

# CORSI DI FORMAZIONE PROFESSIONALE PER RIVENDITORI E APPLICATORI



2015-2016

TRAINING CENTER



**LABORATORIO  
DI FORMAZIONE  
PROFESSIONALE**



**san  
marco**  
SISTEMI VERNICANTI PER L'EDILIZIA

# CALENDARIO CORSI DI FORMAZIONE 2015-2016

## TRAINING CENTER

VIA ALTA 12   
VIA PEROSI 40/42  
SS16 ADRIATICA km 282  
KLCOVANY 325

### A1 Nuovi rivenditori San Marco

Dicembre	3-4	Marcon (VE)
Feb./Marzo	29-01	Marcon (VE)

### B1 Isolamento termico negli edifici - base

Novembre	23-24	Marcon (VE)
Gennaio	28-29	Marcon (VE)
Febbraio	16-17	Montemarciano (AN)
Marzo	24-25	Marcon (VE)

### B2 Isolamento termico negli edifici - avanzato

Nov./Dic.	30-01	Marcon (VE)
Dicembre	17-18	Marcon (VE)
Gennaio	14-15	Marcon (VE)
Gennaio	21-22	Marcon (VE)
Febbraio	08-09	Marcon (VE)
Marzo	03-04	Marcon (VE)
Aprile	04-05	Marcon (VE)

### B3 Certificazione della posa in opera del sistema a cappotto

Aprile	13	Marcon (VE)
Aprile	20	Marcon (VE)
Maggio	04	Marcon (VE)

### C1 Gamma prodotti e sistemi per applicatori

Gennaio	11-12	Marcon (VE)
Marzo	14-15	Marcon (VE)

### C2 Ristrutturazione delle facciate e degli interni

Dicembre	14	Marcon (VE)
Febbraio	03	Marcon (VE)
Marzo	10	Marcon (VE)

### D1 Decorativi - base

Novembre	23-24	Marcon (VE)
Febbraio	03-04	Montemarciano (AN)
Febbraio	18-19	Marcon (VE)
Marzo	03-04	Marcon (VE)

### D2 Decorativi - avanzato

Nov./Dicem.	30-01	Marcon (VE)
Gennaio	21-22	Marcon (VE)
Febbraio	11-12	Marcon (VE)
Febbraio	22-23	Marcon (VE)
Marzo	09-10	Montemarciano (AN)
Marzo	17-18	Marcon (VE)
Aprile	21-22	Marcon (VE)
Maggio	05-06	Marcon (VE)

### E1 Addetti alla vendita - base

Dicembre	11-12	Marcon (VE)
Aprile	07-08	Marcon (VE)

### E2 Addetti alla Vendita - avanzato

Febbraio	23-24	Marcon (VE)
Marzo	08-09	Marcon (VE)

### F1 Gestione efficace del credito

Febbraio	10	Marcon (VE)
Marzo	16	Marcon (VE)

**Novità 2015: sconto del 10% sul contributo**  
versato al momento dell'iscrizione,  
almeno 10 gg lavorativi prima dell'inizio del corso\*.

Il Colorificio San Marco crede fortemente nella **formazione come punto cardine della propria politica aziendale**, considerandola uno degli strumenti per il successo e la competitività dei propri clienti nel mercato. Formazione intesa come costante aggiornamento sui prodotti e sui cicli di applicazione, ma che coinvolge anche la dimensione manageriale di chi opera nella distribuzione.

In quest'ottica il Colorificio San Marco ha investito nel tempo grandi risorse per sviluppare una **vera e propria struttura articolata di Training Center** con sedi multiple e specifiche, in Italia e all'estero, attrezzate e organizzate secondo le più moderne metodologie e strategie per la formazione continua.

I corsi proposti, rivolti ad applicatori e rivenditori, risultano di conseguenza fortemente innovativi nella loro formulazione perché vengono costantemente aggiornati nei contenuti e nelle modalità per essere sempre al passo con le continue evoluzioni del mercato e per soddisfare con la massima professionalità ogni specifica esigenza della clientela.

Con i corsi formativi San Marco, gli applicatori e i rivenditori, sia italiani che stranieri, hanno un punto di riferimento per la loro crescita professionale, importanti **momenti d'incontro e di confronto** con tecnici ed esperti del Colorificio San Marco.

## LABORATORIO DI FORMAZIONE PROFESSIONALE



### LA FORMAZIONE CONTINUA, PER CRESCERE, PER COMPETERE

Anche quest'anno il Colorificio San Marco **traccia le tappe sulla rotta della crescita professionale** con un'offerta formativa completa e all'avanguardia sviluppata per **il rivenditore e l'applicatore professionista**:

- A1** Nuovi rivenditori San Marco
- B1** Isolamento termico negli edifici - base
- B2** Isolamento termico negli edifici - avanzato
- B3** Certificazione della posa in opera del sistema a cappotto
- C1** Gamma prodotti e sistemi per applicatori
- C2** Ristrutturazione delle facciate e degli interni
- D1** Decorativi - base
- D2** Decorativi - avanzato
- E1** Addetti alla Vendita - base
- E2** Addetti alla Vendita - avanzato
- F1** Gestione efficace del credito: tutelarsi per crescere



