



**CONOSCERE LA VETRATA ISOLANTE E
VENDERE LA LUCE:
aumentare il sapere per essere più efficaci nelle
vendite ed evitare i reclami**

DATA DEL CORSO

16 settembre 2025

ore 9:00 - 13:00

RELATORE:

Dott. Paolo Ambrosi



PRESENTAZIONE DEL CORSO

È meglio una finestra di legno, alluminio o PVC? Questa è una delle prime domande che ci sentiamo rivolgere da chi si accinge a comprare una finestra. La maggior parte dei compratori e dei venditori dimentica però che il 90% del serramento è costituito dal vetro e quindi si concentra principalmente sugli aspetti estetici e sul materiale che compone il telaio!

Andrebbe invece chiarito che il vetro, o meglio la vetrata isolante, è il cuore ed il motore della finestra.

È infatti in grado di influenzare in modo determinante le prestazioni termiche, le prestazioni acustiche e la sicurezza, sia nei confronti delle effrazioni esterne, che nei confronti degli utenti. Ma l'importanza della vetrata è tale che talvolta è anche oggetto di contestazioni che vanno dalla condensa, alla rottura spontanea, alla deformazione visiva.

Si potrebbe quindi dire, a ragione, che un venditore di finestre è principalmente un venditore di vetrate isolanti che dovrebbe conoscere ogni dettaglio, termico, acustico, ottico e di sicurezza per soddisfare meglio le esigenze del cliente e per evitare problemi.

In merito al ruolo delle finestre è infatti utile ricordare che vengono inserite nell'involucro edilizio principalmente per due funzioni: ricambiare l'aria e far entrare la luce. Il telaio ed i vari sistemi di apertura servono a svolgere la prima funzione ma è proprio il tipo di vetro che stabilirà quanta luce entrerà in casa!

La quantità di luce che entra attraverso il vetro è infatti una caratteristica specifica della lastra impiegata e viene definita con la sigla TI (trasmissione luminosa).

Ed è questo l'unico parametro della finestra che negli ultimi 10 anni è peggiorato!

Nelle vecchie finestre, non era mai inferiore all'85% mentre nelle nuove vetrate isolanti spesso si arriva al 65%. Si è dunque perso quasi il 25% della luce che entrava, in quanto, per risparmiare sul costo del vetro, si sono impiegati i "vetri verdi" che costano meno dei vetri extra chiari.

La luminosità della finestra è però un grande argomento di vendita perché tutti i clienti preferirebbero finestre più luminose.

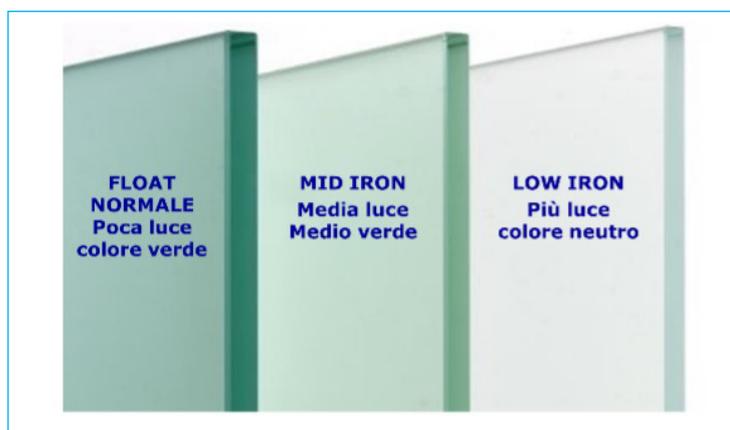
Per questa ragione i produttori di profili si sono lungamente concentrati sulla riduzione degli spessori per aumentare del 10% la superficie vetrata ma tutto è inutile se non utilizziamo un vetro extra chiaro.

Ecco quindi la ragione per cui quando si acquista una finestra la prima cosa che si dovrebbe guardare non è il tipo di telaio, ma la TI del vetro!!

Con questo corso insegneremo a riconoscere tutte le caratteristiche del vetro ed a sfruttarle nella vendita. Partecipando imparerete a "Vendere la luce" invece che "Vendere la finestra" e questo aspetto è estremamente convincente perché tutti vogliono una casa più luminosa!

Conoscere la vetrata ed utilizzare le argomentazioni di vendita che ne derivano, significa dunque esaudire i desideri dei clienti, evitare contestazioni e chiudere più facilmente le vendite.

