Giornata: formazione presenziale.
- 2° Giornata: formazione alla mattina, esame teorico e pratico al pomeriggio.

Rinnovo Patentino (Le fasi per ottenere la certificazione):

- Video formazione online.
- Kit didattico incluso di modulistica tecnica per gli operatori.
- Giornata Unica: formazione presenziale + esame teorico e pratico al pomeriggio.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

Quotazione Riservata e tutti i dettagli su richiesta.

LE CERTIFICAZIONI PER IL VOSTRO CLIENTE

Ambito Tecnologie Rinnovabili



La Qualifica FER (Fonti Energetiche Rinnovabili)

Tipologia:

Qualifica come installatore di impianti alimentati da fonti energetiche rinnovabili.

Soggetti interessati:

- Responsabile tecnico dell'azienda di installazione.

Obiettivo dell'abilitazione FER:

La normativa Italiana prevede che gli installatori che operano con impianti alimentati da fonti energetiche rinnovabili debbano essere in possesso di un'opportuna abilitazione.

Questa qualifica FER (Fonti Energetiche Rinnovabili) si ottiene successivamente ad una formazione specifica sui temi degli impianti a fonti rinnovabili.

Per questo motivo abbiamo predisposto dei percorsi dedicati per i vostri clienti installatori, in modo che possano formarsi ed ottenere quindi la necessaria qualifica FER.

La qualifica FER necessita di essere rinnovata ogni 3 anni, perciò chi l'ha già conseguita in passato deve comunque aggiornarsi per mantenere questa speciale abilitazione.

I PERCORSI FORMATIVI PER OTTENERE LA QUALIFICA FER:

I tre percorsi formativi FER sono quindi:

- Formazione Impianti Termoidraulici.
- Formazione Impianti Fotovoltaici.
- Formazione Impianti Termoidraulici + Fotovoltaici.

La partecipazione al relativo percorso di interesse, in base alla tipologia di impianti gestiti, permette di ottenere, al termine, l'attestato di avvenuta formazione e perciò attivare, o rinnovare, la qualifica FER.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

Quotazione Riservata e tutti i dettagli su richiesta.

I SUPPORTI PER IL VOSTRO CLIENTE INSTALLATORE

Consulenza normativa e aggiornamento continuo



INSTALLATORE PLUS

Tipologia:

Consulenza telefonica normativa e aggiornamento continuo per il vostro cliente installatore.

Soggetti interessati:

- Titolare dell'azienda di installazione.
- Suo personale selezionato.

Obiettivo del servizio Installatore Plus:

La complessità crescente delle tecnologie e delle regole normative può mettere in difficoltà l'azienda installatrice, sia nelle attività pratiche che nelle procedure documentali.

Per questo nasce il servizio Installatore Plus, operato dallo staff di Agenzia Plus.

È un servizio di supporto normativo e aggiornamento completo a 360°.

Grazie a Installatore Plus il vostro cliente riceve aggiornamenti dedicati tramite mailing settimanali, oltre alla consulenza telefonica su 7 ambiti della propria professione e i webinar formativi a cadenza mensile. Inoltre il servizio gli permette un accesso web a tutte le risorse rivedibili e scaricabili.

Le caratteristiche di Installatore Plus:

- Consulenza telefonica sulle norme degli impianti e sugli incentivi:
 - Normativa impianti gas.
 - Normativa impianti in pompa di calore.
 - Normativa impianti a biomassa.
 - Normativa impianti solari.
 - Normativa impianti idricosanitari.
 - Prassi documentali.
 - Le regole sugli incentivi degli impianti.
- Aggiornamenti dedicati con mailing e video focus per essere sempre connessi:
 - Mailing dedicati.
 - Video focus informativi e formativi.
- Webinar tematici per approfondire gli ambiti della propria attività:
 - Novità di Legge.
 - Novità di procedure.
 - Opportunità di mercato.
- Focus & Risorse online:
 - Accesso all'area web dedicata con gli archivi formativi.

Prezzo a Voi Riservato in qualità di Agenzia Plus:

Quotazione Riservata e tutti i dettagli su richiesta.

1. Seleziona dal catalogo il corso o il servizio di interesse.
2. Inviaci il modulo all'indirizzo info@agenziaplus.net
3. Riceverai il preventivo ufficiale con tutti i dettagli che ti servono.

PER LA VOSTRA AZIENDA:

Codice	Tipologia	Titolo	Interesse
CAAM01	Sincronia e formazione interna	Verso i nuovi mercati: lo scenario 2025.	
CAAM02	Sincronia e formazione interna	Gli incentivi fiscali degli impianti.	
CAAM03	Sincronia e formazione interna	Lo speciale incentivo del conto termico.	
CAAM04	Sincronia e formazione interna	Il Metodo Detrazione Tutelata per l'Agenzia.	
CAAM05	Sincronia e formazione interna	Il Metodo Conto Termico Cloud per l'Agenzia.	
CAAM06	Formazione interna tecnica	Pompe di calore: la tendenza e le normative.	
CAAM07	Formazione interna tecnica	Fotovoltaico: la tendenza e le normative.	
CAAM08	Formazione interna tecnica	Le componenti degli impianti termici e idrici.	
CAAC01	Formazione interna speciale	Le Fondamenta della comunicazione efficace.	
CAAC02	Formazione interna speciale	Comunicazione efficace: livello avanzato.	
CAAC03	Formazione interna speciale	La Vendita moderna: come agire in modo efficace.	
CAAC04	Formazione interna speciale	Motivazione e gestione efficace del personale.	

PER I VOSTRI CLIENTI:

Codice	Tipologia	Titolo	Interesse
CACS01	Seminario presenziale	Alla scoperta dei nuovi mercati.	
CACS02	Seminario presenziale	L'opportunità del Conto Termico 3.0	
CACS03	Seminario presenziale	Registri della transizione energetica.	
CACM01	Formazione sugli incentivi	Il Metodo Detrazione Tutelata.	
CACM02	Formazione sugli incentivi	Il Metodo Conto Termico Cloud.	
CACM03	Formazione norme e procedure	Installare in pompa di calore: mercato e normativa.	
CACM04	Formazione norme e procedure	Sostituzione del generatore di calore ≤ 35 kW a gas.	
CACM05	Formazione norme e procedure	Prassi documentali per impianti termici e clima.	
CACM06	Formazione norme e procedure	Banca dati Fgas: interventi e corretta raccolta dati.	
CACM07	Formazione norme e procedure	R290: l'installazione delle pompe di calore a propano.	
CACP01	Formazione pratica	Interventi sul circuito frigorifero degli impianti Fgas.	
CACC01	Formazione speciale	Le Fondamenta della comunicazione efficace.	
CACC02	Formazione speciale	Comunicazione efficace: livello avanzato.	
CACC03	Formazione speciale	La Vendita moderna: come agire in modo efficace.	
CACQ01	Certificazioni e Abilitazioni	La Certificazione FGas.	
CACQ02	Certificazioni e Abilitazioni	La Qualifica FER (Fonti Energetiche Rinnovabili).	
CACZ01	Supporto e Aggiornamento	Il servizio Installatore Plus.	

OPPURE CONTATTACI ALLO 0341.731738 O ALLA MAIL info@agenziaplus.net

Nome:

Cognome:

Contatto Telefonico:

Contatto Mail:

Ragione Sociale:

Città: