



Formazione: l'elettricista non basta più

ALLA TRANSIZIONE ELETTRICA SERVONO PROFESSIONISTI SPECIALIZZATI, TECNICI DELLA RICARICA IN GRADO DI CONSIGLIARE, INSTALLARE E CONFIGURARE EV-CHARGER SEMPRE PIÙ TECNOLOGICAMENTE AVANZATI E CONNESSI. PROPRIO PER QUESTO MOTIVO LE ATTIVITÀ DI TRAINING DELLE AZIENDE DIVENTANO INDISPENSABILI PER CREARE VALORE AGGIUNTO ATTORNO AI PROPRI PRODOTTI: WEBINAR, EVENTI IN PRESENZA, SUPPORTI MULTIMEDIALI E UN'ATTENZIONE SEMPRE MAGGIORE AGLI ASPETTI NORMATIVI. ECCO UNA PANORAMICA DELLE INIZIATIVE IN PROGRAMMA E DELLE FINALITÀ CON CUI VENGONO DEFINITE

“L e Wall box sono semplici quadri elettrici”: un'affermazione che forse poteva funzionare qualche anno fa, ma che oggi risulta anacronistica. L'attuale offerta di mercato è infatti caratterizzata da prodotti sempre più complessi, anche in ambito domestico, e che per questo motivo necessitano l'intervento di professionisti qualificati. Per operare con successo in questo business cavalcando le opportunità della transizione energetica essere semplici "elettricisti" non è più sufficiente. Una volta forato il muro per fissare l'ev-charger ed effettuati i collegamenti necessari si apre un mondo fatto di app, connettività, interazioni con eventuali impianti fotovoltaici e la programmazione di tutta una serie di impostazioni per assecondare le necessità dell'utente finale. La materia diventa ancora più complessa se si considerano le colonnine pubbliche, che parlano con piattaforme di backend sempre più sofisticate e prediligono di frequente l'impiego della ricarica in DC per far fronte all'esigenza di ricariche più rapide.

Un investimento importante

Alla luce del panorama appena descritto diventa chiaro come la formazione degli installatori stia acquisendo sempre di più un'importanza cruciale per i produttori che operano in questo settore. I numeri parlano da soli: Circontrol ha fornito oltre 3.000 ore di formazione e ha certificato più di 285 service. Energy Spa lo scorso anno ha tenuto 18 corsi coinvolgendo 700 installatori, Growatt nel 2023 ha richiamato oltre 3.500 professionisti tra formazione

online e in presenza. Lektri.CO ha accolto oltre 500 professionisti dedicati nei suoi programmi di formazione specializzata; nel 2023 Mennekes, con eMobility Start ha incontrato 200 aziende nelle tappe di Roma, Milano e Verona. E ancora, la piattaforma Senec.Academy ha raggiunto 3.225 iscritti ai webinar e 150 corsi realizzati nel 2023, mentre **Viessmann** nel 2023 con i propri corsi ha coinvolto circa 10.000 tra installatori e progettisti, attraverso 215 appuntamenti. Sono cifre importanti che sottolineano l'impegno e la volontà delle aziende di affidarsi a professionisti sempre più preparati per affrontare le nuove sfide imposte dal mercato. Ormai le installazioni certificate sono una prassi e soprattutto sono necessarie laddove l'utente finale abbia la necessità di accedere a eventuali bonus statali. Inoltre, proprio come raccontato sul numero di gennaio/febbraio del magazine, l'installazione di wall box all'interno di condomini o complessi residenziali è una pratica complessa che non può prescindere dall'intervento di tecnici altamente qualificati. Non bisogna dimenticare inoltre che, facendo riferimento ad esempio alle attivazioni in ambito domestico, l'installatore è il punto di contatto tra l'azienda e il cliente finale. Poter contare su una figura preparata e attenta alle esigenze del pubblico rientra sicuramente tra le priorità dei produttori: un installatore formato e competente può sicuramente trasformarsi in un venditore efficace, ma non solo. Le numerose occasioni di formazione messe a disposizione della aziende sono un'opportunità per i professionisti che intendono incrementare il proprio business. I corsi di aggiornamento sono uno strumento fondamentale per com-





PRIMOPIANO

E-RICARICA | MARZO 2024

prendere e sfruttare appieno le nuove tecnologie, ma anche per assimilare best practice e conoscere le normative che evolvono di pari passo con lo sviluppo del settore. Entrare a far parte di un service certificato o di un'academy aumenta la competitività sul mercato e le opportunità di entrare in contatto con nuovi potenziali clienti. Senza dimenticare il fattore sicurezza, soprattutto in ambito pubblico con l'impiego di stazioni ad alta potenza.

