AMBROSIPARTNER

ACCADEMIA DI FORMAZIONE PER SERRAMENTISTI

LE ANTICIPAZIONI DI DENARO AL MOMENTO DEL CONTRATTO O DEL PREVENTIVO:

MEGLIO ACCONTO O CAPARRA CONFIRMATORIA?

guida agli aspetti legislativi, fiscali ed ai vantaggi strategici per entrambe le ipotesi

Autori:
Dott. Paolo Ambrosi - Esperto Finestre e Docente CasaClima
Arch. Ester Marino - Esperto Titoli Abilitativi e Docente CasaClima

Revisione 2.0 - Settembre 2018

SOMMARIO

PREMESSA **1**

CAPITOLO 1: ACCONTO **1**

Che cos'è l'acconto 1

Cosa succede in caso di recesso del contratto 1

Come si gestisce l'acconto dal punto di vista documentale e fiscale 1

CAPITOLO 2: CAPARRA CONFIRMATORIA **1**

Che cos'è la caparra confirmatoria 1

Cosa succede in caso di recessione dal contratto 1

Come si gestisce la caparra confirmatoria dal punto di vista documentale e fiscale 1

Come si versa la caparra confirmatoria 2

Cosa succede in fase di saldo 2

CONCLUSIONI **3**

INDICE ALLEGATI **4**

ALLEGATO 1: esempio di ricevuta per Caparra Confirmatoria **5**

ALLEGATO 2: esempio operativo di come procedere all'inserimento della caparra confirmatoria in un contratto o preventivo **6**

Descrizione dell'intervento 6

Accenno all'iva 6

Inserimento dell'accordo sulla caparra confirmatoria 6

Con quale modalità il cliente dovrà fare il versamento della caparra confirmatoria 6

La ricevuta dell'avvenuto versamento 6

ALLEGATO 3: esempio di fattura a saldo con detrazione della caparra confirmatoria **7**

GLI AUTORI **8**

PREMESSA

La caparra e l'acconto sono ambedue delle anticipazioni di denaro ma non sono la stessa cosa: si tratta infatti di due istituti molto diversi, sia per quanto riguarda la tutela del venditore sia per quanto riguarda il trattamento fiscale, ai quali è necessario prestare molta attenzione per non incorrere in controversie con l'Amministrazione Finanziaria.
Vediamoli dunque il dettaglio:

CAPITOLO 1: ACCONTO

Che cos'è l'acconto

L'acconto consiste nel **pagamento parziale del corrispettivo dovuto in base al contratto**, effettuato anticipatamente rispetto all'esecuzione del contratto.

Cosa succede in caso di recesso del contratto

Se il cliente decide di recedere dal contratto si deve restituire l'acconto perché questo istituto, in caso di annullamento del contratto, non prevede alcuna tutela né per il venditore né per il compratore, fatta salva la remunerazione per il lavoro eventualmente già eseguito.

Come si gestisce l'acconto dal punto di vista documentale e fiscale

Per incassare l'acconto dovete emettere una fattura **sulla quale dovrete applicare la stessa aliquota Iva che si applicherà al resto della fattura con il saldo.**
Nel caso della vendita dei serramenti la determinazione dell'aliquota IVA in fase di acconto diventa molto complicata perché non sapete ancora quale sarà l'aliquota a lavoro finito (4% -10% - 22% o mista) in quanto non vi è ancora stata consegnata tutta la documentazione necessaria per capirlo.
Quindi, normalmente, sull'acconto si applica l'aliquota IVA massima ovvero il 22% salvo poi, se dovuto, fare il conguaglio IVA in sede di saldo finale.

CAPITOLO 2: CAPARRA CONFIRMATORIA

Che cos'è la caparra confirmatoria

La **caparra confirmatoria** è un versamento eseguito dal compratore al momento della firma del contratto (o del preventivo) che ha la **funzione risarcitoria nel caso di eventuali successive inadempienze** del compratore o del venditore.

Cosa succede in caso di recessione dal contratto

L'articolo 1385 del Codice Civile prevede che:

- se la parte che ha versato la caparra (il compratore) è inadempiente, l'altra parte può recedere dal contratto e trattenere la caparra;
- se la parte inadempiente è la parte che ha ricevuto la caparra (il venditore), l'altra parte può esigere il doppio dell'importo versato a titolo di caparra.

Come si gestisce la caparra confirmatoria dal punto di vista documentale e fiscale

È evidente che la caparra confirmatoria, avendo la funzione di risarcire eventuali inadempienze da parte del venditore o del compratore, non può essere qualificata come corrispettivo della cessione del

bene o della prestazione del servizio resa e **per questa ragione le somme versate a titolo di caparra sono escluse dal campo di applicazione dell'Iva (fuori campo Iva, ex art. 2, comma 3, lett. a D.P.R. 633/1972).**

Attenzione però: per incassare una somma quale caparra confirmatoria è necessario che vi sia un **espresso accordo tra le parti e che tale accordo venga chiaramente esplicitato nel contratto o nel preventivo. In mancanza di tale esplicito accordo**, la somma versata dal compratore a favore del venditore si considera come anticipo del pagamento e pertanto qualificata come **acconto**, con tutte le conseguenze fiscali prima analizzate.
Per stabilire che la cifra versata in anticipo è una caparra confirmatoria, nel contratto si deve quindi aggiungere la seguente frase:

"Le parti concordano che il compratore verserà il 30% dell'importo totale pattuito, a titolo di caparra confirmatoria"

Naturalmente la percentuale potrà essere maggiore o minore a seconda della vostra strategia di vendita in quanto la legge non dà alcuna indicazione a riguardo.
È importante ricordare che in questo caso la cifra che incasserete solitamente è al netto dell'Iva, sia perché l'Iva sulla caparra confirmatoria non è richiesta, sia perché in fase di contratto o di preventivo il prezzo dei beni e dei servizi viene riportato al netto dell'Iva. Per specificare questa situazione normalmente, sotto gli importi esposti nel contratto, si aggiunge la seguente frase:

"L'Iva verrà calcolata secondo quanto stabilito per legge ed aggiunta all'importo pattuito"

Se poi il cliente firma il contratto (o il preventivo) in esecuzione dello stesso dovrà versarvi la cifra pattuita come caparra.
Dal punto di vista della tracciabilità poiché il contratto o il preventivo sono firmati da entrambe le parti fungono già da ricevuta per la cifra che avrete incassato come caparra confirmatoria. Se però desiderate tracciare con maggior dovizia questo incasso, potete redigere una semplice ricevuta come quella riportata in **"Allegato 1"** anche se non sarebbe necessario. Una copia di tale ricevuta va rilasciata al cliente ed un'altra copia va data al commercialista che procederà alla registrazione contabile.

Come si versa la caparra confirmatoria

Se il committente ha intenzione di procedere successivamente alla detrazione fiscale delle somme pagate come Ecobonus o come spese di Ristrutturazione, la cifra deve essere versata tramite un "bonifico parlante" sul quale riportare:

- la tipologia dell'intervento, ovvero "spese di riqualificazione energetica" oppure "spese per ristrutturazione edilizia"
- il codice fiscale del soggetto che paga e che sarà beneficiario della detrazione
- il codice fiscale o numero di partita Iva del beneficiario del pagamento
- la causale del versamento, ovvero "caparra confirmatoria"

Cosa succede in fase di saldo

Se il contratto va a buon fine, la caparra confirmatoria assume la natura di acconto, quindi non viene restituita alla controparte (possibilità del resto prevista dalle stesse norme del codice civile) ma verrà detratta dall'importo totale ivato. Questa operazione va indicata nella fattura come riportato nell'**Allegato 3**.

CONCLUSIONI

Sul contratto o preventivo è sempre necessario indicare una cifra come conferma dell'accordo e anticipazione dei costi per il lavoro che verrà eseguito.
Tale cifra può essere codificata come "Acconto" o come "Caparra Confirmatoria"

Il nostro suggerimento è di scegliere la seconda opzione per sfruttare 2 vantaggi:

- sulla caparra confirmatoria non si deve applicare l'IVA la cui aliquota all'inizio del rapporto di fornitura spesso è ancora incerta
- con la caparra confirmatoria il venditore ha una maggior tutela se il cliente, per ragioni sue, decide di recedere dal contratto.

Ricordiamo che la natura della anticipazione "Acconto" o "Caparra Confirmatoria" va indicata chiaramente nel contratto o nel preventivo: se poi il cliente vuole accedere alle detrazioni fiscali deve pagare l'importo pattuito con un "bonifico parlante".

Nota: questo elaborato è frutto di un lungo lavoro di ricerca, di confronto, di elaborazione che ne ha determinato un notevole costo. La sua duplicazione e diffusione con qualsiasi mezzo senza il consenso degli autori sarà severamente perseguita ai sensi di legge.

I CONTENUTI SONO STATI CURATI E VERIFICATI CON SCRUPOLOSA ATTENZIONE;

CIÒ NON TOGLIE CHE POTREBBERO ESSERCI DELLE SVISTE O DELLE IMPRECISIONI

L'applicazione nella propria attività di quanto riportato nel presente elaborato rimane comunque sotto la responsabilità dell'imprenditore che ne risponde direttamente.