Si tratta quindi di un corso indispensabile per ogni venditore, perché con la competenza acquisita e con gli strumenti che riceverà potrà chiudere più contratti ed avere un profitto maggiore.



Chi non può partecipare in diretta, se si è regolarmente iscritto, riceve ugualmente tutti i materiali e la registrazione che potrà vedere quando vuole con chi vuole!

PROGRAMMA

Il corso dura 4 ore dalle ore 09:00 alle ore 13:00:

PROGRAMMA DEL CORSO

Il webinar tratta i seguenti argomenti:

- come sono composte e come riconoscere le moderne vetrate isolanti
- la riduzione delle dispersioni termiche in inverno
- come evitare il surriscaldamento
- la trasmissione della luce, la resa cromatica e la riflessione: come aumentare la luce nelle abitazioni
- la bufala del vetro 4 stagioni
- come evitare le rotture spontanee
- la garanzia 10 anni sulle prestazioni del vetro: come averla e come usarla
- come risolvere le contestazioni su vetro

OBIETTIVO

Offrire ai tecnici ed ai commerciali la competenza specifica sulla corretta scelta delle vetrate isolanti, spiegare come si aumenta la luminosità della casa, come ridurre l'inquinamento acustico, migliorare la prestazione termica e risolvere eventuali contenziosi legati alla vetrata.

TITOLO CONSEGUITO

I partecipanti riceveranno un attestato di frequenza sul tema "ESPERTO NELLA SCELTA DELLA VETRATA ISOLANTE".

TARGET

Tecnici e addetti alle vendite che desiderano avere più argomentazioni di vendita per chiudere più facilmente i contratti e distinguersi dai concorrenti e tecnici. Il corso è suggerito inoltre a tutti coloro che desiderano capire come leggere le schede tecniche delle vetrate e come scegliere il prodotto migliore in base alle esigenze del cliente.

RELATORI

Dott. Paolo Ambrosi
Esperto finestre e docente Casaclima

CONOSCERE LA VETRATA ISOLANTE E VENDERE LA LUCE: aumentare il sapere per essere più efficaci nelle vendite ed evitare reclami

PERCHÈ FREQUENTARE IL NOSTRO CORSO?

Normalmente l'ostacolo principale da superare in una trattativa di vendita è il prezzo.

Ma cosa accadrebbe se dicessimo al cliente che le sue nuove finestre possono aumentare la luce nella casa, possono evitare l'ingresso dei ladri, possono risolvere l'inquinamento acustico, consentire un risparmio termico e...sono garantite 10 anni anche nelle prestazioni del vetro?

Tutte queste caratteristiche dipendono principalmente dalla vetrata isolante che viene installata, quindi deve essere conosciuta nei dettagli sia dai venditori che dai responsabili dell'ufficio tecnico.

Vale la garanzia "soddisfatti o rimborsati"

LIBRO DI TESTO

Tutti partecipanti riceveranno la documentazione cartacea per seguire il corso ed un elenco delle argomentazioni di vendita legate alla vetrata isolante che gli consentiranno di fare la differenza con i concorrenti e di chiudere più facilmente le trattative di vendita

COME ISCRIVERSI

La quota di iscrizione al webinar è di : € 300,00 + iva **scontato del 20% = € 240,00 + iva**
iscrivendoti entro il 09/09/25 avrai un ulteriore sconto del 10% pertanto il costo del corso sarà di soli € 216,00 + iva.

Compreso nel prezzo ricevete il manuale , e ed il collegamento da una postazione PC.

Per partecipare al corso è necessario fare l'iscrizione tramite il link sotto riportato.

Le iscrizioni ai corsi vengono gestite dalla **NUOVA PIATTAFORMA CORSI AMBROSI PARTNER**, pertanto sarà necessario effettuare la registrazione aziendale in piattaforma, qualora non sia già stata fatta in precedenza, e successivamente l'iscrizione al corso.

Ricordo che grazie alla promozione attiva questo mese per rilanciare la formazione personale nel 2025, **partecipando a questo corso otterrete un credito pari al 20% dell'importo speso!** Questo credito sarà poi scontato dal corso successivo al quale parteciperete. Maggiori info sulla policy delle promozioni a questo link: <https://bit.ly/sconto-a-creditiAP>

LINK DI ISCRIZIONE AL CORSO: <https://bit.ly/web-vetrata-isol-16sett2025>

