



In questo numero:

Editoriale:
Ambiente: responsabilità di tutti

Newsletter: convenzione Würth

**Habitech e il sistema di
certificazione LEED®**

Premio sicurezza: abbiamo vinto!

Falegnameria Casarsa

L'LCA del PVC

Ebbene c'è, il composito esiste

Ditte in fiera

Calendario corsi 2011

Rivenditori autorizzati Tosi

Foglio informativo a cura di:

via Linfano, 18/1
I-38062 Arco (TN) - Italy
tel. +39 0464 531212
fax +39 0464 532711
info@tositech.com
www.tosiserramenti.it



SERRAMENTOSÌ



EDITORIALE:

AMBIENTE: RESPONSABILITÀ DI TUTTI



Flavio Tosi

Gentili lettori, eccoci al primo numero del 2011, il tema che tratteremo all'interno di questa uscita è il rispetto e la responsabilità dell'uomo nei confronti dell'ambiente, del territorio e quindi dell'ecologia.

Essere responsabili - citando il dizionario Zingarelli - significa: "poter essere chiamato a rispondere degli effetti dannosi delle proprie o altrui azioni".

Per noi responsabilità significa anche avere la capacità di agire in maniera efficace non vivendo in balia degli eventi in ogni ambito. Anche l'ambiente merita un alto livello di responsabilità da parte dell'uomo.

Com'è noto, il PVC è un materiale di origine naturale costituito per il 57% di sale, che non necessita di verniciatura, inattaccabile dalle intemperie e dalla salsedine; la sua costituzione però non ci esula dall'assumere l'impegno di tutelare l'ambiente non solo attraverso il rispetto delle normative in vigore dal punto di vista ambientale ma anche nella costante ricerca di soluzioni ottimali in grado di coniugare efficienza, soddisfazione del cliente e salvaguardia del territorio.

Crediamo fortemente nella possibilità di coniugare i nostri prodotti con la salvaguardia

dell'ambiente e per questo ci siamo rivolti al distretto Habitech - che già avete avuto modo di conoscere nel numero 0 della rivista. Attraverso l'analisi dei nostri prodotti Habitech ha confermato che i prodotti Tosi possiedono i requisiti ed i crediti richiesti dal protocollo LEED, risultando una delle poche ditte in Italia ad aver ottenuto i crediti.

Nelle pagine interne avrete modo di approfondire questo tema attraverso un articolo fornito dal distretto Habitech, che spiega che cos'è questo protocollo.

Sullo stesso tema l'ingegner Marco Piana, direttore del PVC Forum Italia, fornirà maggiori delucidazioni su questo tema illustrando "l'Analisi del Ciclo di vita", internazionalmente identificata con l'acronimo di LCA, valutazione normalmente utilizzata per verificare e accertare l'impatto ambientale di un prodotto, di un servizio o d'una qualunque attività e attraverso analisi complesse che portano ad evidenziare tutti gli effetti da essi causati sull'ambiente.

Spetta a noi cambiare le cose, desideriamo un mondo migliore: iniziamo noi stessi ad essere migliori.

Flavio Tosi



CONVENZIONE WÜRTH

Con la presente siamo ad informare che anche per l'anno 2011 è stata rinnovata la convenzione con la ditta Würth, azienda leader nel settore del fissaggio ed isolamento.

Vengono quindi riproposti tutti i vantaggi che, per il fatto di essere cliente Tosi Serramenti, questa convenzione comporta.

Essi sono:

- condizioni economiche particolarmente interessanti
- consegne in tempi rapidi
- consegna diretta presso la Sua Azienda evitando i tempi per andare a ritirare la merce
- facilità d'ordine
- materiale testati e particolarmente idonei alla posa dei serramenti in PVC
- schede tossicologiche sempre aggiornate.

L'elenco materiale convenzionato è disponibile nel nostro sito internet seguendo il percorso: Area riservata / documentazione pubblica / listini / Listino Würth.

Non approfittarne sarebbe un vero peccato!!!!

Habitech e il sistema di certificazione LEED®



Distretto Tecnologico Trentino
Via Fortunato Zeni, 8 38068 Rovereto (TN)
www.habitech.it
Tel. 0464 443450 - Fax. 0464 443460

Habitech è il Distretto Tecnologico Trentino per l'Energia e l'Ambiente, nato nell'agosto del 2006 a Rovereto e riconosciuto dal Ministero dell'Università e della Ricerca. Habitech opera nei settori dell'edilizia sostenibile, dell'energia e della mobilità: in queste aree crea progetti e servizi, sostiene l'innovazione e lo sviluppo tecnico e commerciale delle imprese.

Nel campo dell'edilizia Habitech promuove il sistema di certificazione energetico ambientale LEED® (Leadership in Energy and Environmental Design), un insieme di criteri sviluppati negli Stati Uniti e applicati in oltre 100 Paesi in tutto il mondo, per la progettazione, costruzione e gestione degli edifici sostenibili dal punto di vista ambientale, sociale, economico e della salute. È uno standard volontario, aperto, trasparente, in continua evoluzione e ampiamente riconosciuto dal mercato. La Provincia autonoma di Trento, per esempio, ha scelto LEED come sistema di certificazione per tutti i suoi edifici.