**Nuovo gadget personalizzato per i partecipanti a LabForPro!**



## MARCON

## TRAINING CENTER VIA ALTA 12

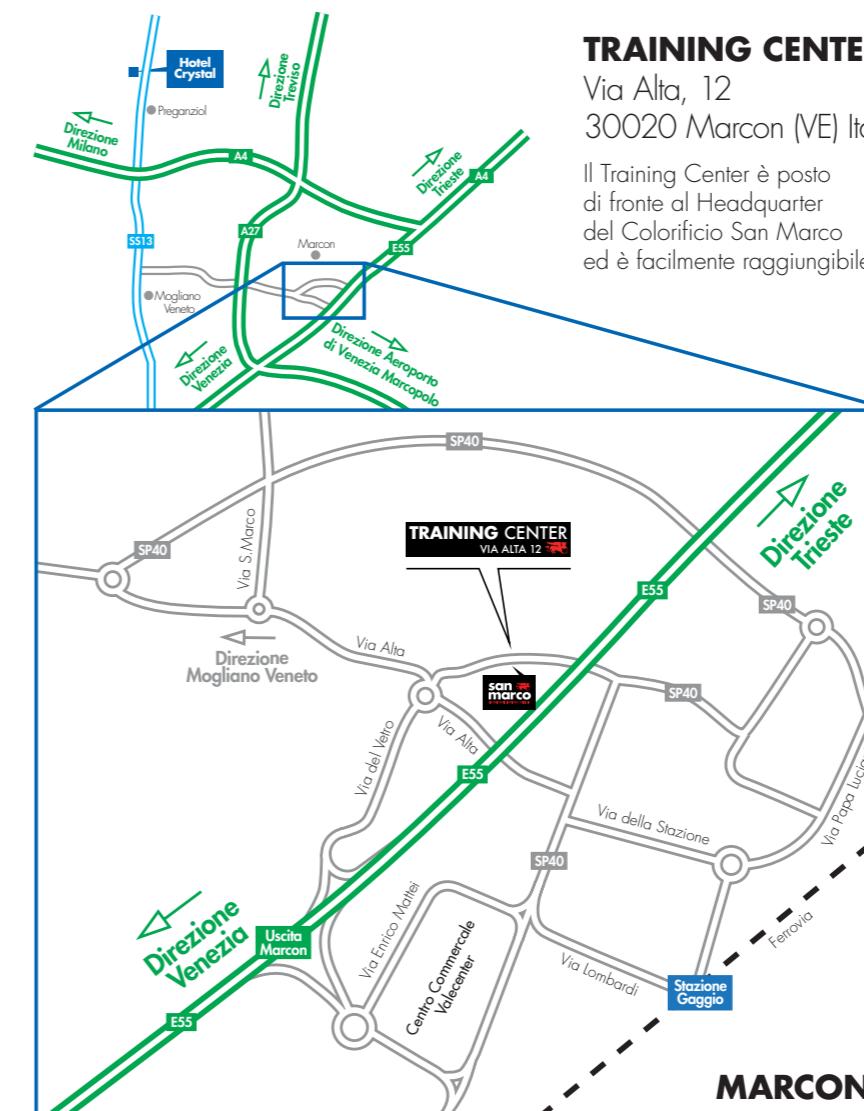
Il **Training Center di Marcon** ospita ogni anno oltre mille persone in aree attrezzate con ampie aule per le attività teoriche e con spazi e strumenti dedicati all'applicazione pratica:

- **Concept store**
- **Meeting Room**
- **Laboratorio di applicazione**

Fa parte del Training Center anche **il Percorso Storico**: la storia e lo sviluppo del Colorificio San Marco vengono ripercorsi attraverso le tecnologie e le persone che lo hanno accompagnato in oltre mezzo secolo di storia.



## COME RAGGIUNGERICI



**TRAINING CENTER**  
Via Alta, 12  
30020 Marcon (VE) Italy

Il Training Center è posto di fronte al Headquarter del Colorificio San Marco ed è facilmente raggiungibile.

**In auto:**  
dall'uscita Marcon della tangenziale di Mestre direzione centro città, 1<sup>a</sup> Zona Industriale

**In aereo:**  
dall'aeroporto Marcopolo di Venezia, direzione autostrada A27, uscita Marcon, direzione centro città, 1<sup>a</sup> Zona Industriale.

**In treno:**  
linea per Venezia-Trieste, Stazione "Gaggio Porta est".

**Hotel Crystal\*\*\*\***  
Via Baratta Nuova, 1  
(lungo strada statale Terraglio SS13)  
31022 Paganziol (TV)  
Tel. +39 0422 630813  
[www.crystalhotel.it](http://www.crystalhotel.it)  
[info@crystalhotel.it](mailto:info@crystalhotel.it)



## MARCON

### TRAINING CENTER VIA PEROSI 40/42

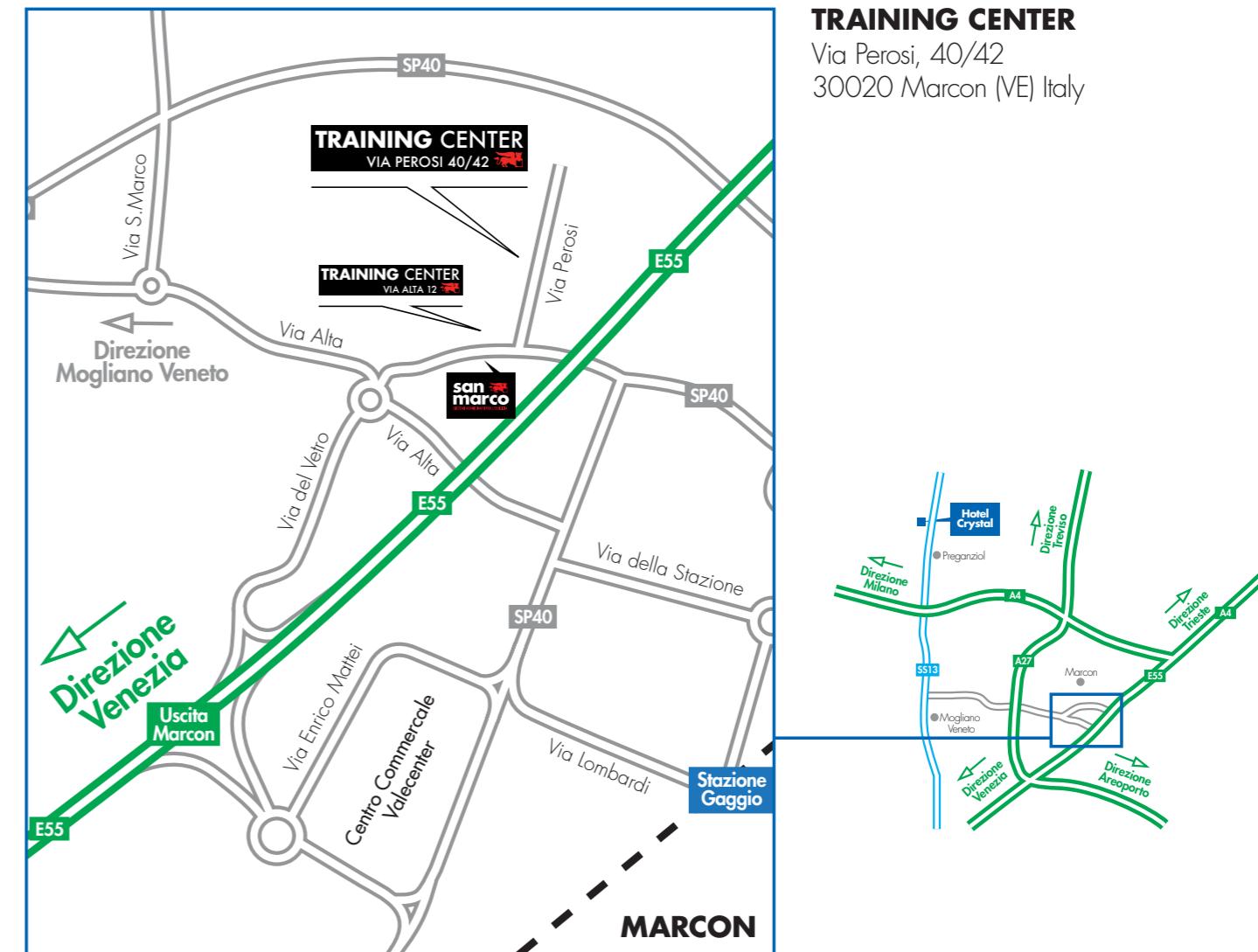
Il **Training Center in via Perosi**, di recente costituzione è stato ideato nell'ottica di una formazione specializzata, è attrezzato per i corsi di **Isolamento termico avanzato e Ristrutturazione delle facciate e degli interni** che richiedono spazi ampi, strumenti specifici ed attrezzature dedicate.