INDICE ALLEGATI

ALLEGATO 1: esempio di ricevuta per Caparra Confirmatoria

ALLEGATO 2: esempio operativo di come procedere all'inserimento della caparra confirmatoria in un contratto o preventivo

ALLEGATO 3: esempio di fattura a saldo con detrazione della caparra confirmatoria

ALLEGATO 1: esempio di ricevuta per Caparra Confirmatoria

Riportare su propria carta intestata

Data e luogo_____

Il sottoscritto_____

per conto della ditta_____

riceve dal Sig_____

l'importo di _____

a titolo di caparra confirmatoria in esecuzione del contratto (o del preventivo) n._____

del _____ firmato da entrambe le parti.

Timbro e firma

ALLEGATO 2: esempio operativo di come procedere all'inserimento della caparra confirmatoria in un contratto o preventivo

Per capire dal punto di vista operativo come si deve inserire la caparra confirmatoria in un contratto o preventivo riportiamo il seguente esempio:

Descrizione dell'intervento

Fornitura e posa dei seguenti serramenti, accessori e servizi:

1 SERRAMENTO	€ 500,00
1 PERSIANA	€ 400,00
POSA IN OPERA	€ 100,00
TOTALE	€ 1.000,00

Nel preventivo le varie voci saranno maggiormente dettagliate nelle misure e caratteristiche ma questo non altera la sostanza del nostro esempio.

Accenno all'iva

Aggiungeremo poi la seguente frase:

"L'Iva verrà calcolata ed aggiunta all'importo secondo quanto stabilito per legge"

Inserimento dell'accordo sulla caparra confirmatoria

Concluderemo il preventivo con la seguente frase:

"Le parti concordano che il compratore verserà il 30% dell'importo totale pattuito a titolo di caparra confirmatoria"

Con quale modalità il cliente dovrà fare il versamento della caparra confirmatoria

Se il cliente accetta, firmerà il contratto (o preventivo) e verserà il 30% come caparra confirmatoria ovvero € 300,00 tramite un bonifico con l'avvertenza che, se al termine dei lavori vorrà avvalersi della detrazione fiscale, dovrà essere un bonifico "parlante".

La ricevuta dell'avvenuto versamento

Per quanto riguarda la ricevuta del versamento è già sufficiente la copia del contratto (o preventivo) firmato da entrambi che indica la cifra da versare.

Per una maggior tracciabilità (ed eventualmente su richiesta del cliente), appena sarà evidente sull'estratto conto aziendale che il cliente ha eseguito il bonifico, si potrà eventualmente emettere una ricevuta come **all'Allegato 1**

ALLEGATO 3: esempio di fattura a saldo con detrazione della caparra confirmatoria

Al momento della fornitura, e comunque prima di fare la fattura, bisogna appurare la destinazione dell'immobile ed i requisiti del committente per capire quale aliquota IVA va applicata.

Per fare un esempio supponiamo che la fornitura di cui abbiamo riportato il preventivo in **Allegato 2** riguardi:

- un intervento di manutenzione ordinaria su di immobile destinato ad edilizia abitativa privata
- che il cliente sia un privato
- che il serramento messo in preventivo al prezzo di € 500,00 sia stato acquistato dal serramentista al prezzo di € 350,00
- che venga fornita anche una persiana al prezzo di vendita di € 400,00
- che il costo della posa del serramento e della persiana € 100,00
- che venga applicata l'IVA mista come chiarito nella circolare 15/E del 12 luglio 2018.

La fattura di saldo verrà redatta come segue:

Fattura n°… del…

Oggetto: fornitura e posa di serramenti ed accessori, in un intervento di manutenzione ordinaria su immobile a prevalente destinazione abitativa, sito in via Paludi 15 - 38100 Trento.

	Corrispettivo
1 Serramento (Bene significativo ex Dm 29/12/1999)	€ 350,00
1 Persiana - **non strutturalmente integrata al serramento**	€ 400,00
Posa, servizi e markup	€ 250,00
IMPONIBILE TOTALE	€ 1.000,00
IVA al 10% su parti staccate + posa, servizi e markup pari a € 650,00	€ 65,00
IVA al 10% su parte corrispondente del bene significativo pari a € 650,00 (o sul valore intero del serramento se il suo importo è minore come in questo caso)	€ 35,00
IVA al 22% su parte residua del Serramento (in questo caso pari a € 0,00)	€ 00,00
TOTALE FATTURA	**€ 1.100,00**
Caparra confirmatoria già versata	€ 300,00
TOTALE A CONGUAGLIO	**€ 800,00**

GLI AUTORI

Dott. Paolo Ambrosi

Esperto nell'ambito dei serramenti esterni, settore nel quale svolge la sua attività da oltre 25 anni collabora con Istituti di prove e ricerca, con vari Enti Normatori, con le Associazioni Artigiane ed Industriali del settore, tenendo conferenze, seminari e corsi di formazione professionale.
Membro dell'organo tecnico nazionale UNI U870101 – Finestre – Porte - Chiusure Oscuranti fino al 2011.
È autore di molti testi ed ha tenuto seminari monografici presso le Università di Padova, Firenze e Venezia.
È docente di CasaClima sul tema finestre e posa ad alta efficienza energetica
È autore del software "Il Risparmiometro" (vedi www.risparmiometro.com).
Coautore del brevetto "Ghiera Solare" per la scelta della corretta vetrocamera in funzione dell'esposizione in collaborazione con Glassadvisor e coautore del brevetto "Controtelaio PosaClima Termoframe" in collaborazione con Corà.
Titolare di Ambrosi Consulting
Ha scritto molti manuali sulle norme e le leggi legate al mondo del serramento quali:

- Il D.M. 26 Giugno 2015: Requisiti minimi di trasmittanza termica U del Serramento e del Cassonetto – breve guida con chiarimenti e soluzioni nel caso di sostituzione dei serramenti
- L'IVA AGEVOLATA NEL SETTORE DEI SERRAMENTI: come individuazione ed applicare l'aliquota corretta
- PORTE BLINDATE, PORTE PER GARAGE, AVVOLGIBILI IN METALLO, GRATE DI SICUREZZA, CANCELLI: come portarli in detrazione al 50% in quanto interventi finalizzati a prevenire il rischio di compimento di atti illeciti da parte di terzi

Arch. Ester Marino

Architetto libero professionista, ha svolto significative esperienze nella progettazione e realizzazione di interventi a scala urbana e a scala edilizia su committenza pubblica e privata. Esperto sulle procedure autorizzative in campo edilizio e sulle detrazioni fiscali per interventi di riqualificazione energetica e ristrutturazione edilizia. Consulente Tecnico di numerose Aziende del settore dei serramenti. Docente in Master Universitari e Corsi di formazione organizzati/gestiti da Enti, Istituti ed Organizzazioni varie.
Relatore in Seminari, Convegni e Workshop.
Docente, Consulente Energetico e Auditor Autorizzato CasaClima.
Professionista Abilitato per la Posa dei Serramenti e Tecnico Accreditato dall'Agenzia CasaClima per l'elaborazione del materiale documentale per il rilascio del marchio FQCC e per il supporto alle aziende nelle varie fasi dell''iter previsto per la sua concessione.
Autore di libri e articoli su riviste specializzate.
Coautrice del manuale "L'IVA AGEVOLATA NEL SETTORE DEI SERRAMENTI: breve guida alla individuazione dell'aliquota corretta" e della guida "PORTE BLINDATE, PORTE PER GARAGE, AVVOLGIBILI IN METALLO, GRATE DI SICUREZZA, CANCELLI: come portarli in detrazione al 50% in quanto interventi finalizzati a prevenire il rischio di compimento di atti illeciti da parte di terzi"

LE ANTICIPAZIONI DI DENARO AL MOMENTO DEL CONTRATTO O DEL PREVENTIVO: MEGLIO ACCONTO O CAPARRA CONFIRMATORIA?

Breve guida agli aspetti legislativi, fiscali ed ai vantaggi strategici per entrambe le ipotesi

AMBROSIPARTNER
ACCADEMIA DI FORMAZIONE PER SERRAMENTISTI

www.ambrosipartner.com

PREZZO AL PUBBLICO €16,00

AMBROSIPARTNER

ACCADEMIA DI FORMAZIONE PER SERRAMENTISTI

VENDERE FINESTRE 2018

CORSO DI FORMAZIONE PROFESSIONALE SULLE STRATEGIE E STRUMENTI PER AVERE PIÙ SUCCESSO NELLE VENDITE

Calenzano (FI), 27 Settembre 2018 - Verona, 18 Ottobre 2018

Docente: Dott. **Paolo Ambrosi**

PRESENTAZIONE

Il mercato delle finestre è fortemente cambiato negli ultimi anni perché è cambiato l'interlocutore: **non si vende più ad un'impresa ma ad un privato** e soprattutto non si vende più ad un uomo, che guardava solo ai numeri, ma ad una donna che vive anche di emozioni. Questi cambiamenti hanno sconvolto il mercato del serramento già fortemente in crisi perché **nel giro di 8 anni ha visto ridurre il consumo annuo di finestre da 7.000.000 di pezzi a poco più di 4.000.000.** Per questa ragione le grandi aziende serramentistiche che vendevano principalmente alle imprese sono fallite mentre chi vendeva ai privati ha visto aumentare il lavoro.Il privato però non è in grado di riconoscere la qualità del serramento ed è fortemente attratto dal prezzo basso: questa constatazione ha fatto entrare nel nostro mercato un numero molto elevato di concorrenti che propongono serramenti stranieri a prezzi molto bassi.

Per continuare a vendere un serramento di alta qualità, ad un prezzo maggiore, si deve necessariamente migliorare la capacità di comunicare il valore del proprio serramento e soprattutto si deve imparare a fare vera efficienza energetica.

