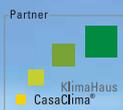




in collaborazione con

**AMBROSIPARTNER srl**



# VENDERE FINESTRE

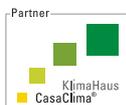
ALsistem 2018

**Corso di Formazione Professionale  
sulle Strategie e Strumenti per avere  
piu' successo nelle vendite**



in collaborazione con

**AMBROSIPARTNER srl**



## VENDERE FINESTRE

ALsistem 2018

### Corso di Formazione Professionale sulle Strategie e Strumenti per avere più successo nelle vendite

Il mercato delle finestre è fortemente cambiato negli ultimi anni: - la maggior parte dei serramenti non si vende più ad un impresario ma ad un privato - le finestre vendute non vengono più installate in nuove costruzioni, ovvero in cantieri vuoti, ma in case abitate. La somma di questi cambiamenti ha sconvolto il mercato del serramento, già fortemente in crisi, che ha visto ridurre il numero di finestre vendute da 7.000.000 pezzi a poco più di 4.000.000.

Per questa ragione le grandi aziende serramentistiche che vendevano principalmente alle imprese sono in difficoltà mentre coloro che vendevano ai privati hanno visto aumentare il lavoro.

Il privato talvolta non è in grado di riconoscere la qualità del serramento ed è fortemente attratto dai bassi costi; tale condizione ha aperto le porte del nostro mercato ad un numero elevato di concorrenti che propongono serramenti stranieri a prezzi molto bassi.

Per continuare a vendere un serramento di alta qualità nonostante il maggior costo, è necessario quindi migliorare la capacità di comunicare con il privato e soprattutto si devono aumentare le proprie competenze per riuscire a spiegare la qualità del proprio serramento ed il vantaggio in termini di confort e risparmio energetico che può dare.

È questa la strada vincente! Il privato infatti paga sia i serramenti che il costo del riscaldamento e del raffrescamento, ed è per tali ragioni che tutte queste variabili devono essere considerate per decidere quale sarà per il

cliente l'acquisto migliore. In altre parole se riusciamo ad aumentare realmente l'efficienza termica del foro finestra ed a quantificare precisamente il risparmio in termini di costi di riscaldamento si potrà dimostrare che le finestre che costano di più sono spesso le più convenienti.

Nel corso "Vendere Finestre ALsistem 2018" imparerete come si realizza l'efficienza energetica del foro finestra a partire dalla scelta della giusta vetrata, ma anche del corretto sistema di posa di coibentazione del cassonetto e del taglio del marmo passante quando esistente. Il 2 marzo 2017 è stata pubblicata la Parte 1 della **Norma sulla posa in opera dei serramenti UNI 11673**, che ha definito cosa s'intende per "posa a regola d'arte", aderente alle soluzioni del sistema Thermoposa di ALsistem.

Quindi con l'ausilio del software "ALwin Economy", che ALsistem ha sviluppato in collaborazione con Ambrosipartner, vi dimostreremo come si può calcolare in modo preciso il risparmio nei costi di climatizzazione che ciascun cliente avrà nella propria casa: allegando questa informazione al preventivo potrete dimostrare che le nuove finestre non sono un costo ma un investimento che si ripaga da solo nel giro di pochi anni.

Vi spiegheremo però anche i sistemi per far venire più clienti nel vostro show room ed insegneremo ai commerciali i modi più semplici ed efficaci per spiegare al Cliente perchè le finestre ALsistem sono le migliori.

**L'intervista ad alcuni partecipanti  
alla precedente edizione **Vendere Finestre 2017**  
(con più di 400 presenze),  
ha rilevato che nei 4 mesi successivi  
il 75% ha avuto un aumento nelle vendite**



## PROGRAMMA

Ore 09,15 inizio lavori

**INTRODUZIONE: cambiano i tempi, cambia il mercato**

**1° PARTE: cosa è cambiato nel mercato delle finestre:**

- cambia l'interlocutore: prima era una impresa oggi è un privato - prima era un uomo a decidere ora una donna
- cambia il cantiere: prima era una nuova costruzione ora una ristrutturazione

**2° PARTE: come aumentare il numero di clienti nella show room**

- come posizionarsi su internet
- come potenziare il passaparola
- come creare nuovi clienti
- come fare la pubblicità

**3° PARTE: come risolvere il problema del prezzo e vincere contro i serramenti più economici**

- utilizzare il software ALwin Economy per quantificare il risparmio esatto sui costi di riscaldamento che ciascun cliente potrà avere nella propria casa a seguito della sostituzione dei serramenti e dimostrare in questo modo che le nuove finestre sono gratis perchè si ripagano da sole in pochi anni

**4° PARTE: comunicare il valore della finestra e utilizzare correttamente la show room**

- la show room, ovvero la stanza dello spettacolo: come allestirla per comunicare in modo vincente con la Sig.ra Maria
- 10 infallibili modi per spiegare la miglior qualità delle vostre finestre

**5° PARTE: fare la riqualificazione globale del foro finestra**

- coibentare il cassonetto con il sistema Thermoposa
- tagliare il marmo passante senza fare polvere

ore 17,45 termine dei lavori

**Relatore: dott. Paolo Ambrosi**

*Docente CasaClima sui serramenti ad alta efficienza energetica e sulla posa  
Fondatore dell'Accademia Vendere Finestre  
Progettista e Direttore Scientifico del sistema Thermoposa*

Ai partecipanti che superano il test  
verrà consegnato il diploma di:  
**Esperto nella Scelta del Serramento  
e nel Calcolo del Risparmio Energetico**

Per partecipare al convegno è necessario fare la preiscrizione e inviare il prestampato della pagina seguente allegando la ricevuta di versamento.

## VENDERE FINESTRE

**ALsistem 2018**

**Strategie e Strumenti per avere più successo nelle vendite**

**Corso di formazione ed aggiornamento professionale  
per tecnici e venditori di finestre**

**Il costo dell'iscrizione al convegno è di € 390,00 + Iva a persona**  
comprensivo di pranzo, materiali e diploma, da versare anticipatamente a:

ALsistem srl

IBAN: IT 35 J 01030 01006 000000597959

avendo cura di indicare nella causale  
**"Vendere Finestre ALsistem 2018"**  
indicando anche data e luogo del corso

**A partire dal 2° partecipante della stessa azienda il costo di iscrizione  
è ridotto a € 260,00 + Iva a persona**

Per comunicare la propria adesione e ricevere la fattura si prega di compilare  
ed inviare il seguente modulo a [info@alsistem.com](mailto:info@alsistem.com) allegando la ricevuta  
di bonifico

### SODDISFATTI O RIMBORSATI!

Nome del partecipante/i

.....  
.....  
.....

DATI PER LA FATTURAZIONE:

Azienda .....

Indirizzo .....

Tel. .... Fax .....

email ..... P.iva .....

SELEZIONARE LA DATA E IL LUOGO DEL CORSO  
NEL RETRO DEL PRESENTE MODULO

# VENDERE FINESTRE

ALsistem 2018

## Calendario corsi:

13 febbraio **Volpiano**

---

2 marzo **Enna**

---

SELEZIONARE LA DATA E IL LUOGO DEL CORSO PRESCELTI

I corsi sono a **numero chiuso**, nel caso di superamento dei posti disponibili, verranno comunicate le nuove date di svolgimento del successivo.



[alsistem.com](http://alsistem.com)