Attiguo a quello centrale di Via Alta, si sviluppa come spazio separato e attrezzato dove si svolgono corsi pratici avanzati e nel quale tutti i **partecipanti hanno l'opportunità di sperimentare**, attraverso l'applicazione, alcune specifiche tipologie di prodotto:

- **Sistema a cappotto, nel corso B2 Isolamento termico negli edifici - avanzato**
- **Prodotti premiscelati e sistemi professionali, nel corso C2 Ristrutturazione delle facciate e degli interni**



## COME RAGGIUNGERICI



**TRAINING CENTER**  
Via Perosi, 40/42  
30020 Marcon (VE) Italy



## MONTEMARCIANO

### TRAINING CENTER SS16 ADRIATICA km 282

Il **Training Center di Montemarciano**, in provincia di Ancona, è stato creato all'interno della sede marchigiana dell'azienda nel 2013, come spazio dedicato ai corsi teorici. Dal 2014 la proposta formativa si è ampliata e comprende anche corsi pratici sui decorativi.

#### Corsi previsti presso la sede di Montemarciano:

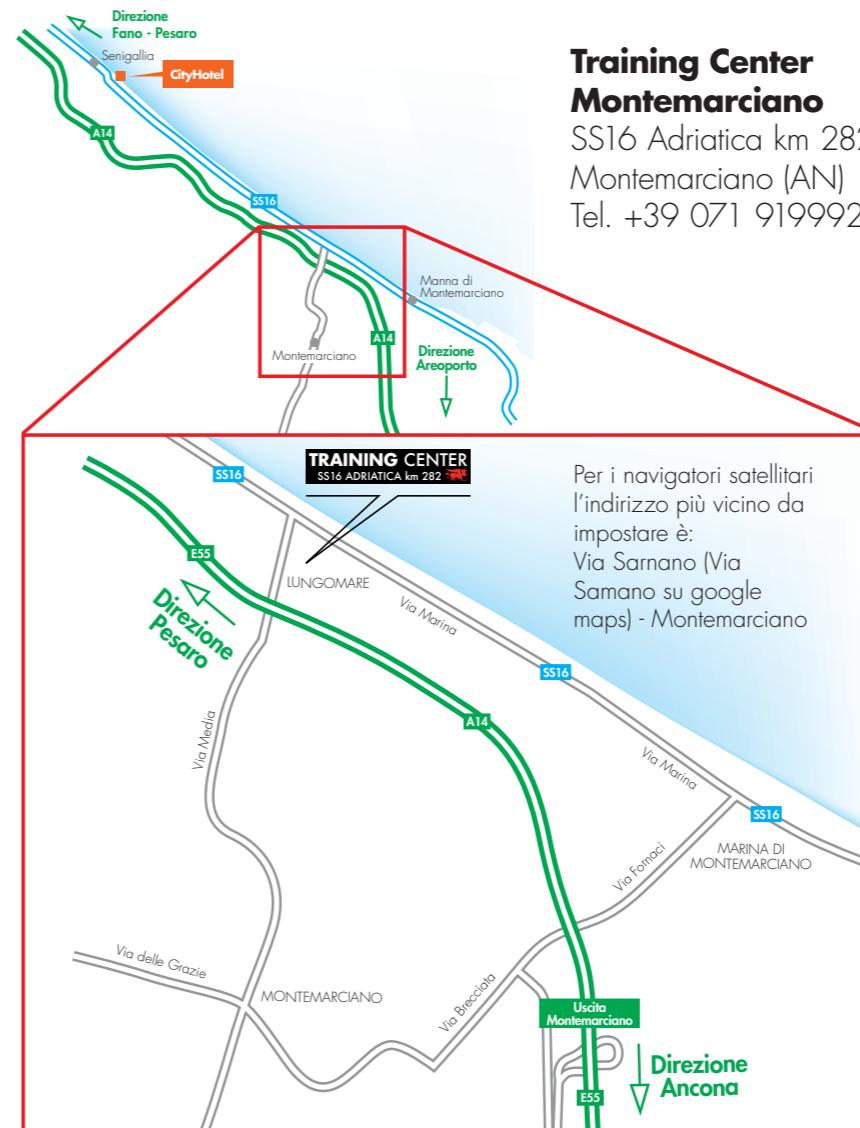
- **B1 Isolamento termico negli edifici - base**
- **D1 Decorativi - base**
- **D2 Decorativi - avanzato**

Questi corsi testimoniano ancora una volta la grande attenzione e l'impegno concreti che il Colorificio San Marco rivolge alla formazione, **punto centrale della propria politica aziendale**.

**LABORATORIO PRO**



## COME RAGGIUNGERICI



**Training Center  
Montemarciano**  
SS16 Adriatica km 282  
Montemarciano (AN)  
Tel. +39 071 9199927

**In auto:**  
Autostrada A14 uscita Montemarciano, proseguire in direzione mare verso la SS16 Adriatica; giunti al bivio con la SS16 (semaforo), girare a sinistra e proseguire lungo la strada per qualche chilometro. La sede si trova a sinistra.

**In aereo:**  
dall'aeroporto Raffaello Sanzio di Ancona-Falconara prendere SS76 direzione Pescara-Ancona, uscita SS16 Falconara-Pesaro e proseguire per qualche chilometro. La sede si trova a sinistra.