È questa la strada vincente! Il privato, infatti, paga sia i serramenti sia il costo del riscaldamento e del raffreddamento e queste variabili vanno unite insieme per decidere quale sarà per lui 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.**

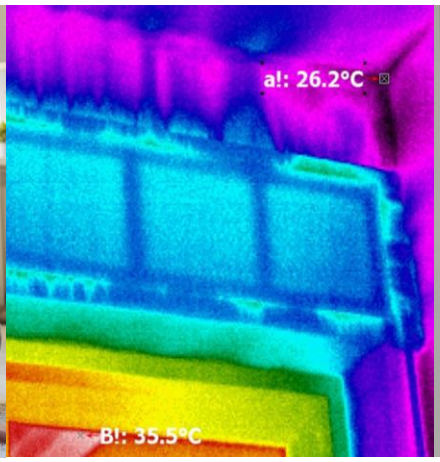
Nel corso "Vendere Finestre 2018" imparerete come si realizza l'efficienza energetica del foro finestra a partire dalla scelta della **giusta vetrata**, ma anche del **corretto sistema di posa**, di **coibentazione del cassonetto** e del **taglio del marmo passante** quando esistente.

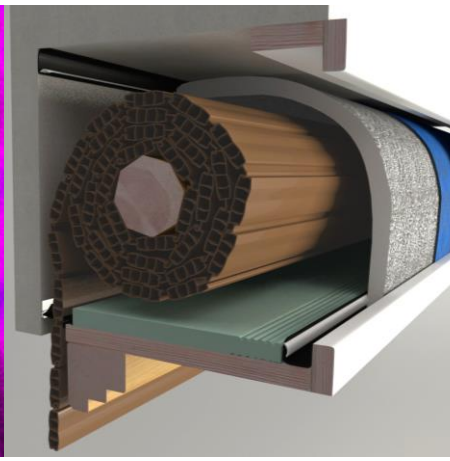
Quindi con l'ausilio di un software sviluppato in collaborazione con un Termotecnico qualificato dall'Agenzia CasaClima di Bolzano vi dimostreremo come si può calcolare in modo preciso il risparmio dei costi di riscaldamento che ciascun cliente avrà nella propria casa e, allegando questa informazione 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 anche **i sistemi per far entrare più clienti nella vostra show room** e insegneremo ai commerciali i modi più semplici ed efficaci per spiegare alla signora Maria perché le vostre finestre sono le migliori.

Un'intervista ad alcuni partecipanti all'edizione "Vendere Finestre 2017", che ha avuto più di 860 presenze, ha rilevato che nei 4 mesi successivi il 74% aveva avuto un aumento nelle vendite.

A dimostrare la qualità dei nostri corsi siete voi!! Leggi le recensioni sulla nostra pagina Facebook @Ambrosipartner





PROGRAMMA

Il corso dura dalle ore 09.00 alle ore 17.45 e sviluppa i seguenti argomenti:

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 un software specifico per quantificare il risparmio esatto sui costi di riscaldamento che ciascun cliente potrà ottenere nella propria nella casa a seguito della sostituzione dei serramenti e dimostrare in questo modo che le nuove finestre sono gratis perché si ripagano da sole in pochi anni

4° PARTE: comunicare il valore della finestra e utilizzare correttamente la showroom

- 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 qualità superiore delle vostre finestre

5° PARTE: eseguire la riqualificazione globale del foro finestra

- Tagliare il controtelaio murato con un utensile speciale per avere più luce
- coibentare il cassonetto con il sistema PosaClima Renova
- tagliare il marmo passante senza fare polvere

ESAME TEORICO

Verifica dell'apprendimento tramite somministrazione del test a crocette. Distribuzione dei diplomi, della documentazione e termine dei lavori.

OBIETTIVO

Al termine del corso il partecipante conoscerà le tecniche più efficaci per la vendita dei serramenti e, utilizzando gli strumenti proposti, sarà in grado di aumentare i ricavi.

TITOLO CONSEGUITO

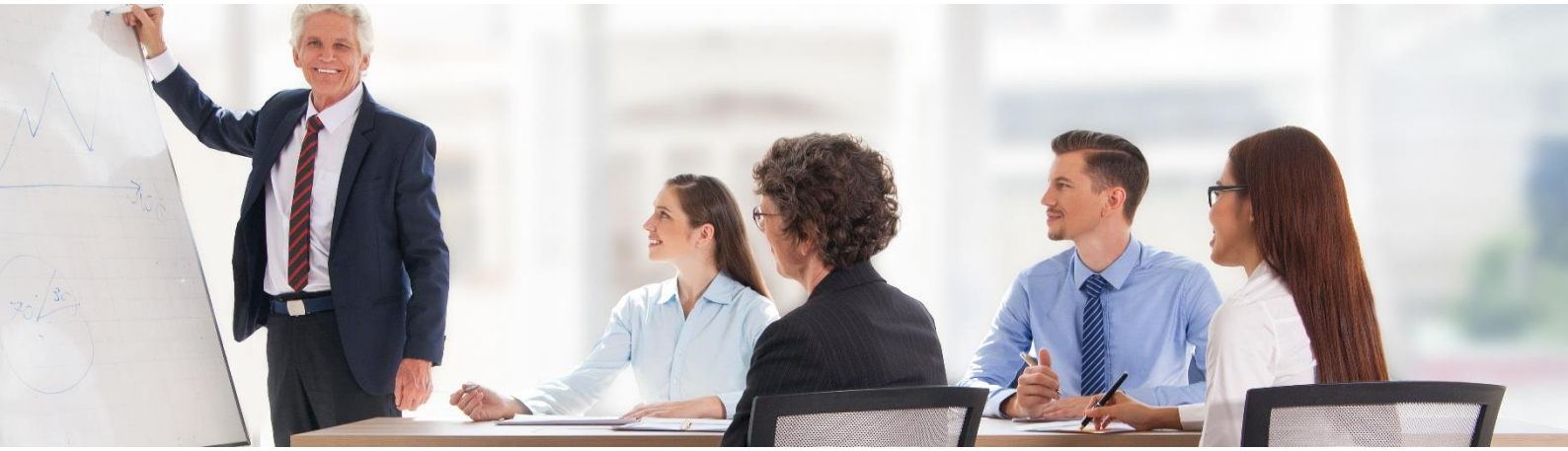
"Esperto sulla Finestra ad alta Efficienza Energetica e sul Calcolo del Risparmio Energetico conseguente la sostituzione dei serramenti".

RELATORE

Dott. Paolo Ambrosi - Docente CasaClima sui serramenti e sulla posa ad alta efficienza energetica.

TARGET

Questo corso è rivolto a: Addetti alle vendite - Personale della showroom - Serramentisti - Personale dell'ufficio tecnico.



ACCADEMIA DI FORMAZIONE PER SERRAMENTISTI

@AMBROSIPARTNER

WWW.AMBROSIPARTNER.COM

AMBROSIPARTNER

ACCADEMIA DI FORMAZIONE PER SERRAMENTISTI

MODULO D'ISCRIZIONE AL CORSO

VENDERE FINESTRE 2018

Strategie e Strumenti per avere più successo nelle vendite

Il costo dell'iscrizione al convegno è di € 475,80 (€ 390,00 + Iva) comprensivo di pranzo, materiali e diploma. **A partire dal secondo partecipante della stessa azienda il costo d'iscrizione è ridotto a € 317,20 (€ 260,00 + Iva a persona).**
Vale la garanzia "100% soddisfatti o rimborsati".

A coloro che hanno già frequentato un corso Ambrosi Partner o PosaClima riserviamo uno **sconto del 30%**
Costo iscrizione primo partecipante € 333,06 (**€ 273,00 + Iva**)
a partire dal secondo partecipante della stessa azienda € 222,04 **(€ 182,00 + Iva**)

La quota d'iscrizione va versata anticipatamente a
Ambrosi Partner srl - IBAN: IT27 E020 0801 8030 0010 4797 281
avendo cura di indicare nella causale
"VENDERE FINESTRE 2018 e la data alla quale si intende partecipare"
Inviare la ricevuta di bonifico e il modulo sottostante interamente compilato a **info@ambrosipartner.com** per confermare l'iscrizione e ricevere la fattura.

NOME e COGNOME del partecipante/i

_____

_____

Dati per la fatturazione

RAGIONE SOCIALE_____

VIA_____CITTÀ_____

PROVINCIA_____CAP_____

P. IVA_____TEL._____

E-mail: _____

Segnare con una x la data alla quale si intende partecipare

- ◯ **Calenzano (FI), 27 Settembre 2018** **in collaborazione con Finestra Italia**
- ◯ **Verona, 18 Ottobre 2018**

AMBROSIPARTNER

ACCADEMIA DI FORMAZIONE PER SERRAMENTISTI

VENDERE FINESTRE 2

COSTRUIRE TRAMITE ESERCITAZIONI PRATICHE IL PROPRIO METODO DI VENDITA IN SHOWROOM

Verona, 19 ottobre 2018

Docente: Dott. **Emiliano Cominetti e** Dott. **Leonardo Ambrosi**

PRESENTAZIONE

Solitamente nella sostituzione delle finestre si cerca di ripristinarne il corretto funzionamento ma **gli elementi che possiamo giocarci nella trattativa sono in realtà molti di più.**

Le nuove finestre infatti posso offrire un risparmio energetico tale da consentire il totale recupero del denaro speso, aumentare la sicurezza contro i ladri, migliorare l'isolamento acustico, controllare il surriscaldamento, offrire sistemi più semplici ed efficaci per il ricambio d'aria, modulare la luce ed il surriscaldamento con sistemi schermanti mobili. Più in generale il nuovo serramento può aumentare il comfort e permettere di vivere meglio nella propria casa.

