

ENERGY

CORSO BOOSTER

EDIZIONE N° 1

Strategie di Offerta nel Nuovo Mercato dell'Energia: le regole del gioco. Strumenti, strategie e best practice



**Se c'è il Sole
non c'è ombra
di dubbio.**

Executive Education Excellence



ENERGY

CORSI BOOSTER

EDIZIONE N° 1

Strategie di Offerta nel Nuovo Mercato dell'Energia: le regole del gioco. Strumenti, strategie e best practice

Con l'avvento del mercato libero, comprendere le offerte economiche di luce e gas è essenziale per orientarsi nel complesso settore energetico. Questo corso forma i partecipanti nell'analisi delle offerte commerciali, permettendo loro di formulare proposte vantaggiose o chiudere contratti ottimali attraverso strategie negoziali efficaci.

Perché scegliere questo corso?

Con l'avvento del mercato libero, comprendere le offerte economiche di luce e gas è diventato fondamentale per navigare con successo nel dinamico e complesso settore energetico. Questo corso è progettato per dotare i partecipanti con le competenze necessarie per decifrare e valutare le varie proposte commerciali, permettendo loro di fare scelte informate e strategiche nel nuovo contesto di mercato.

Destinato agli operatori di vendita del settore (senior e junior), agli energy manager aziendali e ai tecnici delle associazioni dei consumatori, il corso si distingue per l'innovazione e l'attualità dei suoi contenuti. Attraverso una panoramica dettagliata sulla composizione delle offerte, l'analisi delle stesse e numerosi esercizi pratici, i docenti guideranno i partecipanti nell'intricato mondo delle normative che regolano la formulazione delle diverse offerte di luce e gas.

Il corso copre aspetti fondamentali come scadenze, limitazioni, corrispettivi, informazioni, servizi accessori e molto altro, con il contributo di esperti del settore che condivideranno consigli pratici per evitare errori facilmente sanzionati dall'ARERA. L'obiettivo principale è formare i partecipanti sulle normative ARERA relative alla bassa tensione dell'energia elettrica e alle offerte di gas naturale con consumi inferiori a 200mila Smc.

Le competenze tecniche acquisite saranno ulteriormente rafforzate da sessioni di negoziazione dedicate, che miglioreranno le capacità dei partecipanti di posizionarsi efficacemente e di vendere o acquistare energia nel nuovo contesto di mercato.

- **Comprensione Approfondita del Mercato:** Ottieni una visione completa del mercato energetico, imparando a navigare attraverso le condizioni tecniche ed economiche (CTE) e le normative ARERA, fondamentali per prendere decisioni strategiche e vantaggiose
- **Competenze Pratiche Immediatamente Applicabili:** Sviluppa abilità pratiche che potrai applicare subito nel tuo lavoro quotidiano, migliorando la tua capacità di analizzare offerte energetiche, negoziare contratti efficaci e gestire correttamente le bollette
- **Interazione Diretta con Esperti del Settore:** Approfitta della guida e dell'esperienza di professionisti del settore energetico, che ti offriranno supporto personalizzato e risposte a domande specifiche, aiutandoti a superare le sfide del mercato
- **Accesso a Materiale e Strumenti Didattici Avanzati:** Accedi a materiali aggiornati, strumenti professionali e simulazioni pratiche per comprendere meglio le normative del mercato libero dell'energia e posizionarti come un esperto qualificato nel settore

Struttura del corso



Partenza: 22 Novembre 2024



Fine: 21 Febbraio 2025



Durata complessiva: 48 ore in 14 mezze giornate



Lezioni: Venerdì dalle 14:30 alle 18:30 e martedì dalle 18:30 alle 20:30



Modalità di erogazione: Live Streaming



Attestato: Attestato di frequenza



A chi è rivolto il corso?