**In treno:**  
linea Bologna-Ancona  
Stazione "Montemarciano".

**Hotel City\*\*\*\***  
Lungomare Dante Alighieri, 14  
Riviera Adriatica - Senigallia  
telefono 071 63 464  
[www.cityhotel.it](http://www.cityhotel.it) - [info@cityhotel.it](mailto:info@cityhotel.it)



## TRNAVA - SLOVACCHIA

### TRAINING CENTER KLCOVANY 325

Nel 2013 San Marco Group ha inaugurato il nuovo stabilimento e **il Training Center della San Marco Kolor**, società appartenente alla San Marco Group con sede a Boleraz (Slovacchia), fondata nel 2006 e specializzata nella produzione di cartelle colori per l'intero Gruppo.

La nuova attività produttiva con la nuova sede formativa – dove vengono svolti **corsi solo per l'estero e, nello specifico, per soddisfare le esigenze del mercato slovacco e dell'est** – costituiscono un'importante tappa nel progetto d'impresa che negli ultimi anni sta crescendo molto all'estero.

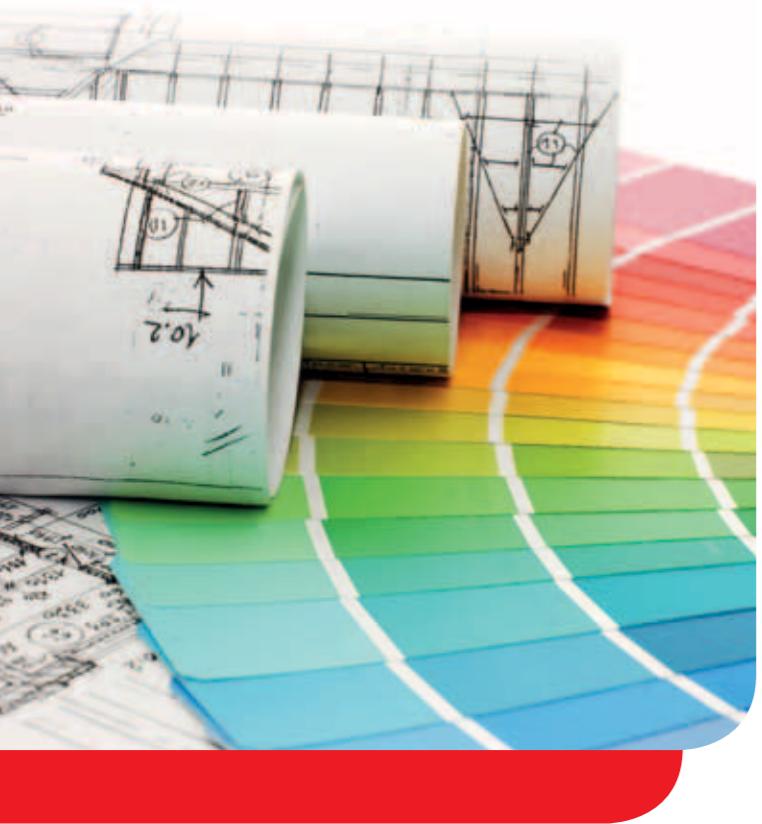
La struttura dispone di sala dimostrativa e di applicazione.



## COME RAGGIUNGERICI



**Training Center**  
Klcovany c. 325, 919 08 Boleraz (Trnava), Slovacchia



Il corso è rivolto ai rivenditori che hanno iniziato da poco il rapporto con il Colorificio San Marco.

**Il rivenditore viene introdotto nel mondo San Marco attraverso una panoramica sui prodotti e sulle soluzioni tecniche, sui servizi di assistenza e sul sistema tintometrico Marcromie,** in modo da conoscere e sfruttare al meglio le potenzialità offerte da San Marco.

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

#### DESTINATARI

Rivenditori.

#### PARTECIPANTI

da 15 a 20.

#### TIPOLOGIA

Corso teorico, dimostrazioni pratiche a cura dei tecnici San Marco.

#### PROGRAMMA - PARTE TEORICA

1. Presentazione Colorificio San Marco.
2. Servizi Marketing e Assistenza Tecnica.
3. Prestazioni sistema acril-silossanico linea Acrisyl e sistema elastomerico linea Elastomarc.
4. Sistema tintometrico Marcromie.
5. Finiture decorative San Marco: prodotti e tecniche applicative.
6. Sistemi professionali per il risanamento dall'umidità.
7. Sistemi di risanamento da muffe ed alghe per interni ed esterni.

#### ORARIO DEL CORSO

1° giornata: dalle ore 9.00 alle 17.00.  
accreditamento dalle ore 8:30  
2° giornata: dalle ore 9.00 alle 13.00.

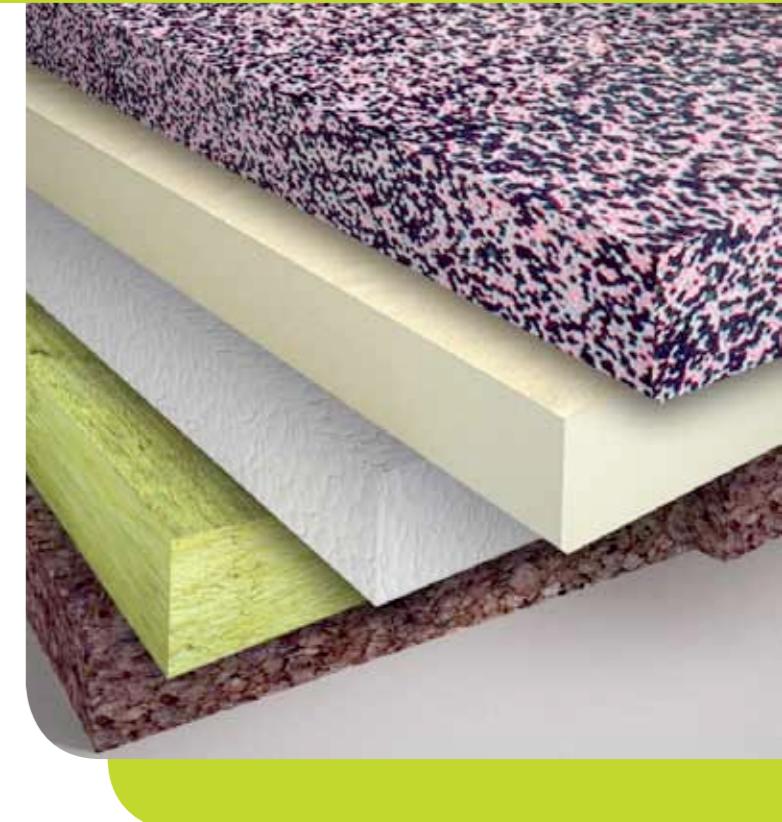
#### SEDE

Marcon (VE).

