

Obiettivi e Contenuti del Corso

Destinato al personale commerciale di colorifici, ai responsabili vendite che operano sul mercato dei prodotti vernicianti, ai responsabili marketing del settore, ai responsabili acquisti di utilizzatori e distributori di vernici, questo corso vuole fornire nuovi strumenti commerciali che superino il vecchio approccio generico e generalista per impostare la vendita dei PV per quello che sono: prodotti di elevata tecnologia a solvente, ad acqua o solvent free, immessi su un mercato fortemente regolamentato nel quale non si trascurano ecologia e sicurezza come leva commerciale.

Il corso è rivolto a persone e aziende che basano la propria strategia di approccio al mercato dei prodotti vernicianti sui suoi aspetti tecnici e normativi. È volto a sensibilizzare gli operatori commerciali sui temi, troppo spesso trascurati, delle prestazioni dei prodotti per poterli trasmettere al cliente in forma corretta, qualitativa e quantitativa, come è necessario per operare in un mercato complesso, fortemente competitivo ed innovativo. Vengono approfonditi il significato e l'importanza di un moderno approccio basato su dati e documenti e sulle proprietà prestazionali in relazione alle specifiche applicazioni su svariati tipi di superfici.

Questa impostazione si pone in contrapposizione a tecniche di vendita, purtroppo largamente diffuse, basate su definizioni generiche e banali ("è traspirante", "è buono", "si applica su tutto") senza porsi domande (dove e perché viene applicato? qual è la sua durata? la sua resa?) o, peggio, sul solo aspetto del prezzo (a volte neanche espresso a kg o litro ma "a barattolo", "a secchiello").

Corso di formazione 2 giorni

I prodotti vernicianti: una vendita tecnica



Programma

PRIMA GIORNATA MERCOLEDÌ 4 MARZO 2009

REGOLAMENTAZIONE – I VINCOLI CHE IL VENDITORE DEVE CONOSCERE (FRANCO PELLASCHIAR)

ETICHETTATURA E SCHEDA DEI DATI DI SICUREZZA (SDS), CON CENNI ALLE MODIFICHE RICHIESTE DA GHS E REACH.

EMISSIONI DI COV :

- I CRITERI DELLA REGOLAMENTAZIONE SUL PRODOTTO: D.LGS 161 E PROPOSTA IN CORSO PER I PROTECTIVE COATING
- I CRITERI PER L'APPLICAZIONE DEL PRODOTTO: D.LGS 152
- ECOLABEL : I CRITERI PER L'ACQUISIZIONE DEL MARCHIO DI

QUALITÀ ECOLOGICA PER PRODOTTI VERNICIANTI PER INTERNI E PER ESTERNI (NOVITA)
CENNI AD ALCUNE NORME DELLA DIRETTIVA BIOCIDI E DELLA "CONSTRUCTION PRODUCTS DIRECTIVE" (CPD)

NORMATIVA TECNICA (BRUNO BAROLO)

LA NORMAZIONE TECNICA

DOCUMENTAZIONE TECNICA:

- LA SCHEDA TECNICA, DOCUMENTO FONDAMENTALE PER IL VENDITORE
- LA GARANZIA TECNICA
- LA SPECIFICA, OSSIA IL "CAPITOLATO"

NORME TECNICHE GENERALI (ISO 4618, EN 971)

METODI DI PROVA

CLASSIFICAZIONE DEI PRODOTTI

CENNI DI COLORIMETRIA

SECONDA GIORNATA GIOVEDÌ 5 MARZO 2009

EDILIZIA E RIVENDITA EDILIZIA
(MASSIMILIANO ZANARDO - IMPA)

SCOPO DELL'APPLICAZIONE DEI PV IN EDILIZIA

TIPI DI SUPPORTO E CONDIZIONI DI APPLICAZIONE

PROPRIETÀ FISICO-CHIMICHE ED APPLICATIVE DEI PV,

CARATTERISTICHE IN RELAZIONE AL LORO IMPIEGO

CARATTERISTICHE PRESTAZIONALI

LE NORME TECNICHE PER EDILIZIA (EN 1062, UNI 10795, EN 13300, PERMEABILITÀ VAPORE/ACQUA/CO₂)

INDUSTRIA, RIVENDITA INDUSTRIA E CARROZZERIA
(FLAVIO VISIOLI – PRESIDENTE CTS PROCOAT)

L'APPLICAZIONE DEI PV SU MANUFATTI INDUSTRIALI, E DI RIPARAZIONE CONFORMI ALLA NORMA ISO 12944 E D.LGS 152 (CODICE AMBIENTALE)

TIPI DI SUPPORTO E CONDIZIONI DI APPLICAZIONE

PROPRIETÀ FISICO-CHIMICHE ED APPLICATIVE DEI PV

CRITERI DI SCELTA E SISTEMI DI VERNICIATURA IN RELAZIONE AL LORO IMPIEGO, ALLE LORO CARATTERISTICHE PRESTAZIONALI, ECOAMBIENTALI E DI DURATA.

PRODOTTI E SISTEMI DI PROTEZIONE ANTICORROSIVI

SCHEDA DI ISCRIZIONE

da inviare alla SEGRETERIA PROCOAT
possibilmente entro il 26/02/09

e-mail: silvia.bea@procoat.it

fax. 0131/229399

(all'attenzione di Silvia Bea)

AZIENDA

NOME DEL PARTECIPANTE

QUALIFICA AZIENDALE

INDIRIZZO

CAP CITTÀ

TEL.

FAX.

E-MAIL

P.IVA

Si acconsente al trattamento dei dati suindicati nella misura necessaria per il perseguimento degli scopi del Convegno

Data _____ Firma _____

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

Per i **soci Procoat**: gratuito

Per i **NON soci**: 1 giornata: 200 €, Corso completo: 400 €
IVA esclusa

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato

- tramite **Bonifico Bancario** (codice IBAN IT93 S030 6910 4001 0000 0060 561) all'Istituto Intesa San Paolo sul conto intestato al Consorzio Procoat con la causale "**Corso vendita**" prima della partecipazione al corso. In caso di pagamento tardivo si prega di inviare copia fax del bonifico

- in contanti, il primo giorno del corso alla registrazione

DOCUMENTAZIONE : COPIA DEI MATERIALI DIDATTICI SU CD
ATTESTATI : A FINE CORSO ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE
CON FREQUENZA DI ALMENO L'80 % DELLE LEZIONI

PER ULTERIORI INFORMAZIONI

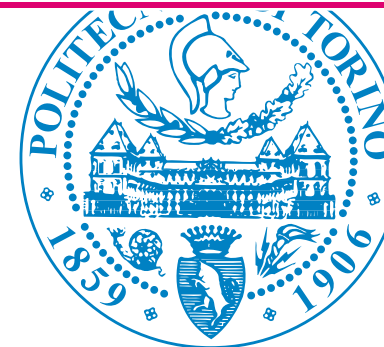
Silvia Bea

Procoat c/o Sede di ALESSANDRIA
del Politecnico di Torino
Viale Teresa Michel 5
15100 ALESSANDRIA

Tel 0131/229313 Fax 0131/229399

e-mail: silvia.bea@procoat.it

COME RAGGIUNGERE LA SEDE DEL CORSO:



SEDE DI
ALESSANDRIA
Politecnico di Torino

PROCOAT

Corso di formazione
**I prodotti vernicianti:
una vendita tecnica**

Mercoledì 4 marzo

Giovedì 5 marzo

2009

9:00-13:00 / 14:00-18:00

ALESSANDRIA
Viale Teresa Michel, 5