Poiché i clienti e le loro storie sono tutte diverse, non esiste un unico modello per concludere in modo veloce ed efficace la vendita ma possiamo individuare tre schemi generali:

1. **La vendita emozionale** che si basa sull'empatia, sul feeling e sulla fiducia istintiva tra il venditore e l'acquirente: è la più immediata ma dipende sostanzialmente dal carattere e dall'abilità del venditore e non si può insegnare.
2. **La vendita tecnica**: si basa su alcune caratteristiche in termini di approccio economico (prezzo e sconto) o di prodotto (vantaggi competitivi) che destano un interesse generico presso tutti gli acquirenti. È un sistema che si può insegnare e sul quale si basa il corso "Vendere Finestre 1".
3. **La vendita con metodo:** è il tipo di approccio che tutti i venditori possono imparare e che sta alla base delle vendite migliori. Si divide la trattativa in due parti. **1° parte:** capire i reali bisogni del cliente con una serie di precisa di domande evocative che "mettono a nudo le cose che gli interessano". Le logiche con cui fare le domande vanno studiate nel dettaglio perché diventano un metodo per conoscere dettagliatamente il singolo cliente. **2° parte:** argomentare le caratteristiche tecniche del proprio serramento in termini di soddisfacimento dei bisogni individuati. Solo in questo modo possiamo proporre un serramento "su misura" e solo in questo modo possiamo uscire dal problema del prezzo.

Per aiutarvi ad apprendere questo metodo, abbiamo coinvolto il **dott. Eliano Cominetti** per l'elaborazione di un percorso tecnico/commerciale specificatamente studiato per i venditori di serramenti **con un forte grado di operatività immediata. Il corso prevede due laboratori pratici:**

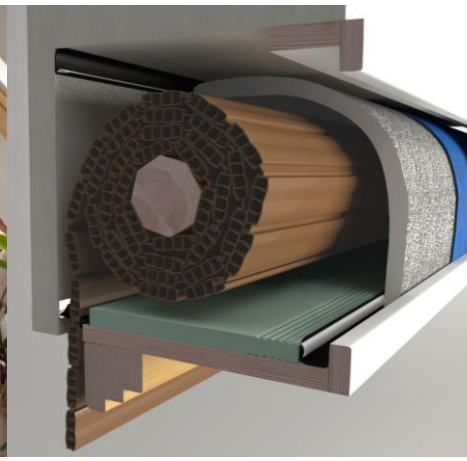
- Nel primo i partecipanti, riuniti in piccoli gruppo, dovranno sviluppare la loro strategia sulla base delle informazioni ricevute e poi presentarle al resto dell'aula.
- Nel secondo laboratorio i partecipanti faranno delle vere e proprie simulazioni di vendita durante le quali collauderanno le strategie elaborate e miglioreranno le proprie tecniche e con l'aiuto dei docenti.

Questo è un corso in cui ciascuno può realmente mettersi in gioco, elaborare una propria strategia di vendita e verificarla immediatamente con la supervisione degli esperti.

A dimostrare la qualità dei nostri corsi siete voi!! Leggi le recensioni su Facebook @Ambrosipartner

Nicola Sartori ha recensito Ambrosi Partner SRL
9 gennaio

Nel grande numero di formatori di vendita e marketing che ho visto all'opera dal palco in questi anni, ce ne sono pochi efficaci come Paolo Ambrosi.
Difficile trovarne come lui, che sa abbinare magnificamente il talento dello showman dal palco con la massima competenza scientifica degli argomenti.
Non è un caso che già l'anno scorso ho invitato i miei clienti a seguire i vari corsi organizzati da noi di Colfer con Ambrosi Partner a Padova in primavera.
(E non è un caso che tutti coloro che hanno partecipato sono stati molto contenti: voto di gradimento medio totale 9,8/ 10!)



PROGRAMMA

Il corso dura dalle ore 09.00 alle ore 17.45 e sviluppa i seguenti argomenti:

1°PARTE Comprendere le motivazioni dietro alla decisione d'acquisto: cos'è un problema? Come si può utilizzarlo nella vendita?

2° PARTE Trasformare le prestazioni in emozioni e desideri, ovvero costruire l'Argomentario di vendita: gli elementi tecnici del serramento, le vetrate, le chiusure, le guarnizioni, il materiale di costruzione (legno, alluminio, Pvc) le schermature

3° PARTE laboratorio pratico:
la costruzione del proprio Argomentario di vendita: le implicazioni derivanti dalla caratteristica tecnica

4° PARTE Le logiche evocative per capire i desideri del cliente: Elaborare una serie di domande evocative per capire con precisione le esigenze **– I bisogni inespressi e il bisogno palese espresso**

5° PARTE Laboratorio pratico: come usare il metodo delle logiche evocative e l'argomentario di vendita

CONCLUSIONE DEI LAVORI

OBIETTIVO

Dopo lo sviluppo dell'Argomentario insieme all'insegnante la teoria lascia spazio alla pratica. In questo modo già il giorno successivo riuscirai ad essere molto più incisivo ed aumentare i risultati commerciali.

TITOLO

"Esperto nell'utilizzo della showroom per la vendita delle finestre".

TARGET

Specifico per venditori di finestre che vogliono apprendere nuove tecniche di vendita o confrontare il proprio metodo con uno alternativo.

RELATORI

Leonardo Ambrosi laureato in Management alla università commerciale Bocconi, specializzato in Germania in Automotive Management per la gestione delle grandi rete di vendita è titolare di WinMarketing e direttore dell'Accademia di formazione per serramentisti Ambrosi Partner. Ha declinato la sua formazione internazionale nel settore specifico del serramento per trasformare gli aspetti tecnici in argomentazioni di vendita.

Eliano Cominetti è soprattutto un grande consulente e formatore comportamentale di venditori. Specialista nelle esercitazioni d'aula riesce a insegnare la vendita con metodo ed a seguire gli studenti nelle simulazioni. La sua abilità è quella di aiutare ciascuno a sviluppare il proprio metodo di vendita.

MODULO D'ISCRIZIONE AL CORSO

VENDERE FINESTRE 2

Costruire tramite esercitazioni pratiche il proprio metodo di vendita in showroom

Il costo dell'iscrizione al convegno è di € 475,80 (€ 390,00 + Iva) comprensivo di pranzo, materiali e diploma. **A partire dal secondo partecipante della stessa azienda il costo d'iscrizione è ridotto a € 317,20 (€ 260,00 + Iva a persona).**
Vale la garanzia "100% soddisfatti o rimborsati".

A coloro che hanno già frequentato un corso Ambrosi Partner o PosaClima riserviamo uno **sconto del 30%**
Costo iscrizione primo partecipante € 333,06 (**€ 273,00 + Iva**)
a partire dal secondo partecipante della stessa azienda € 222,04 **(€ 182,00 + Iva**)

La quota d'iscrizione va versata anticipatamente a
Ambrosi Partner srl - IBAN: IT27 E020 0801 8030 0010 4797 281
avendo cura di indicare nella causale
"VENDERE FINESTRE 2 e la data alla quale si intende partecipare"
Inviare la ricevuta di bonifico e il modulo sottostante interamente compilato a
info@ambrosipartner.com per confermare l'iscrizione e ricevere la fattura.

NOME e COGNOME del partecipante/i

_____

_____

Dati per la fatturazione

RAGIONE SOCIALE_____

VIA_____CITTÀ_____

PROVINCIA_____CAP_____

P. IVA_____TEL._____

E-mail: _____

Segnare con una x la data alla quale si intende partecipare

☐ **Verona, 19 ottobre 2018**

AMBROSIPARTNER

ACCADEMIA DI FORMAZIONE PER SERRAMENTISTI

LA CORRETTA SCELTA DELLA VETRATA ISOLANTE

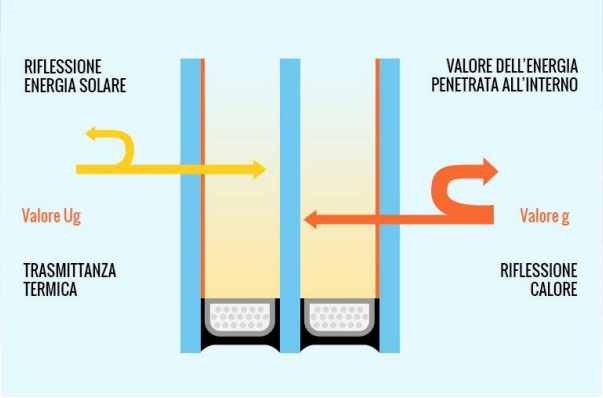
CONOSCERE LE MODERNE VETRATE ISOLANTI PER GARANTIRE BENESSERE, RISPARMIO ENERGETICO ED IL RISPETTO DELLE NORME E DELLE LEGGI

Verona, 13 Novembre

Docente: P. I. **Elvio Tessiore**

PRESENTAZIONE

Il serramento rappresenta il punto più vulnerabile dell'intero involucro edilizio ma è indispensabile quantomeno per la sua funzione di far entrare la luce: è questo il ruolo principale della **vetrata isolante che rappresenta circa il 90% dell'intera superfice dell'infisso.**



A seconda della vetrata che sceglieremo potremo però influire sulla quantità di luce che penetra (**Tl**) sulla quantità di calore che esce (**Ug**) sul surriscaldamento interno (**fattore g**) sull'isolamento acustico.

