



Acustica: conoscere, comprendere e proporre

AREA

Prodotto e innovazione tecnica

TITOLO

Acustica: conoscere, comprendere e proporre

SOTTOTITOLO

Comunicare soluzioni di valore ai clienti

TRE DOMANDE

Quali possibilità offre la conoscenza del requisito acustico in termini di offerte e proposte al mercato?

Quali materiali e che caratteristiche incidono maggiormente sui valori acustici dei serramenti?

Quale vantaggio tecnico-economico e di comfort ha l'utente con l'utilizzo di serramenti e componenti performanti?

Quali domande porre al cliente per vendere al cliente il vantaggio di un serramento con alte performance acustiche?

IL LABORATORIO FORMATIVO TI PERMETTERÀ DI

Conoscere le performance acustiche del prodotto serramento per creare e saper comunicare soluzioni di valore.

- Terminologia, concetti e definizione di potere fonoisolante, isolamento acustico.
- Le norme e le regolamentazioni da conoscere.
- Incidenza dei principali componenti sui prodotti che sempre più è necessario caratterizzare acusticamente:
 - Serramenti vetrati;
 - Porte blindate;
 - Cassonetti;
 - Monoblocchi;
 - Ecc.
- Statistiche e condivisione dei valori raggiunti e raggiungibili.
- Vendere serramenti con una migliore marginalità e che rispondono alle esigenze attuali di mercato.

STRUMENTI CONCRETI CHE TI PORTERAI A CASA:

Vademecum degli strumenti tecnici necessari al produttore per comunicare in maniera semplice e chiara la prestazione acustica di prodotto in ambito progettuale - esecutivo ed al rivenditore.

LIVELLO SUCCESSIVO

Vuoi continuare a crescere professionalmente?

I livelli successivi per te sono i corsi:

Corso: **Attivare collaborazioni con il Progettista**

Corso: **Nuovi clienti con l'Antieffrazione**