Un corso dedicato alle nozioni e ai concetti di base sui sistemi di isolamento termico a cappotto. Verranno affrontate le diverse fasi di cantiere attraverso casi studio, mettendo in evidenza gli errori da evitare per una corretta posa in opera dei sistemi.

**Formazione teorica** con una grande attenzione per le soluzioni di messa in opera **per gli applicatori che si avvicinano per la prima volta all'applicazione del sistema di isolamento termico a cappotto Marcotherm.**

Al termine del corso verrà data in dotazione la **Borsa Marcotherm** da cantiere (FOTO) e verrà rilasciato un attestato di partecipazione.



#### DESTINATARI

Applicatori  
e rivenditori.

#### TIPOLOGIA

Corso teorico.

#### PARTECIPANTI

da 15 a 30.

#### ORARIO DEL CORSO

1° giornata: dalle ore 9.00 alle 17.00.  
accreditamento dalle ore 8:30  
2° giornata: dalle ore 9.00 alle 13.00.

#### SEDE

Marcon (VE) o Montemarciano (AN).

#### PROGRAMMA - PARTE TEORICA

1. Presentazione Colorificio San Marco.
2. Trasmissione del calore ed isolamento termico di pareti verticali.
3. Vantaggi del sistema di isolamento termico a cappotto.
4. Materiali isolanti: caratteristiche e confronto.
5. Caratteristiche e posa dei pannelli in schiuma poliuretanica – novità del sistema Marcotherm PU. In collaborazione con Stiferite
6. Sistema MTH: certificazione ETAG e marcatura CE.
7. Accessori: presentazione completa.
8. Le finiture del sistema a cappotto.
9. Polizze assicurative del sistema a cappotto.
10. Certificazione della posa in opera del sistema a cappotto: informazioni su come ottenerla.
11. Sicurezza nell'uso dei prodotti in cantiere.
12. Analisi errori di posa.
13. Come sfruttare gli incentivi fiscali.





CORSO DI SECONDO LIVELLO, riservato a chi ha già frequentato il corso base **ISOLAMENTO TERMICO NEGLI EDIFICI** o ha acquisito grande esperienza nell'isolamento termico a cappotto. Formazione teorica avanzata, **focalizzata sulle novità e la cura del particolare.**

All'interno di questo corso vengono dati per assimilati i concetti tecnici ed applicativi alla base del sistema d'isolamento termico a cappotto. La formazione è arricchita dalla **partecipazione di tecnici di aziende partner del Colorificio San Marco.** Alla parte teorica segue una **sessione pratica, evoluta e ampliata, eseguita da tutti gli iscritti al corso. La formazione pratica verrà svolta nel Training Center di Via Perosi, la struttura San Marco dedicata alla formazione pratica avanzata.**

Questo corso è valido come aggiornamento professionale al fine del mantenimento della certificazione ICMQ.

Al termine del corso verrà data in dotazione la **Borsa Marcotherm** da cantiere (FOTO) e verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

#### DESTINATARI

Applicatori e rivenditori.

#### PARTECIPANTI

da 10 a 15.

#### TIPOLOGIA

Corso pratico.

#### SEDE

Marcon (VE).

#### ORARIO DEL CORSO

1° giornata: dalle ore 9.00 alle 17.00.  
accreditamento dalle ore 8:30

2° giornata: dalle ore 9.00 alle 13.00.



Per svolgere la parte pratica del corso è necessario presentarsi muniti di scarpe antinfortunistiche.

#### PROGRAMMA - PARTE TEORICA

1. Presentazione Colorificio San Marco.
2. Certificazioni ambientali di prodotto.
3. Componenti del sistema Marcotherm.
4. Impermeabilizzazione del sistema a cappotto e di altri particolari costruttivi.
5. Esempi di calcolo e dimensionamento del sistema a cappotto.
6. Elementi di montaggio per carichi pesanti.
7. Sistemi di fissaggio, in collaborazione con FISCHER ITALIA.
8. Come sfruttare gli incentivi fiscali.

#### PROGRAMMA - PARTE PRATICA

1. Preparazione del collante/rasante.
2. Applicazione degli accessori per il fissaggio.
3. Esecuzione sistema cappotto in lana minerale.
4. Applicazione tasselli su diversi supporti, in collaborazione con FISCHER ITALIA.

#### Borsa Marcotherm



## CERTIFICAZIONE DELLA POSA IN OPERA DEL SISTEMA A CAPPOTTO

ICMQ



Si tratta di un esame per quei professionisti che già applicano il sistema d'isolamento termico a cappotto e che vogliono distinguersi impegnandosi nel conseguimento di una certificazione personale secondo la normativa UNI CEI EN ISO/IEC 17024.

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di certificazione ed abilitazione da parte dell'ente certificatore ICMQ.

Coloro che hanno già partecipato al corso "ISOLAMENTO TERMICO NEGLI EDIFICI - AVANZATO" hanno una possibilità imperdibile: ottenere da ICMQ, un ente certificatore esterno ed indipendente, **la certificazione sulla posa in opera del sistema a cappotto.**



#### DESTINATARI

Applicatori esperti nel sistema d'isolamento termico a cappotto.

#### PARTECIPANTI

8.

#### TIPOLOGIA

Esame pratico.

#### SEDE

Marcon (VE).



Per svolgere la parte pratica del corso è necessario presentarsi muniti di scarpe antinfortunistiche.

L'esame è diviso in due prove: un esame teorico nel quale vengono valutate le conoscenze di base sul sistema a cappotto e, al suo superamento, un esame pratico nel quale gli applicatori hanno modo di misurarsi dimostrando la propria esperienza.

La **certificazione rappresenta uno strumento unico** per vedere riconosciuta la propria professionalità e permette di entrare in un ristretto albo di professionisti accreditati. Gli applicatori certificati potranno **usufruire delle esclusive garanzie sulla messa in opera** del sistema a cappotto, offerte dalle polizze assicurative del Colorificio San Marco.

La certificazione può essere rilasciata sia a **singoli artigiani** sia ad **Aziende** che intendono certificare uno o più dipendenti. Il certificato e la tessera in questo caso riportano anche il nome dell'azienda, che diventa, per ICMQ, l'unico referente sia in termini economici e contrattuali, sia per le attività relative al mantenimento delle certificazioni dei propri posatori.





## DESTINATARI

Applicatori.