Altre caratteristiche non meno importanti sono la qualità della luce che entra (la resa cromatica **Ra**) e la riflessione intera (**Ri**).

Oggi il mercato delle vetrate isolanti offre una grande scelta, che il serramentista deve essere in grado di cogliere per aiutare il cliente a comporre la **finestra giusta in funzione dell'esposizione** (Nord-Sud-Est-Ovest), delle dimensioni, dell'ambiente climatico e dell'inquinamento acustico.

Il vetro però, però potrebbe anche costituire una fonte di pericolo per cui bisogna **rispettare le leggi e le norme in termini di sicurezza.**

Una scelta sbagliata della vetrata isolante, oltre a creare un dis-comfort abitativo, potrebbe anche trasformarsi in una rottura spontanea che deve essere evitata con opportuni accorgimenti.

Se poi le caratteristiche termiche non sono adeguate alla zona climatica o all'irraggiamento diretto, una scelta scorretta si trasformerebbe in uno spreco energetico; per evitare questa situazione il nuovo **Decreto dei Minimi**, diventato legge il 1° ottobre 2015 pone dei requisiti precisi che devono essere rispettati.

Infine la vetrata isolante può essere anche causa di contestazioni che il cliente potrebbe pretestuosamente impugnare per evitare di pagare il saldo finale.

Durante il corso proposto svilupperemo tutti questi argomenti e daremo le informazioni e le soluzioni che un esperto di serramenti dovrebbe conoscere. Conoscere la vetrata isolante significa però anche avere molte più argomentazioni di vendita che vi consentiranno di essere più competitivi, di vincere contro i concorrenti meno prepararti e soprattutto ..... **di vendere più finestre!**

Leggi le recensioni dei nostri corsi sulla pagina Facebook @Ambrosipartner

Massimiliano Carretti ha recensito Ambrosi Partner SRL — 4 ★
20 aprile ·

Finora ho partecipato a due corsi organizzati dalla Ambrosi Partner S.r.l.: in entrambi i casi, i diversi relatori, tra i quali il dott. Ambrosi e l'ing. Tessiori, hanno profuso professionalità, cordialità ed estrema competenza tecnica e commerciale riguardo gli argomenti trattati.
Le varie informazioni specifiche e le tecniche commerciali che ho ascoltato rivoluzioneranno parte del mio stile di vendita, contribuendo ulteriormente a trasformare la mia figura commerciale di venditore e Responsabile Vendite in un consulente competente in campo di Serramenti ad elevata prestazione energetica e Vetrate Isolanti.

PROGRAMMA

Il corso dura dalle ore 09.00 alle ore 17.30 e sviluppa i seguenti argomenti:

1°PARTE

- **La vetrata isolante**:
  - come si costruisce
  - i vari tipi di lastre
  - i trattamenti superficiali, come verificarli con un semplice accendino
  - i canalini distanziatori
  - il gas
- **Le norme sulla qualità prestazionale della vetrata**: il gas esce?
- **Conoscere e scegliere la corretta vetrata** isolante in funzione dei valori U_g (trasmittanza termica) - g (fattore solare) - TL (trasmissione luminosa) – Ra (resa cromatica) e Ri (riflessione interna)
- **Imparare a leggere la scheda tecnica della vetrata** isolante e riconoscere i valori ottico-energetici-luminosi per verificare l'adeguatezza del prodotto scelto rispetto alle esigenze del progetto

2°PARTE

- **Le rotture spontanee delle vetrazioni**: lo shock termico, i parametri da controllare e le contromisure da prendere per annullare il rischio
- **I difetti nelle vetrazioni**: definizione di difetto - difetti oggettivi e difetti soggettivi - quali sono i difetti riconosciuti dalle normative - cosa dice la normativa Uni tr 11400 ed il disciplinare Assovetro - come difenderci da contestazioni pretestuose
- **Le norme sul vetro**: sicurezza e acustica
- **Il Decreto dei Minimi 26/06/2015**: nuovi valori di trasmittanza termica della finestra e nuovi valori per il fattore solare g gl+sh

ESAME TEORICO

Verifica dell'apprendimento tramite somministrazione del test a crocette. Distribuzione dei diplomi, della documentazione e termine dei lavori.

OBIETTIVO

Insegnare al serramentista a scegliere la giusta vetrata in funzione dell'esposizione (Nord - Sud - Ovest - Est) della zona climatica e della dimensione rispettando le norme e le leggi.

TITOLO CONSEGUITO

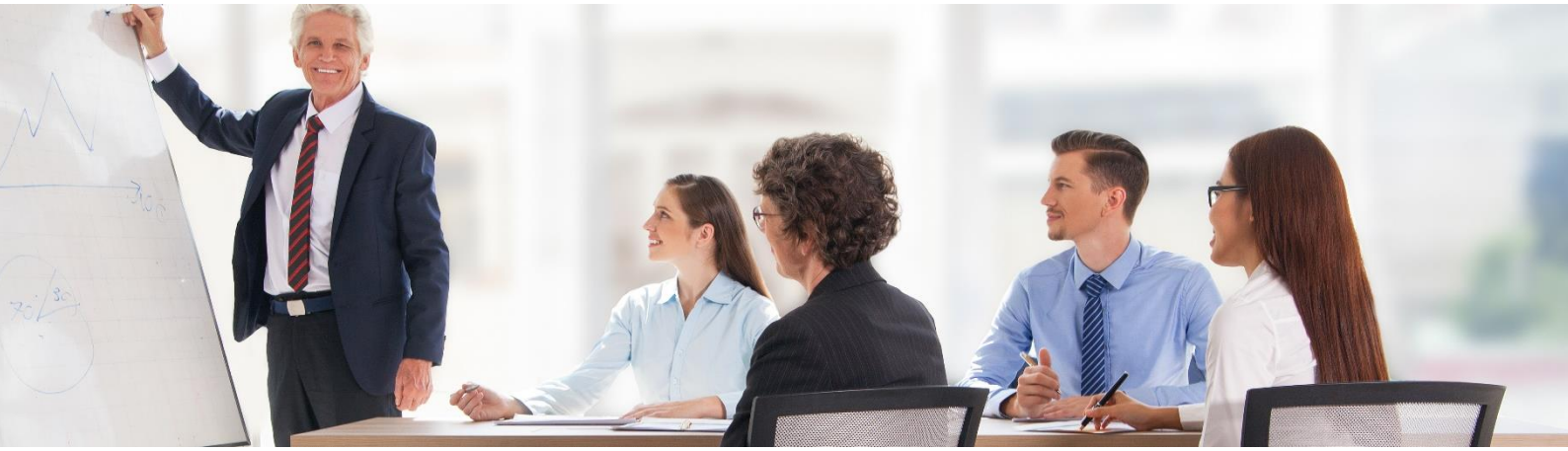
Ai partecipanti che superano l'esame verrà consegnato il diploma di: "Esperto nella scelta della vetrata isolante".

RELATORE

Elvio Tessiore, è un perito del tribunale, uno dei protagonisti delle norme e dei disciplinari che riguardano il settore del vetro.

TARGET

Rivenditori o produttori di serramenti, che devono suggerire ai propri clienti il giusto tipo di vetrata per avere confort risparmio energetico ed il rispetto delle leggi in vigore.



MODULO D'ISCRIZIONE AL CORSO

LA CORRETTA SCELTA DELLA VETRATA ISOLANTE

Conoscere le moderne vetrate isolanti per garantire benessere, risparmio energetico ed il rispetto delle norme e delle leggi

Il costo dell'iscrizione al convegno è di € 475,80 (€ 390,00 + Iva) comprensivo di pranzo, materiali e diploma. **A partire dal secondo partecipante della stessa azienda il costo d'iscrizione è ridotto a € 317,20 (€ 260,00 + Iva a persona).**
Vale la garanzia "100% soddisfatti o rimborsati".

A coloro che hanno già frequentato un corso Ambrosi Partner o PosaClima riserviamo uno **sconto del 30%**
Costo iscrizione primo partecipante € 333,06 (**€ 273,00 + Iva**)
a partire dal secondo partecipante della stessa azienda € 222,04 **(€ 182,00 + Iva**)

La quota d'iscrizione va versata anticipatamente a
Ambrosi Partner srl - IBAN: IT27 E020 0801 8030 0010 4797 281
avendo cura di indicare nella causale
"Corso SCELTA VETRATA ISOLANTE e la data alla quale si intende partecipare"

Inviare la ricevuta di bonifico e il modulo sottostante interamente compilato a **info@ambrosipartner.com** per confermare l'iscrizione e ricevere la fattura.