Destinatari

Dipendenti di Aziende del Settore Energetico: Addetti delle aree marketing, pricing e billing delle aziende di energia che necessitano di comprendere o formulare meglio le bollette, le condizioni di mercato e la struttura delle offerte dell'azienda. Agenti di Vendita del Settore Energetico: Professionisti con diversi livelli di esperienza, sia principianti che esperti, che necessitano di capire e leggere le condizioni economiche nel mercato e di imparare come muoversi efficacemente. Energy Manager (EGE): Consulenti che supportano le aziende nella scelta della soluzione migliore di acquisto di energia e che cercano di orientarsi nella varietà di offerte disponibili. Dipendenti Addetti agli Uffici Acquisti dell'Energia: Professionisti che lavorano in enti pubblici e privati incaricati di effettuare acquisti di energia, che necessitano di una conoscenza approfondita per valutare differenti offerte. Professionisti nel Settore delle Associazioni di Consumatori o Legali: Esperti che devono comprendere dettagliatamente le Condizioni Tecniche ed Economiche (CTE) per assistere i consumatori o per gestire questioni legali legate ai contratti di fornitura.

Sbocchi Professionali

Agente di Vendita nel Settore Energia: Professionisti in grado di formulare e negoziare offerte energetiche più competitive e adatte alle esigenze dei clienti, sfruttando una comprensione approfondita delle dinamiche di mercato. Dipendente nei Reparti di Pricing e Fatturazione di Aziende Energetiche: Acquisendo competenze specifiche nella lettura e analisi delle condizioni di fornitura, i dipendenti possono migliorare la trasparenza e l'efficacia delle politiche di pricing e fatturazione. Energy Manager: Con una migliore capacità di valutazione delle offerte di mercato, gli energy manager possono consigliare strategie di acquisto ottimali che garantiscono costi ridotti e maggiore efficienza energetica per le aziende. Specialista per Associazioni di Consumatori: Esperti che possono offrire consulenza e supporto a consumatori e aziende, aiutandoli a navigare le complessità del mercato energetico e a proteggere i loro diritti. Professionisti in Uffici Acquisti Energetici: Sia in enti pubblici che privati, questi professionisti possono utilizzare le conoscenze acquisite per gestire acquisti di energia più informati e vantaggiosi, negoziando condizioni migliori e monitorando la conformità contrattuale.



Programma

MODULO 1 - Promozione e regolazione dell'offerta

MODULO 2 - I pilastri della vendita strategica

MODULO 3 - Elementi dell'offerta e loro impiego

MODULO 4 - Il ruolo del codice offerta

MODULO 5 - Tipologie di offerta e loro analisi

MODULO 6 - La "danza" della vendita strategica

MODULO 7 - Variazioni unilaterali e rinnovi

MODULO 8 - Il processo negoziale e la gestione delle obiezioni

MODULO 9 - Le offerte PLACET e di Vulnerabilità

MODULO 10 - La creazione di offerte del mercato libero

MODULO 11 - Approfondimento e dettaglio delle offerte del mercato libero

MODULO 12 - Obiettivi e pricing di un'offerta

MODULO 13 - Completare il processo negoziale

MODULO 14 - La marginalità e la sua analisi



La Faculty del corso

Marco Piermarini

Direttore Generale - Combais SB S.r.l.

Stefano Bono

Consulente aziendale e direzionale

Piercarlo Romeo

CEO & Founder in FYM Formazione e Coaching

Marco Bincoletto

Consulente aziendale settore energy

Sara Baldini

Founder Enelab srl

Marco Giua

Founder Enelab Srl



Modalità di iscrizione e pagamento



Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23093>



€ 2.450 + IVA

Modalità di pagamento:

Sole 24 ORE Formazione si impegna a rendere la formazione accessibile a tutti, ampliando continuamente le convenzioni. Contattaci per scoprire come risparmiare fino al 50% grazie alle nostre agevolazioni!!Il pagamento della quota può avvenire tramite carta di credito e bonifico bancario.Per il bonifico, l'IBAN di riferimento è il seguente: IT96N0326803402052620984800.Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria*

* Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Operazione soggetta ad approvazione di Sella Personal Credit SpA. Per maggiori informazioni è possibile richiedere il modulo "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (SECCI) e la copia del testo contrattuale.





sole24oreformazione.it

Numero Verde
800 128 646