Le normative: un aspetto sempre più essenziale

Nel settore dell'e-mobility gli argomenti legati alle normative ricoprono un ruolo sempre più importante, sia per le installazioni in ambito privato - soprattutto all'interno di condomini e complessi residenziali - sia in ambito pubblico. Proprio per questo motivo sono sempre di più le aziende che stanno inserendo nei propri percorsi di formazione sessioni dedicate a questo aspetto. Una delle priorità è relativa alla conformità e alla sicurezza dell'infrastruttura: comprendere e rispettare le normative locali, nazionali e internazionali è cruciale per garantire la sicurezza delle installazioni e delle operazioni di ricarica EV. I corsi quindi mirano a dotare gli installatori di una conoscenza completa del quadro normativo, compresi

codici elettrici, standard di sicurezza e linee guida ambientali, garantendo che tutte le installazioni soddisfino gli standard di sicurezza più elevati. Le normative spesso stabiliscono il punto di partenza per assicurare la qualità del prodotto e delle sue procedure operative. Concentrandosi su questi aspetti, i corsi di formazione assicurano che tutti i partecipanti comprendano l'importanza di mantenere elevati standard in ogni aspetto del proprio lavoro, dalla selezione del prodotto più adeguato a una determinata location, all'installazione e alla sua manutenzione. Le normative possono influenzare significativamente le dinamiche di mercato, compresa la domanda di prodotti, le tendenze dell'innovazione e il panorama competitivo. Una profonda comprensione di questo contesto aiuta dunque l'installatore a prendere decisioni più mirate, ad adattarsi ai cambiamenti di mercato e a individuare opportunità emergenti. Inoltre, altro fattore da non sottovalutare è quello legato alla mitigazione del rischio. La conoscenza delle normative contribuisce a scongiurare eventuali contenziosi legali e finanziari legati alla non conformità delle installazioni. I corsi mirano anche a mantenere i professionisti informati sulle ultime modifiche normative, sulle strategie di conformità e sulle migliori pratiche per evitare


PRIMOPIANO

E-RICARICA | MARZO 2024

possibili multe o cause legali. Infine, una buona conoscenza delle normative vigenti è un importante valore aggiunto per la professionalità dell'installatore che può porsi come interlocutore di riferimento, ad esempio in ambito condominiale, per rispondere con competenza alle esigenze dell'amministrazione.

Vince l'approccio ibrido

Se durante gli anni del Covid si è assistito al proliferare di webinar, le aziende, nonostante questo format sia ancora molto utilizzato e assolutamente efficace per diversi aspetti, sono tornate progressivamente a proporre anche eventi in presenza. Dai trend che i produttori hanno raccontato (e che potete leggere nei vari box dedicati in queste pagine) in realtà ciò che emerge è una preferenza diffusa per un approccio ibrido, ovvero che mette in campo entrambi i format massimizzandone l'efficacia in base alle esigenze del momento. Da un lato gli incontri digitali di formazione sono più elastici e flessibili in termini di partecipazione, visto che fondamentalmente è sufficiente avere una connessione a Internet per potervi prendere parte. Sono sicuramente più economici da gestire, possono essere calendarizzati con maggiore frequenza (anche in caso di aggiornamenti rapidi), offrono la possibilità di effettuare update veloci e ormai presentano anche un buon livello di interattività, grazie alla possibilità di gestire chat, sondaggi ecc.. Dall'altro lato ci sono alcuni aspetti degli incontri in presenza che sono insostituibili. In primis l'incontro diretto con attività di networking e scambio