## PARTECIPANTI

da 15 a 20.

## TIPOLOGIA

Corso teorico, dimostrazioni pratiche a cura dei tecnici San Marco.

## PROGRAMMA - PARTE TEORICA

1. Presentazione Colorificio San Marco.
2. Prestazioni sistema acril-silossanico linea Acrisyl e sistema elastomerico Elastomarc.
3. Finiture decorative San Marco: prodotti e tecniche applicative.
4. Sistemi professionali per il risanamento dall'umidità.
5. Sistemi di risanamento da muffe ed alghe per interni ed esterni.
6. Dimostrazione dell'applicazione di alcuni prodotti/cicli selezionati.

## ORARIO DEL CORSO

1° giornata: dalle ore 9.00 alle 17.00.

accreditamento dalle ore 8:30

2° giornata: dalle ore 9.00 alle 13.00.

## SEDE

Marcon (VE).

Un corso che **affronta gli interventi di recupero edilizio** per risolvere le problematiche che il professionista può incontrare: **rappezzia uniformare, cavillature e crepe, umidità di risalita, degrado del calcestruzzo, infestazioni da muffe e alghe.**

Parte importante del corso è dedicata al **ripristino dei cappotti degradati**, in questi casi è importante adottare il ciclo di intervento e prodotti idonei. È prevista l'applicazione di rasanti e malte specifiche in combinazione con diversi cicli finitura. All'iniziale parte teorica seguirà un'**importante parte pratica** dedicata all'applicazione, possibile a tutti gli iscritti al corso. È prevista l'applicazione di rasanti e malte specifiche della in combinazione con diversi cicli finitura.

**La formazione pratica verrà svolta nel training Center di via Perosi, la struttura San Marco dedicata alla formazione pratica avanzata. Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione.**

## DESTINATARI

Applicatori e rivenditori.

## PARTECIPANTI

8 a 12.

## TIPOLOGIA

Corso pratico.

## ORARIO DEL CORSO

dalle ore 9.00 alle 17.00.

accreditamento dalle ore 8:30

## SEDE

Marcon (VE).

## PROGRAMMA - PARTE TEORICA

1. Presentazione Colorificio San Marco.
2. Analisi problematiche di cantiere e sistemi di intervento:
  - cavillature e fessurazioni, sistema Elastomarc A2, A3, A4 e A5
  - superfici con rappezzia e imperfezioni, linea Acrisyl
  - umidità di risalita, Sistema Neptunus e Eurosani Fast a basso spessore di Eurobeton
  - calcestruzzo deteriorato, Sistemi Betoxan e Eurocret
  - muffe e alghe, ciclo Combat
3. Focus sul degrado dei sistemi di isolamento termico a cappotto, la risoluzione attraverso interventi combinati e i prodotti di finitura



Per svolgere la parte pratica del corso è necessario presentarsi muniti di scarpe antinfortunistiche.

## PROGRAMMA - PARTE PRATICA

1. Preparazione ed applicazione dei sistemi deumidificanti
2. Applicazioni di sistemi elastomerici Elastomarc A2 e A5
3. Applicazione di fondo e finitura per ripristino superfici con imperfezioni e rappezzia
4. Intervento di ripristino di un cappotto degradato
5. Applicazione prodotti per il ripristino del calcestruzzo e trattamento ferri d'armatura.



Una full immersion nel mondo delle finiture decorative con ampio spazio dedicato all'applicazione dei prodotti. Un laboratorio dedicato agli **applicatori che si avvicinano al mondo dei decorativi** e desiderano acquisire le tecniche di base e conoscere i prodotti più classici.

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

#### DESTINATARI

Applicatori e rivenditori.

#### TIPOLOGIA

Corso pratico.



Per svolgere la parte pratica del corso è necessario presentarsi muniti di scarpe antinfortunistiche.

#### PARTECIPANTI

da 12 a 20.

#### ORARIO DEL CORSO

1° giornata: dalle ore 9.00 alle 17.00.  
accreditamento dalle ore 8:30  
2° giornata: dalle ore 9.00 alle 13.00.

#### SEDE

Marcon (VE) o Montemarciano (AN).

#### PROGRAMMA - PARTE TEORICA

1. Presentazione Colorificio San Marco.
2. Preparazione dei fondi.
3. Panoramica sulle finiture decorative.

#### PROGRAMMA - PARTE PRATICA

1. Applicazione e preparazione del fondo.
2. Applicazione secondo le tecniche elementari.
3. Applicazione degli effetti di cartella di una selezione di decorativi.
4. Focus sui più comuni errori di posa emersi durante l'applicazione.

Viene data per scontata la conoscenza degli effetti di cartella dei decorativi San Marco.

Un corso **riservato a chi ha già frequentato il corso base o ha acquisito attraverso il lavoro una grande esperienza** nelle finiture decorative. Viene data per assimilata la conoscenza dei prodotti e le tecniche presentate nel corso base.

Un laboratorio **per accrescere la manualità ed affinare la tecnica di applicazione dei nuovi prodotti** e gli effetti più richiesti dal mercato. Solo avendo già acquisito le tecniche di base, l'applicatore sarà libero di concentrarsi sulla creatività, coniugando prodotti ed esperienza per realizzare decorazioni d'ambienti che trasmettono emozioni.

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione.



#### DESTINATARI

Applicatori e rivenditori esperti nella decorazione.

#### TIPOLOGIA

Corso pratico.



Per svolgere la parte pratica del corso è necessario presentarsi muniti di scarpe antinfortunistiche.

#### PARTECIPANTI

da 10 a 15.

#### ORARIO DEL CORSO

1° giornata: dalle ore 9.00 alle 17.00.  
accreditamento dalle ore 8:30  
2° giornata: dalle ore 9.00 alle 13.00.

#### SEDE

Marcon (VE) o Montemarciano (AN).



#### Kit Attrezzi Decoratore

Per realizzare le finiture e gli effetti decorativi del corso verrà fornito a tutti i partecipanti il **Kit Attrezzi Decoratore**: tamponi, pennello, frattone, spatola e frattazzi specifici per l'alta decorazione.



**Un momento di crescita per coloro che ogni giorno, all'interno dei punti vendita,** parlano dei prodotti San Marco. Dedicato ai nuovi dipendenti dei punti vendita e anche a quei rivenditori che hanno già maturato un'esperienza sul campo ma desiderano crescere, confrontarsi e tenersi al passo con le novità del mercato e le tecniche di vendita.