NOME e COGNOME del partecipante/i

_____

_____

Dati per la fatturazione

RAGIONE SOCIALE_____

VIA_____CITTÀ_____

PROVINCIA_____CAP_____

P. IVA_____TEL._____

E-mail: _____

Segnare con una x la data alla quale si intende partecipare

☐ **Verona, 13 Novembre 2018**

AMBROSIPARTNER

ACCADEMIA DI FORMAZIONE PER SERRAMENTISTI

PARTNER TECNICO

PosaClima

CORSO DI POSA AD ALTA EFFICIENZA TERMO ACUSTICA

NELLE NUOVE COSTRUZIONI E NELLA SOSTITUZIONE DEL VECCHIO SERRAMENTO SECONDO LE INDICAZIONI DELLA NORMA UNI 11673-1 CON IL SISTEMA POSACLIMA

Bologna 2-3/10 - Cuneo 11-12/10 - Vaiano Cremasco (CR) 23-24/10
Pisa 7-8/11 - Bari 27-28/11 - Padova 5-6/12

Docente: Dott. **Paolo Ambrosi**

PRESENTAZIONE

Nell'ambito dell'alta efficienza energetica ed acustica dei serramenti oggi il punto cruciale è proprio la posa.
Ci sono ancora installatori che montano l'infisso usando silicone e schiuma come si faceva 20 anni fa vanificando, in tema di prestazioni, tutto il lavoro di ricerca e sviluppo che si è fatto sul serramento nell'ultimo decennio.

Un buon serramento posato male, rimane un buon serramento...che però non funziona!

Per risolvere questo problema il team PosaClima ha sviluppato un sistema di posa innovativo, certificato nelle prestazioni sia per la posa nelle nuove costruzioni che per la sostituzione dell'esistente, con particolare riguardo alla eliminazione di tutti i ponti termici ed alla riqualificazione completa del vano serramento.

Il sistema PosaClima, oggi considerato il sistema migliore per la posa in opera dei serramenti esterni, soddisfa i requisiti più severi, ovvero:

- le richieste della nuova norma sulla posa **UNI 11673-1**
- le indicazioni progettuali di **CasaClima**
- i limiti di legge richiesti dal **Decreto dei Requisiti Minimi** del 26 Giugno 2015.

Per illustrare queste nuove soluzioni abbiamo preparato un corso di due giornate.

Nella prima giornata si tratta il tema della posa nelle nuove costruzioni.
Partendo dalle indicazioni della norma UNI 11673-1 si affronta il tema dell'efficienza energetica in generale, si insegna a progettare ed eseguire la posa nelle nuove costruzioni ed a scegliere i migliori prodotti di sigillatura tramite prove ed esperimenti.

Segue una parte pratica durante la quale i partecipanti ricevono un controtelaio su cui posare i profili porta intonaco e le barriere di tenuta aria e vapore per costruire il nodo di collegamento al muro. Quindi monteranno il telaio di una finestra utilizzando i nastri auto espandenti e mettendo in pratica le nozioni acquisite.
Coloro che partecipano solo a questa giornata e superano i test della parte teorica e pratica ricevono l'attestato di "**Posatore PosaClima Junior**" e verranno inseriti nel sito www.posaclima.it alla categoria Posatori Junior.

Nella seconda giornata si discute della posa in sostituzione dell'esistente (ristrutturazione senza opere murarie) **e della riqualificazione energetica globale del foro finestra in conformità alle indicazioni della Appendice B della norma UNI 11673-1.**
Coloro che frequentano entrambe le giornate e superano il test, o hanno già conseguito il titolo junior in altra sede, ricevono l'attestato di **"Esperto posatore PosaClima e tecnico per la riqualificazione del foro finestra"** e verranno inseriti nel sito www.posaclima.it alla categoria Posatori Esperti.

I partecipanti possono frequentare una sola o entrambe le giornate. Il corso è particolarmente raccomandato non solo ai posatori, ma soprattutto ai responsabili degli uffici tecnici che devono confrontarsi con le disposizioni della nuova norma UNI 11673, ed ai commerciali che durate le loro trattative di vendita, devono spiegare il modo con cui il serramento verrà posato.
Leggi le recensioni dei nostri corsi sulla pagina Facebook @Ambrosipartner

Mattia Rizzioli ha recensito Ambrosi Partner SRL
28 novembre alle ore 11:02

Buon giorno a tutti,mi chiamo Mattia Rizzioli,sono il resp.tecnico della Rizzioli serramenti e tendaggi di Mantova.
Sono anni che seguo i corsi del Dott. Ambrosi tenuti presso le nostre azinede partner e da quest'anno mi sono diplomato livello Esperto al corso posaclima.
Devo dire che questi corsi sono veramente interessanti in quanto,ogni anno vengono spiegate nuove tecniche di posa e nuovi prodotti.
Poi devo fare i complimenti al magnifico relatore che trova sempre il modo di rispondere ad ogni quesito tecnico e riesce a mantenere vivo l'interesse per tutta la durata delle lezioni. Complimenti Dott. Ambrosi,alla prossima!

PROGRAMMA

Il corso si divide in due giornate intere dalle 9.00 alle 18.00:

1°GIORNATA: La posa nelle nuove costruzioni
PARTE TEORICA

- **La nuova norma sulla posa in opera UNI 11673-1 indicazioni, responsabilità ed opportunità**
- L'involucro edilizio e le sue dispersioni: gli elementi critici del serramento dal punto di vista termico e le soluzioni
- Come selezionare i materiali di posa e come verificare la qualità dei prodotti che più comunemente si trovano sul mercato
- Il controtelaio moderno, le varie soluzioni
- Progettare il nodo di collegamento primario tra controtelaio e muro
- Progettare il nodo di collegamento secondario tra telaio e controtelaio
- *Esame teorico scritto a crocette per la valutazione delle conoscenze.*

PARTE PRATICA

Su modellini reali di telaio e controtelaio gli studenti devono realizzare la sigillatura del nodo primario tra controtelaio e muro e la sigillatura del nodo secondario tra telaio e controtelaio utilizzando i materiali messi a disposizione.

2°GIORNATA: La posa in sostituzione e la riqualificazione del foro finestra senza opere murarie

- **La nuova norma sulla posa in opera UNI 11673-1 appendice B - schema sintetico delle situazioni di criticità per interventi di sola sostituzione di prodotti esistenti (finestre – cassonetti, marmi controtelai ecc..)**
- Il sopralluogo e l'analisi della situazione di partenza
- Le varie soluzioni di posa sull'esistente: su vecchio controtelaio, in sovrapposizione, in appoggio, con smuratura.
- Una nuova soluzione di posa sull'esistente: salvare la dimensione architettonica tagliando a filo muro il vecchio telaio murato con uno speciale elettroutensile in grado di eseguire il lavoro in modo veloce e senza fare polvere
- La riqualificazione del cassonetto: coibentare il vecchio cassonetto per migliorare l'isolamento termico ed acustico
- Ponti termici: interrompere il ponte termico del marmo passante e del controtelaio in metallo per evitare la formazione di muffa lungo il perimetro. Esempi pratici e soluzioni.
- *Esame teorico scritto a crocette per la valutazione delle conoscenze.*

OBIETTIVO

Il corso insegna non solo a fare una posa innovativa, pratica e ad alta efficienza termoacustica secondo la norma UNI 11673 ma anche a vendere la posa utilizzandola come strumento per distinguersi.

TITOLO CONSEGUITO

Posatore *PosaClima Junior* per chi frequenta una sola giornata. *Esperto Posatore PosaClima e Tecnico per la riqualificazione del foro finestra* per chi frequenta entrambe le giornate o ha già conseguito il titolo Junior. Coloro che ricevono il titolo vengono anche inseriti nell'albo nazionale dei posatori PosaClima consultabile sul sito www.posaclima.it

RELATORE

Dott. Paolo Ambrosi - Docente CasaClima sui serramenti e sulla posa ad alta efficienza energetica.

TARGET

Posatori - Addetti alle vendite - Personale della showroom - Responsabili degli uffici tecnici che devono confrontarsi con le disposizioni della nuova norma UNI 11673.

MODULO D'ISCRIZIONE AL CORSO

CORSO DI POSA AD ALTA EFFICIENZA TERMO ACUSTICA

Nelle nuove costruzioni e nella sostituzione del vecchio serramento secondo le indicazioni della norma uni 11673-1 con il sistema PosaClima

Il costo d'iscrizione ad entrambe le giornate è di € 488,00 (€ 400,00 + Iva)
comprensivo di pranzo, materiali ed eventuale diploma.
Il costo d'iscrizione per la singola giornata di corso è di € 268,40 (€ 220,00 + Iva)
comprensivo di pranzo, materiali ed eventuale diploma.
Vale la garanzia "100% soddisfatti o rimborsati".

La quota d'iscrizione va versata anticipatamente a
Ambrosi Partner srl - IBAN: IT27 E020 0801 8030 0010 4797 281
avendo cura di indicare nella causale
"Corso POSA e la data alla quale si intende partecipare"
Inviare la ricevuta di bonifico e il modulo sottostante interamente compilato a **info@ambrosipartner.com** per confermare l'iscrizione e ricevere la fattura.

