

ARCHITETTURA IL PROGETTO E L'INVOLUCRO  
TECNOLOGIA LA VENTILAZIONE E LE FINESTRE  
FIERE BAU LEGGE LA DICHIARAZIONE DI  
PRESTAZIONE REALIZZAZIONI RIFLESSI ARGENTEI

[www.guidafinestra.it](http://www.guidafinestra.it)

389

NUOVA

**FINESTRA**



La finestra esclusiva per l'Italia  
innovativa e senza tempo

**Italplastick Academy**, know how tecnico-commerciale a supporto dei concessionari

a cura della redazione

## Formazione su misura

Tre le giornate Academy organizzate a gennaio nelle sedi Italplastick. Momenti di approfondimento ed esercitazioni pratico-interattive "personalizzate".



Corso "collegiale" di tecniche di vendita tenuto da Nicola Zema.

Che il serramento sia un componente essenziale della progettazione architettonica - dalla semplice finestra di una abitazione privata alla mega-facciata di un complesso edificio terziario - è ormai un fatto più che assodato.

Un prodotto, il serramento, che, soprattutto negli ultimi anni, si è sempre più caratterizzato per un evoluto contenuto tecnologico, costituendo un fattore primario del costruire sostenibile, dell'edificio ad alta efficienza, con precisi contributi in fatto di risparmio energetico e comfort abitativo, oltre che di connotazione design.

### Fattore formazione

In tale contesto, la formazione/dialogo da parte delle aziende produttrici nei confronti dei propri clienti partner - serramentisti piuttosto che distributori e gestori di show room - costituisce un aspetto essenziale di quel "servizio" sempre più ineludibile per rimanere sul mercato.

E un esempio in tal senso viene dalle tre distinte giornate di Academy organizzate da Italplastick

(azienda specializzata nella produzione di serramenti in pvc, profilati e macchine), i giorni 14, 15 e 16 dello scorso gennaio, presso le sedi di Cittadella e Galliera Veneta, a due passi da Padova, città del Santo.

### Iniziativa originale

Una iniziativa originale, quella dell'azienda veneta, per molti versi in controtendenza, che parte da una precisa idea di fondo sulla struttura e funzione di tali "momenti formativi", concepiti (e organizzati) non come "meeting collegiali", dove un relatore, coadiuvato dai classici power point o dai più attraenti filmati, illustra un determinato tema, con successivo dibattito fatto di domande dei partecipanti e risposte del relatore, ma incontri dedicati ad ogni singola azienda, sugli argomenti scelti da ciascuna di esse, in relazione alle specifiche esigenze, richieste, sulla base di un menu di temi proposto da Italplastick, frutto di una ricognizione, fatta sul territorio, degli argomenti più "gettonati"

### Temi in scaletta

Articolata la scaletta dei temi dell'Academy di gennaio.

- Ferramenta. Tema preso in esame con particolare attenzione ai campi di applicazione di alcuni sistemi Maico, con incursioni in alcuni "esclusivi", ad esempio ribalta controllata da una sola maniglia e sistemi antieffrazione.
- Software gestionale area serramenti. Illustrazione ed esempi pratici di utilizzo del software Ams Solution.
- Vendita. Incontro collegiale, con tanto di "coatch" specialista in sofisticate tecniche di vendita: Nicola Zema, ogni settimana in Italplastick per training di formazione rivolti ai venditori di serramenti.
- Tecno-normazione. Un punto di particolare interesse, questo dei temi tecnico-normativi, approfondito sfruttando il nuovo, moderno e ampio laboratorio interno adibito a unità di assemblaggio dimostrativa, in grado di offrire a clienti e tecnici un approfondimento didattico-formativo del sistema Italplastick in tutto il suo ciclo: costruzione, funzionamento, gestione e applicazione.

Queste le norme trattate:

- (a) EN12608: infissi per clima "S" (Severo). Procedure e metodi per testare i profili in pvc, con metodo di classificazione rispetto ai parametri meccanici, dimensionali e di stabilità, con visita al laboratorio dello stabilimento di estrusione di Galliera Veneta;
- (b) il pigmento freddo nelle pellicole di rivestimento dedicate ai climi caldi/italiano, a supporto delle prestazioni dei profili per clima "S" (Severo). Con partecipazione ai test di simulazione;
- (c) EN 514: prove di carico/rottura degli angoli in pvc saldati. Con dimostrazioni pratiche delle elevate prestazioni ottenute con i materiali Italplastick sui campioni portati dai singoli partecipanti.





**Esecuzione di prove** di abbattimento acustico.



**Corso su software** gestionale Ams solution.



**A tu per tu con angoli** e nodi.



**Approfondimenti tecnici** in diretta.



**Curvatura profili** con sistema a rulli.



**Prove di carico/rottura** degli angoli in pvc saldati.



**Pigmenti freddi** per climi caldi.



**Ferramenta Maico** sotto la lente.



**Formazione tecnica** alla produzione.

(c) Uni EN 10810: operatori qualificati sulla posa. Norma riguardante l'organizzazione e la ripartizione delle responsabilità riguardanti il processo di posa in opera degli infissi. Durante l'incontro, sono state effettuate dimostrazioni pratiche su diversi sistemi di posa e il conseguente livello di isolamento termico e acustico.

(d) Uni EN Iso 140-3: abbattimento acustico. Norma per il calcolo del potere fonoisolante degli infissi, con l'esecuzione di prove di abbattimento acustico in funzione del sistema e dei vetri utilizzati.

### **Al servizio del cliente**

L'Academy di gennaio - altri tre sono gli incontri previsti nel corso dell'anno - ha visto, poi, altri momenti "pratico-didattici", tra cui dimostrazioni su curvatura mediante curvatrice a rulli, in collaborazione con la Tre C Clomea, mentre alcuni partecipanti hanno approfondito aspetti tecnici di loro concreto e specifico interesse direttamente in produzione. Insomma, formazione a tutto campo e... con le mani in officina. Ma il "pacchetto servizio" che Italplastick offre ai suoi distributori partner non finisce

qui, offrendo video didattici da far vedere al cliente finale che entra nello show room e, per chi avesse lo spazio adatto, una strumentazione semplice per dimostrazioni pratiche all'interno dello stesso show room.

Italplastick ha messo a punto un pacchetto che permette ai propri concessionari di replicare nella loro sede l'area test utilizzata durante l'Academy, dove poter illustrare, all'acquirente dei serramenti, i benefici e i vantaggi di un serramento made in Italy, realizzato da "cuore" artigiano con l'orgoglio che questo sia la sua migliore pubblicità.