**Durante il corso non verranno trattati i prodotti e le loro applicazioni.**

Attraverso esercitazioni e simulazioni, i rivenditori verranno stimolati a migliorare e rendere più efficace la loro comunicazione verso il cliente finale.

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

**DESTINATARI**  
Rivenditori.

**PARTECIPANTI**  
da 12 a 20.

**TIPOLOGIA**  
Corso teorico.

**ORARIO DEL CORSO**

1° giornata: dalle ore 9.00 alle 17.00.  
accreditamento dalle ore 8:30  
2° giornata: dalle ore 9.00 alle 13.00.

**SEDE**

Marcon (VE).

**PROGRAMMA - PARTE TEORICA**

1. La strategia ed il posizionamento dell'offerta del Colorificio San Marco.
2. La conoscenza dell'evoluzione del mercato.
3. Il processo di acquisto; i bisogni del consumatore e/o del cliente.
4. Elementi di comunicazione di base: ostacoli della comunicazione; capire e farsi capire; l'ascolto.
5. Tecniche di intervista, il silenzio; far parlare il cliente.
6. Gestione della chiusura della trattativa.

Il percorso formativo **tratterà le tematiche contenute nel programma a due differenti livelli: Il singolo**, nella **specificità del proprio ruolo**, capitalizza **le modalità operative relazionali maturate nella propria esperienza** personale e professionale. **Il gruppo**, come **luogo di scambio di esperienze e sviluppo delle competenze** necessarie nella gestione del ruolo di addetto alla vendita.

**Durante il corso non verranno trattati i prodotti e le loro applicazioni.**

Attraverso metodologie formative induttive, verranno utilizzati: brainstorming, role playing, filmati esercitazioni e confronto di gruppo.

**Relatore del corso Dr. Alberto Canevali**, consulente aziendale-formatore e coach manageriale. Dopo diverse esperienze in grandi Gruppi Multinazionali (G.S. Supermercati, Gillette Company, Del Monte Foods e Gruppo Nestlè), in posizioni di crescente responsabilità nelle Direzioni Marketing e Vendite, dal 2000 è consulente di Direzione Aziendale. Da diversi anni è inoltre docente e coach presso le più importanti strutture della Formazione in Italia per le aree Vendite, Comunicazione e Marketing (incluso l'area del Customer Service).



**DESTINATARI**  
Rivenditori.

**PARTECIPANTI**  
da 12 a 20.

**TIPOLOGIA**  
Corso teorico.

**ORARIO DEL CORSO**  
1° giornata: dalle ore 9.00 alle 17.00.  
accreditamento dalle ore 8:30  
2° giornata: dalle ore 9.00 alle 13.00.

**DESTINATARI**

Rivenditori.

**TIPOLOGIA**

Corso teorico.

**SEDE**

Marcon (VE).

**PROGRAMMA - PARTE TEORICA**

1. Scenario di mercato e nuove tecniche di vendita.
2. Obiettivi e competenze dell'Addetto alla Vendita.
3. Le fasi della vendita al dettaglio.
4. Comunicare bene: accogliere e conoscere.
5. Analisi dei bisogni attraverso le domande.
6. Tipi diversi di clienti: come comportarsi?
7. Valorizzare la propria offerta per presentare il prezzo.
8. Gestire le obiezioni.
9. Concludere nel modo migliore.



## DESTINATARI

Rivenditori.

## PARTECIPANTI

da 12 a 20.

## TIPOLOGIA

Corso teorico.

## PROGRAMMA - PARTE TEORICA

### Mattina: la prevenzione

1. Focus sul credito commerciale: la creazione di valore per l'azienda.
2. Criteri per selezionare ed affidare un cliente.
3. La negoziazione del credito durante la trattativa commerciale.
4. Gli indicatori chiave del credito commerciale.
5. Classificare i clienti in base al rischio e impostare un efficiente monitoraggio.
6. L'organizzazione operativa per una efficace gestione del credito.

### Pomeriggio: il recupero crediti

1. Classificare i debitori.
2. Le strategie operative per diminuire i tempi d'incasso.
3. Le fasi per recuperare un credito (sollecito interno, stragiudiziale, giudiziale).
4. Il sollecito interno: esempi e soluzioni operative.
5. Un modello pratico di gestione del sollecito di pagamento.

Gestire il credito commerciale significa essere in grado di garantire i flussi finanziari aziendali previsti, riducendo al minimo i problemi di insolvenza e i ritardi di pagamento.

**Il corso intende fornire strumenti e metodologie concreti** per ridurre gli insoluti, iniziando **dalla fase di valutazione del rischio** clienti, **passando al processo di negoziazione ed esaminando le azioni di sollecito** e recupero del credito commerciale.

### Relatore del corso Dr. Alberto Sattolo, consulente e trainer in Credit Management.

Esperto in gestione del credito commerciale per le aziende, svolge da anni attività di formazione di taglio pratico sia in aula che presso le imprese, oltre a fornire soluzioni consulenziali per il miglioramento della performance della gestione finanziaria e delle vendite.

## ORARIO DEL CORSO

dalle ore 9.00 alle 17.00.  
accreditamento dalle ore 8:30

## SEDE

Marcon (VE).

## REGOLAMENTO LAB FOR PRO

Le attività LAB FOR PRO sono riservate a rivenditori ed applicatori professionisti.

Non è possibile frequentare per due stagioni formative consecutive lo stesso tipo di corso.

Il Colorificio San Marco accetterà solo **le iscrizioni inviate dai CAP e dai Rivenditori San Marco** alla Segreteria Stage con l'apposito modulo (Fax o Mail). **Non saranno accettate iscrizioni inviate direttamente dagli applicatori** o con mezzo diverso dalla scheda d'iscrizione, disponibile nella pagina a seguire o sul sito [www.san-marco.com](http://www.san-marco.com) nell'area formazione.

L'iscrizione è da considerarsi accettata una volta ricevuta la conferma scritta (Fax o Mail) da parte della Segreteria Stage.

In caso non venga raggiunto il numero minimo di partecipanti, secondo quanto previsto dal programma, il corso potrà essere annullato o spostato, previa tempestiva comunicazione agli iscritti.

## CONTRIBUTI

Per i corsi:

- A1 NUOVI RIVENDITORI SAN MARCO
- B1 ISOLAMENTO TERMICO NEGLI EDIFICI - BASE
- C1 GAMMA PRODOTTI E SISTEMI PER APPLICATORI
- C2 RISTRUTTURAZIONE DELLE FAZZIATE E DEGLI INTERNI
- D1 DECORATIVI - BASE
- E1 ADDETTI ALLA VENDITA-BASE

Per ogni iscritto ai corsi è previsto l'addebito di un contributo a carico del rivenditore di:

- € 55,00 senza pernottamento.
- € 80,00 con il pernottamento tra il primo e il secondo giorno di corso.
- € 110,00 con il pernottamento antecedente il primo giorno di corso e tra il primo e il secondo.