NOME e COGNOME del partecipante/i

_____

_____

Dati per la fatturazione

RAGIONE SOCIALE_____

VIA_____CITTÀ_____

PROVINCIA_____CAP_____

P. IVA_____TEL._____

E-mail: _____

Segnare con una x la data alla quale si intende partecipare

- ◯ **Bologna, 2/3 Ottobre 2018** **in collab. con Ferexpert**
- ◯ **Cuneo, 11/12 Ottobre 2018** **in collab. con Battisti**
- ◯ **Vaiano Cremasco (CR), 23/24 Ottobre 2018** **in collab. con Ferramenta Errezeta**
- ◯ **Pisa, 7/8 Novembre 2018** **in collab. con Ferramenta Piampiani**
- ◯ **Bari, 27/28 Novembre 2018** **in collab, con I Nobili**
- ◯ **Padova, 5/6 Dicembre 2018** **in collab. con CasaClima presso Schüco**

AMBROSI PARTNER

Partner KlimaHaus CasaClima®

ACCADEMIA DI FORMAZIONE PER SERRAMENTISTI

ACCADEMIA DI FORMAZIONE PER SERRAMENTISTI

UP GRADE

POSATORE POSACLIMA

CORSO DI AGGIORNAMENTO PER POSATORI ESPERTI POSACLIMA

in collaborazione con:

PosaClima

IL RISPARMIO ENERGETICO SI METTE IN POSA

IN COLLABORAZIONE CON:

PosaClima
IL RISPARMIO ENERGETICO SI METTE IN POSA

Partner KlimaHaus® CasaClima

L'ACCADEMIA DI FORMAZIONE POSACLIMA OFFRE LA POSSIBILITÁ A TUTTI I POSATORI "ESPERTI" DI FREQUENTARE IL CORSO DI AGGIORNAMENTO CHE SPIEGA COME PROGETTARE LA POSA E POSARE I SERRAMENTI ALLA LUCE DELLA NUOVA NORMA UNI 11673-1.

La qualifica di Posatore Esperto PosaClima e Tecnico per la Riqualificazione del Foro Finestra definisce l'eccellenza nel campo della posa ad alta efficienza energetica del serramento esterno.
Essere nel gruppo degli eccellenti significa però rimanere aggiornati sulle nuove tecniche di posa, sui nuovi materiali e sugli adempimenti legislativi e normativi.
Per questa ragione, e per poter continuare a figurare nella categoria "Esperti" riportata nell'Albo Nazionale PosaClima, è necessario fare un corso ogni 3 anni di aggiornamento.
Per tutti i Posatori Esperti a cui scade l'Attestato triennale proprio nel 2018 abbiamo organizzato un corso specifico di aggiornamento "Up Grade Posatore PosaClima" nel quale verranno trattati i seguenti argomenti:

La nuova norma sulla posa in opera dei serramenti UNI 11673 – Parte 1.

Parleremo di questa nuova Norma che stabilisce in modo preciso come e chi, deve fare la progettazione dei nodi di posa nelle nuove costruzioni e come devono essere i materiali di riempimento e sigillatura. Inoltre vedremo quali interventi vengono richiesti per la posa in opera nel caso di sola sostituzione dei serramenti esistenti.
Con la pubblicazione di questa Norma diventano molto più chiare le responsabilità dei progettisti, dei posatori e dei serramentisti: coloro che lavorano nel settore della posa dei serramenti devono quindi conoscere queste informazioni nel dettaglio per fare bene il proprio lavoro e per evitare contenziosi.

Le nuove soluzioni di posa del sistema PosaClima.

Illustreremo le novità più importanti, sia per quanto riguarda i metodi, che per quanto riguarda i nuovi prodotti che sono stati sviluppati per ottenere maggiori prestazioni dai nodi di posa e per fare un lavoro più veloce.

Il sistema PosaClima Premium Plus - l'unico sistema garantito 10 anni per la posa in opera dei serramenti.

Chiariremo le metodologie ed i prodotti da utilizzare per eseguire il giunto di posa secondario, garantito 10 anni nelle prestazioni, e mostreremo tutti gli strumenti di marketing che potete utilizzare nel vostro lavoro per distinguervi dai concorrenti.

Come risolvere il problema della muffa e condensa conseguente alla sostituzione dei serramenti.

Parleremo di Ventilazione Meccanica Controllata a Recupero di Calore, una macchina puntuale, senza canalizzazioni, simile ad un condizionatore, appositamente studiata per la ristrutturazione.
E' un piccolo apparecchio che consuma non più di 10 watt, per un ricambio d'aria di 30 m3/ora con un recupero di calore del 75%. La macchina, con un costo di esercizio di circa € 25,00/anno, elimina definitivamente il problema delle condense e delle muffe, garantendo un'ottima qualità dell'aria interna, un grande confort abitativo ed un notevole risparmio energetico.

Chi partecipa al corso "Up Grade Posatore PosaClima" oltre a rimanere inserito nell'Albo dei Posatori PosaClima Esperti, riceverà:

- Attestato di "Esperto Posatore PosaClima e Tecnico per la Riqualificazione del foro finestra – Up Grade"
- Tesserino di riconoscimento "Posatore Esperto PosaClima"
- Una polo "Posatore Esperto PosaClima"

IN COLLABORAZIONE CON:

PosaClima
IL RISPARMIO ENERGETICO SI METTE IN POSA

Partner KlimaHaus® CasaClima

PROGRAMMA

SEDE DEL CORSO:
TORINO, 28 GIUGNO - BOLOGNA, 1 OTTOBRE - VERONA, 12 NOVEMBRE

DURATA: UNA GIORNATA, ORE 9.00-18.00

RELATORE: DOTT. PAOLO AMBROSI
DOCENTE CASACLIMA SUI SERRAMENTI E SULLA POSA AD ALTA EFFICIENZA ENERGETICA

LA NUOVA NORMA SULLA POSA IN OPERA DEI SERRAMENTI UNI 11673: 2017

- La progettazione dei nodi di posa nelle nuove costruzioni: quali caratteristiche di tenuta devono essere verificate
- I materiali di sigillatura e riempimento: le prestazioni minime che devono avere
- L'appendice B della Norma: le situazioni di criticità da verificare, e se necessario correggere, nella sostituzione dei serramenti esistenti

LE NUOVE SOLUZIONI DI POSA DEL SISTEMA POSACLIMA

- Nuove soluzioni del controtelaio Klima Pro e nuovi sistemi per il fissaggio delle persiane
- Le nuove soluzioni PosaClima, per i materiali di riempimento e la sigillatura
- Il Cassomuro, un cassonetto pitturabile che si integra nella parete ed è conforme al Decreto dei Requisiti Minimi

IL SISTEMA POSACLIMA PREMIUM PLUS - L'UNICO SISTEMA GARANTITO 10 ANNI PER LA POSA IN OPERA DEI SERRAMENTI

- Come realizzare il sistema PosaClima Premium Plus
- Gli strumenti di marketing per qualificare il proprio lavoro, distinguersi dai concorrenti e convincere il cliente

RISOLVERE IL PROBLEMA DELLA MUFFA E CONDENSA E MIGLIORARE LA QUALITA' DELL'ARIA

- Il problema della condensa, della muffa e del ricambio d'aria conseguente alla sostituzione dei serramenti
- La soluzione: la ventilazione meccanica controllata a recupero di calore, senza canalizzazion

ESAME TEORICO DI VERIFICA DELL'APPRENDIMENTO

Somministrazione del test a crocette, distribuzione dell'Attestato e della documentazione e termine dei lavori

Per partecipare al convegno è necessario fare l'iscrizione utilizzando il modulo riportato nella pagina seguente ed allegare la ricevuta di versamento.

MODULO DI ISCRIZIONE AL CORSO

UP GRADE
POSATORE POSACLIMA

CORSO DI AGGIORNAMENTO PER POSATORI ESPERTI POSACLIMA

Per partecipare al corso è necessario fare la preiscrizione utilizzando questo modulo ed allegare la ricevuta di versamento.

INVIARE via mail ad info@ambrosipartner.com

Il costo per la partecipazione al corso è di € 244,00 (pari a € 200,00+ IVA) a persona comprensivo di pranzo, attestato, tesserino di riconoscimento, polo e materiale didattico
Effettuare il bonifico al seguente IBAN intestato ad Ambrosi Partner srl:

IT27 E020 0801 8030 0010 4797 281

Avendo cura di indicare nella causale "Up Grade PosaClima + data corso", sostituendo data corso con la data alla quale parteciperete

DATI AZIENDA (VALIDI PER LA FATTURAZIONE)			
RAGIONE SOCIALE*:			
VIA*:	CITTÁ*:	PROV*:	CAP*:
P.IVA*:	E-MAIL:*		
TEL.*:	FAX.:		

*DATI OBBLIGATORI

PARTECIPANTE 1	PARTECIPANTE 2
NOME E COGNOME	NOME E COGNOME
E-MAIL	E-MAIL
PARTECIPANTE 3	**PARTECIPANTE 4**
NOME E COGNOME	NOME E COGNOME
E-MAIL	E-MAIL

Taglia per la polo con la scritta "Esperto Posatore PosaClima:

barrare con una "x" la taglia

☐ S ☐ M ☐ L ☐ XL

Parteciperò al corso che si terrà il: (barrare con una "x" la data alla quale si intende partecipare)

☐ Torino - 28 Giugno 2018 ☐ Bologna - 1 Ottobre 2018 ☐ Verona - 12 Novembre 2018

AMBROSIPARTNER

ACCADEMIA DI FORMAZIONE PER SERRAMENTISTI

IVA E DETRAZIONI

LA CORRETTA APPLICAZIONE DELL'IVA AGEVOLATA E DELLE DETRAZIONI FISCALI NEL SETTORE DEI SERRAMENTI ESTERNI

Cagliari, 9 Ottobre - Verona, 14 Novembre
Sondrio, 16 Novembre - Narni (TR), 4 Dicembre

Docente: Arch. **Ester Marino**

PRESENTAZIONE

In qualsiasi trattativa di vendita, il prezzo è uno degli elementi principali che orienta la decisione del cliente. Per chi acquista un serramento esterno il prezzo finale potrebbe però essere più o meno elevato in funzione di due aspetti fiscali molto interessanti:

- una riduzione sull'aliquota standard dell'IVA
- una detrazione dalle tasse di una parte dell'importo corrisposto per la fornitura.