di idee crea un'empatia fondamentale per fidelizzare l'installatore. L'incontro in presenza consente inoltre di allineare il corso anche in base alle competenze già acquisite dalla platea aumentandone l'efficacia. Inoltre, uno degli aspetti fondamentali è quello di dare la possibilità ai partecipanti di intervenire e fare pratica sui prodotti presenti fisicamente presso le sedi dei produttori. Da non sottovalutare infine altri aspetti come la maggiore attenzione durante la formazione in un ambiente dedicato, la possibilità di avere un feedback immediato sul reale apprendimento della platea e la possibilità di trasferire in maniera più efficace la cultura aziendale che contraddistingue i valori di un determinato brand. Relativamente agli incontri in presenza diventa spesso fondamentale la sinergia tra produttore e distributore: l'azienda infatti può sfruttare la sede del proprio partner per organizzare una serie di appuntamenti itineranti coinvolgendo di volta in volta gli installatori della zona in una determinata area geografica, evitando magari ai tecnici lunghi spostamenti che possono anche ripercuotersi sull'attività professionale. I trend del settore vedono spesso le aziende unire queste due modalità in maniera complementare: spesso i webinar sono un primo step per una prima formazione più ad ampio raggio e l'occasione per spiegare nel dettaglio la gamma prodotto. Successivamente gli incontri in presenza consentono approfondimenti più tecnici o mirati in occasione del lancio di novità e sono sovente riservati a service partner che collaborano con il produttore in maniera stabile. 

VISSMANN

Aggiornamenti continui e mirati per i partner fidelizzati

Viessmann offre corsi di formazione in presenza e online dedicati a installatori e progettisti nel campo delle sue tecnologie residenziali, commerciali e industriali. Il primo ciclo di corsi andrà da marzo a giugno, con una previsione indicativa di almeno uno al giorno. Il 90% dei corsi si terrà in presenza, il restante in modalità online o e-learning. L'azienda privilegia assolutamente i corsi in presenza, in quanto permettono non solo di illustrare le tecnologie proposte direttamente con sessioni pratiche sui prodotti, ma anche di consolidare il rapporto con il cliente. Il focus sulle normative è sempre quasi presente: il professionista di impianti energetici non può infatti prescindere dal costante aggiornamento sulle normative legate alla realizzazione e gestione degli impianti, fondamentali per poter indicare al cliente la soluzione tecnologica più adeguata. Il rapporto diretto con il cliente fa parte della strategia commerciale di Viessmann. Laddove l'azienda non è presente con le proprie filiali di vendita, si avvale di strutture esterne che consentono di tenere i propri corsi quanto possibile vicino ai clienti. La competenza dell'installatore, del manutentore e del progettista sono decisive per la realizzazione di un im-

pianto efficiente.

L'Accademia Viessmann ha da sempre il compito fondamentale di formare i professionisti dal punto di vista tecnico e normativo, in modo che sappiano fornire la soluzione migliore a chi decide di affidarsi a Viessmann. L'Accademia è sinonimo di crescita e aggiornamento continuo, standard necessari per essere leader nel settore dell'efficientamento energetico. I corsi offrono la possibilità di affrontare le varie caratteristiche delle soluzioni, conoscendo a fondo le loro funzionalità, approcciandosi inizialmente con una fondamentale parte teorica, che si conclude poi con la parte pratica direttamente sui prodotti, presenti in tutte le filiali e realmente funzionanti. Sono molto importanti poi gli approfondimenti commerciali, in grado di supportare gli installatori Viessmann nella proposta efficace delle soluzioni aziendali ai propri clienti. Per iscriversi è necessario attivare il proprio IAM Account Viessmann; i corsi saranno poi disponibili sulla piattaforma dedicata e riservata esclusivamente ai soli clienti Viessmann.

Nel 2023 i corsi hanno coinvolto circa 10.000 tra installatori e progettisti, mentre il numero dei corsi tenuti ha raggiunto i 215 appuntamenti.



INQUADRA IL QR CODE
PER SCOPRIRE I VANTAGGI
DELL'ACCADEMIA
VISSMANN



INQUADRA IL QR CODE
PER ACCEDERE AL
CALENDARIO DEGLI
EVENTI



IN PILLOLE

- + Attenzione alle normative
- + 90% dei corsi in presenza
- + Accademia Viessmann con aggiornamenti continui