



Nuovi clienti con l'antiefrazione

AREA

Sviluppo di prodotto e innovazione tecnica

TITOLO

Nuovi clienti con l'antiefrazione

SOTTOTITOLO

Differenzia la tua offerta aumentando la tua professionalità

TRE DOMANDE

Sei in grado di offrire al tuo cliente un prodotto veramente antiefrazione?

Sai cavalcare il crescente bisogno di sicurezza del tuo cliente?

Ma soprattutto: vuoi marginare di più?

**IL LABORATORIO FORMATIVO TI
PERMETTERÀ DI**

offrire garanzie al cliente in merito alla sicurezza e per metterte a te di differenziarti rispetto alla concorrenza evitando di dover agire con tagli sui prezzi.

Gli argomenti che tratteremo saranno:

- Svolgimento dei test di laboratorio in dettaglio secondo le norme UNI EN 1627, UNI EN 1628, UNI EN 1629, UNI EN 1630
- Esperienze di Laboratorio: comportamenti e classificazione di finestre, porte finestre e porte esterne in legno, avvolgibili e grate
- Elementi critici e significativi di finestre, porte finestre, porte esterne in legno, porte antiefrazione in acciaio
- Indicazioni delle principali problematiche degli aspetti di maggior criticità e possibili modalità di soluzione per finestre e porte finestre antiefrazione in legno
- Dimostrazioni dei test di antiefrazione: verifiche al carico statico, verifiche al carico dinamico e attacco manuale (se il corso viene tenuto presso i Laboratori del Consorzio)

**STRUMENTI CONCRETI CHE TI
PORTERAI A CASA**

La Guida Tecnica in 10 punti "Occhio a..." per superare le prove tecniche antiefrazione

La guida comportamentale in 10 punti per usare con successo le caratteristiche antiefrazione verso il cliente

LIVELLO SUCCESSIVO

Vuoi continuare a crescere professionalmente?

I livelli successivi per te sono i corsi:

Corso tecnico: **"Termoacustica: nuove opportunità di lavoro"**

Corso: **"Corso per Posatori di serramenti esterni"**