Sull'applicazione corretta di questi aspetti ci sono molti dubbi e molte interpretazioni: ad esempio non tutti sanno se accessori come cassonetto, zanzariera o schermo oscurante debbano scontare l'IVA al 10% o al 22% come i beni significativi. E poi, quali voci vanno detratte dal bene significativo per ridurre l'ammontare che va fatturato al 22%? E ancora, quali sono i titoli abilitativi che consentono di applicare l'IVA agevolata al 10%? A parità di percentuale di detrazione fiscale, conviene optare per l'Ecobonus o per le detrazioni per le ristrutturazioni? Cosa è cambiato nella compilazione delle pratiche ENEA e come si risolvono/aggirano alcuni ostacoli che impediscono la loro chiusura? In cosa consiste la cessione del credito?

Avere un quadro chiaro e preciso su tutte queste questioni non è semplice perché servirebbe una lunga e meticolosa attività di ricerca e consultazione di leggi, circolari, guide fiscali, ecc, oltre ad una serie di competenze in materia fiscale e legale, sugli aspetti tecnici del serramento, sui tipi di interventi edilizi e sui relativi titoli abilitativi e infine - per le detrazioni fiscali - anche sugli impianti termici e sulla modalità di calcolo di alcune grandezze energetiche.

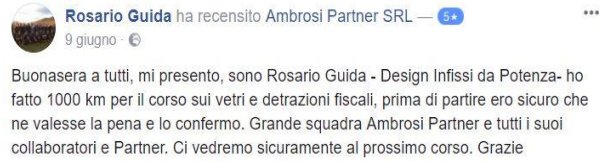
Per chiarire questi argomenti l'Accademia di Formazione per serramentisti Ambrosi Partner ha messo a punto questo corso. Frequentandolo, avrete un quadro preciso sia della parte tecnica che dell'applicazione commerciale e questo significa **agevolare il lavoro sia dei venditori che dei responsabili degli uffici amministrativi.**

I venditori, usando questi argomenti, potranno rendere più vantaggioso per il cliente l'acquisto del serramento e più facile la vendita. Nella fornitura e posa in sostituzione applicare correttamente l'IVA agevolata al 10% anziché al 22% ed in aggiunta utilizzare al meglio la detrazione fiscale del 50% fornirà al vostro cliente il massimo sconto (12% + 50%), senza però ridurre il vostro margine di guadagno.

Gli amministrativi potranno finalmente chiarire tutti i loro dubbi, facendo quindi le fatture in modo corretto ed evitando di incappare in sanzioni economiche.

Per potersi preparare bene al corso tutti i partecipanti al momento dell'iscrizione riceveranno gratuitamente il manuale "LA CORRETTA APPLICAZIONE DELL'IVA NEL SETTORE DEI SERRAMENTI"

Leggi le recensioni dei nostri corsi sulla pagina Facebook @ambrosipartner



PROGRAMMA

Il corso dura dalle ore 09.00 alle ore 17.30 e sviluppa i seguenti argomenti:

1° PARTE: le agevolazioni IVA nella fornitura dei serramenti

- Le variabili da cui dipende la corretta applicazione dell'IVA nel campo dei serramenti
- Come si calcola l'IVA nella fornitura e posa in opera dei serramenti nelle nuove costruzioni, nei lavori di manutenzione ordinaria o straordinaria e negli interventi di ristrutturazione edilizia/urbanistica o di restauro/risanamento conservativo
- I beni significativi: quale IVA applicare a schermi oscuranti, zanzariera, avvolgibili e cassonetti secondo le indicazioni dell'Agenzia delle Entrate
- Approfondimenti sui tipi di interventi edilizi, le tipologie di edifici, i tipi di clienti e le conseguenti aliquote IVA da applicare in fattura
- Le documentazioni di appoggio per concedere l'IVA agevolata

2° PARTE: la detrazione per ECOBONUS 2018 aspetti tecnici e vantaggi commerciali

- Le principali novità per l'ECOBONUS in base alla nuova Legge di Bilancio.
- ECOBONUS o Detrazione per Ristrutturazioni: quale scegliere?
- La questione della cessione del credito
- Cos'è cambiato nella compilazione delle pratiche ENEA
- Come superare o aggirare alcuni "ostacoli" che complicano la compilazione delle pratiche e impediscono la loro chiusura
- Come vendere più finestre utilizzando la detrazione fiscale come argomento

Termine dei lavori.

OBIETTIVO

Rendere più conveniente la vendita utilizzando correttamente l'IVA agevolata e le detrazioni fiscali e fare correttamente le fatture riducendo i rischi di evasione IVA e sanzioni conseguenti.

TITOLO CONSEGUITO

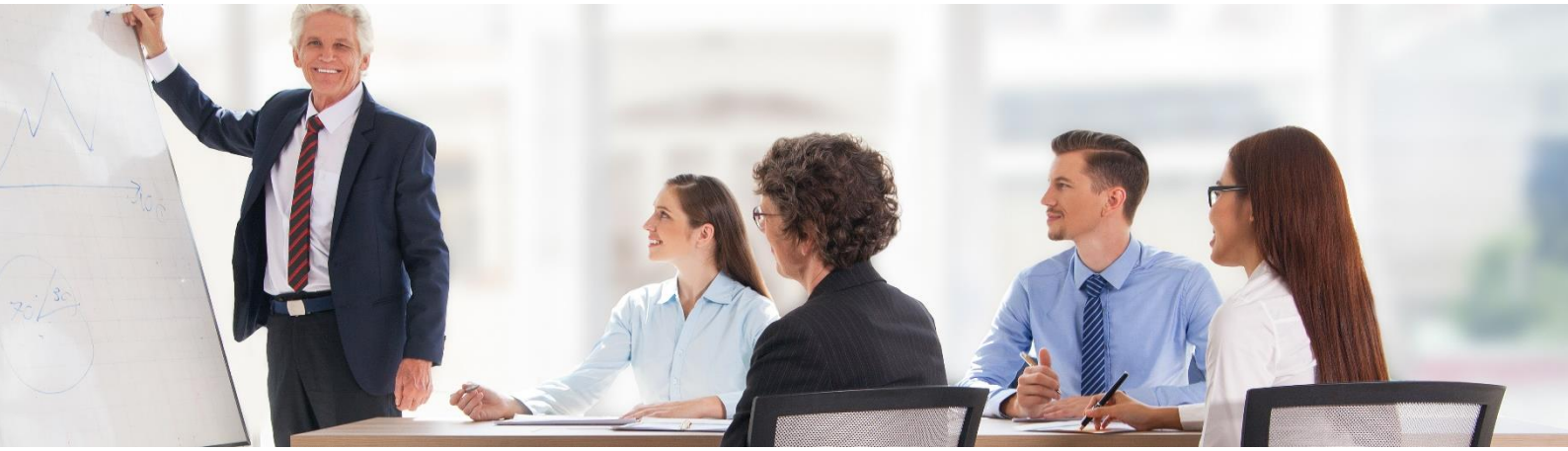
"Esperto nella corretta applicazione dell'IVA e della detrazione fiscale nel settore dei serramenti esterni".

RELATORE

Arch. Ester Marino – Consulente Energetico e Docente CasaClima sui serramenti ad alta efficienza energetica. Esperto sui titoli abilitativi in edilizia e Coautore della pubblicazione "SPECIALE IVA SERRAMENTI ESTERNI"

TARGET

Venditori, addetti alla showroom e personale amministrativo che si occupa delle fatture o della pratica ENEA.



MODULO D'ISCRIZIONE AL CORSO

IVA E DETRAZIONI

La corretta applicazione dell'IVA agevolata e delle detrazioni fiscali nel settore dei serramenti esterni

Il costo dell'iscrizione al convegno è di € 475,80 (€ 390,00 + Iva) comprensivo di pranzo, materiali. **A partire dal secondo partecipante della stessa azienda il costo d'iscrizione è ridotto a € 317,20 (€ 260,00 + Iva a persona).**
Vale la garanzia "100% soddisfatti o rimborsati".

A coloro che hanno già frequentato un corso Ambrosi Partner o PosaClima riserviamo uno **sconto del 30%**
Costo iscrizione primo partecipante € 333,06 (**€ 273,00 + Iva**)
a partire dal secondo partecipante della stessa azienda € 222,04 **(€ 182,00 + Iva**)

La quota d'iscrizione va versata anticipatamente a
Ambrosi Partner srl - IBAN: IT27 E020 0801 8030 0010 4797 281
avendo cura di indicare nella causale
"Corso IVA e la data alla quale si intende partecipare"

Inviare la ricevuta di bonifico e il modulo sottostante interamente compilato a **info@ambrosipartner.com** per confermare l'iscrizione e ricevere la fattura.

NOME e COGNOME del partecipante/i

_____

_____

Dati per la fatturazione

RAGIONE SOCIALE_____

VIA_____CITTÀ_____

PROVINCIA_____CAP_____

P. IVA_____TEL._____

E-mail: _____

Segnare con una x la data alla quale si intende partecipare

- ◯ **Cagliari, 9 Ottobre 2018** — **in collaborazione con Marini**
- ◯ **Verona, 14 Novembre 2018**
- ◯ **Sondrio, 16 Novembre** — **in collab con Confartigianato Sondrio**
- ◯ **Narni (TR), 4 Dicembre 2018** — **in collaborazione con Scarchini**