### Novità 2015: sconto del 10% sul contributo versato al momento dell'iscrizione, almeno 10 gg lavorativi prima dell'inizio del corso\*.

Per i corsi:

- B2 ISOLAMENTO TERMICO NEGLI EDIFICI - AVANZATO
- D2 DECORATIVI - AVANZATO
- F1 GESTIONE EFFICACE DEL CREDITO:  
TUTELARSI PER CRESCERE

Per ogni iscritto ai corsi è previsto l'addebito di un contributo a carico del rivenditore di:

- € 100,00 senza pernottamento.
- € 125,00 con il pernottamento tra il primo e il secondo giorno di corso.
- € 155,00 con il pernottamento antecedente il primo giorno di corso e tra il primo e il secondo.

### Novità 2015: sconto del 10% sul contributo versato al momento dell'iscrizione, almeno 10 gg lavorativi prima dell'inizio del corso\*.

Per il corso:

- E2 ADDETTI ALLA VENDITA - AVANZATO

Per ogni iscritto ai corsi è previsto l'addebito di un contributo a carico del rivenditore di:

- € 170,00 senza pernottamento.
- € 195,00 con il pernottamento tra il primo e il secondo giorno di corso.
- € 225,00 con il pernottamento antecedente il primo giorno di corso e tra il primo e il secondo.

### Novità 2015: sconto del 10% sul contributo versato al momento dell'iscrizione, almeno 10 gg lavorativi prima dell'inizio del corso\*.

I contributi del corso B3 CERTIFICAZIONE DELLA POSA IN OPERA DEL SISTEMA A CAPPOTTO variano nel corso dell'anno e sono stabiliti da ICMQ.

**Eventuali disdette, non comunicate almeno una settimana prima delle date prenotate, non modificheranno l'addebito imputato, che verrà pertanto emesso a carico del PUNTO VENDITA richiedente lo stage. I contributi versati in anticipo verranno stornati per le disdette comunicate con almeno una settimana di preavviso rispetto alla data di inizio corso.**

## COSA COMPRENDE LA QUOTA:

All'interno del corso sono compresi:

- Materiale didattico e gadget del Colorificio San Marco.
- Il pranzo del primo giorno di corso e, per i corsi di due giorni, del secondo.
- La cena, per gli iscritti che hanno il pernottamento incluso.
- Attestato di partecipazione.

Sono altresì compresi, per coloro che hanno scelto il pacchetto con pernottamento:

- Il pernottamento in camera doppia presso Hotel Crystal\*\*\*\* di Preganziol (TV) per i corsi che si svolgono presso la sede di Marcon.
- Il pernottamento in camera doppia presso Hotel City\*\*\*\* di Senigallia (AN) per i corsi che si svolgono presso la sede di Montemarciano (AN).

**Altro non specificato, sarà a carico del cliente partecipante (es. transfer dall'aeroporto di arrivo all'hotel e viceversa, extra in hotel, mancare, altro).**

**\*Lo sconto del 10% si riferisce al totale del contributo richiesto per corsi standard ed è valido se il pagamento viene effettuato contestualmente all'iscrizione, entro 10 giorni lavorativi dalla data di inizio corso. In caso non venga raggiunto il numero minimo di partecipanti, secondo quanto previsto dal programma, il corso potrà essere annullato con conseguente storno del contributo già saldato o spostato, previa tempestiva comunicazione agli iscritti.**

**Da compilare ed inviare via fax o via mail a:**

C.a. Sig.ra Silvia Papillon Carraro  
Segreteria Stage:  
stage@sanmarcogroup.it  
Fax **+39 041 5950153**

**2015-2016**

## **SCHEDA DI ISCRIZIONE**

**PUNTO VENDITA:** .....

Desidero iscrivere n°..... applicatori al Corso di formazione professionale  
.....  
presso la vostra sede di ..... nei giorni .....  
Referente da contattare in caso di necessità ..... tel .....

	N. iscritti senza pernottamento	N. iscritti con un pernottamento	N. iscritti con due pernottamenti
<b>A1</b> Nuovi rivenditori San Marco			
<b>B1</b> Isolamento termico negli edifici - base			
<b>B2</b> Isolamento termico negli edifici - avanzato			
<b>B3</b> Certificazione della posa in opera del sistema a cappotto			
<b>C1</b> Gamma prodotti e sistemi per applicatori			
<b>C2</b> Ristrutturazione delle facciate e degli interni			
<b>D1</b> Decorativi - base			
<b>D2</b> Decorativi - avanzato			
<b>E1</b> Addetti alla Vendita - base			
<b>E2</b> Addetti alla Vendita - avanzato			
<b>F1</b> Gestione efficace del credito: tutelarsi per crescere			

**Sconto del 10% sul contributo versato al momento dell'iscrizione** **Si**  **No**

**Allego alla presente l'elenco con i nominativi dei partecipanti.**

Dichiaro di accettare il Regolamento LAB FOR PRO e di autorizzare l'addebito relativo agli iscritti al corso.

Firma/Timbro del Rivenditore

Data



AZIENDA CON SISTEMA  
DI GESTIONE QUALITÀ  
CERTIFICATO DA DNV GL  
= ISO 9001 =

OTTIENI MAGGIORI INFORMAZIONI  
SUI SERVIZI MARKETING SAN MARCO



**san marco**  
SISTEMI VERNICANTI PER L'EDILIZIA

Colorificio San Marco SpA  
Via Alta, 10 - 30020 Marcon (VE) - Italy  
Tel +39 041 4569322  
Fax +39 041 5950153

[www.san-marco.com](http://www.san-marco.com)  
[info@san-marco.it](mailto:info@san-marco.it)

[facebook.com/sanmarcospa](https://facebook.com/sanmarcospa)  
 [twitter.com/sanmarcospa](https://twitter.com/sanmarcospa)  
 [pinterest.com/sanmarcospa](https://pinterest.com/sanmarcospa)  
 [youtube.com/marketingSanmarco](https://youtube.com/marketingSanmarco)

**Assistenza Tecnica**

**Numero Verde**  
**800 853048**

**Colorimetria**

**Numero Verde**  
**800 131611**