Habitech è la società che ha portato LEED in Italia: è promotrice del Green Building Council Italia (GBC Italia) ed è la prima società italiana a offrire un sistema integrato di servizi a supporto di tutti i percorsi di certificazione LEED.

Conta la più alta percentuale di LEED AP in Italia e segue il maggior numero di progetti su territorio nazionale.

In Italia LEED è sviluppato e promosso dal GBC Italia, che il 14 aprile ha ufficialmente presentato LEED Italia 2009 - Nuove Costruzioni e Ristrutturazioni. Infatti, grazie al contributo di Habitech, delle aziende e dell'Università di Trento è avvenuto il processo di traduzione e trasposizione dei contenuti LEED rispetto alla realtà italiana. Questo standard opera per la maggior parte con standard italiani/europei ed è basato su un sistema di punteggi al quale tutti i prodotti da costruzione possono contribuire.

La certificazione LEED® Italia Nuove Costruzioni e Ristrutturazioni si basa su una struttura di crediti che comprende sette aree tematiche: 1. Sostenibilità del sito (SS) 2. Gestione delle acque (GA) 3. Energia e atmosfera (EA) 4. Materiali e risorse (MR) 5. Qualità ambientale interna (QA) 6. Innovazione nella Progettazione (IP) 7. Priorità Regionale (PR)

I crediti sono strutturati in prerequisiti (obbligatori per conseguire la certificazione) e crediti (opzionali, a scelta del team di progettazione, che danno punteggio).

Il progetto in fase di certificazione deve soddisfare tutti i prerequisiti

richiesti, in quanto obbligatori, mentre i crediti vengono attribuiti in base al livello raggiunto dai requisiti considerati, valutati secondo criteri stabiliti. Il punteggio finale si ottiene sommando i punteggi conseguiti all'interno di ogni area tematica e determina il diverso livello di certificazione ottenuta: • Base (40 - 49 punti) • Argento (50 - 59 punti) • Oro (60 - 79 punti) • Platino (80 punti e oltre) Habitech è una società specializzata nell'applicazione pratica e nella formazione operativa sul protocollo LEED, nella gestione di progetti LEED, dalla definizione dei requisiti di progetto, attraverso la progettazione, la definizione dei capitolati dei lavori, la costruzione e la pubblicazione dei risultati.

Habitech offre diversi servizi, tra i quali:

- il supporto alla certificazione di sostenibilità per la costruzione di nuovi edifici e la riqualificazione degli esistenti;
- la consulenza alle imprese e ai produttori di materiali per l'edilizia per la conformità ai requisiti richiesti dallo standard LEED;
- l'assistenza ad associazioni di categoria e distretti produttivi nella definizione di linee guida per i loro prodotti rispetto allo standard LEED.

LA MAPPATURA DEI PRODOTTI. Il posizionamento dei prodotti per l'edilizia rispetto allo standard LEED è un'analisi del prodotto che Habitech compie insieme alle aziende, in modo che si trovino preparate di fronte alla richiesta di un mercato sempre più orientato verso questo standard. Habitech sta inoltre creando un database di aziende in grado di dimostrare la conformità dei loro prodotti ai crediti LEED.

Tutti i prodotti coinvolti in un progetto possono contribuire al conseguimento dei crediti purché siano conformi ai requisiti richiesti dallo standard LEED. Chi vuole conseguire una certificazione LEED per il proprio progetto cercherà fornitori e partner in grado di offrire prodotti che soddisfino i suddetti requisiti. Fornitori e partner che siano in grado di comunicare tutte le informazioni, la documentazione e le attestazioni necessarie a dimostrare le prestazioni del prodotto e la loro conformità allo standard LEED.

La consulenza di Habitech in questo settore consta di una presentazione sintetica dei requisiti richiesti dai vari crediti rispetto ai prodotti, seguita da un confronto della documentazione attestante le caratteristiche dei prodotti rispetto a quanto richiesto dai crediti LEED. Le fasi successive

prevedono l'approfondimento circa le azioni che l'azienda può svolgere per contribuire ai crediti e l'indicazione delle modalità di comunicazione all'esterno del contributo dei prodotti rispetto ai crediti.

TOSI SERRAMENTI è una delle aziende che sta svolgendo questo tipo di analisi dei propri prodotti con Habitech. Al termine dei lavori l'azienda avrà la concreta opportunità di innovarsi e innovare il proprio prodotto rispetto al valore della certificazione LEED sul mercato dell'edilizia sostenibile, acquisendo competenze adeguate per rispondere autonomamente ai requisiti LEED.

Habitech è convinta che per trasformare il mercato dell'edilizia sia necessario introdurre un nuovo modo di progettare e costruire nuovi edifici e di riqualificare il patrimonio esistente, caratterizzato da una forte riduzione di impatto ambientale coerentemente con tutte le politiche internazionali sui cambiamenti climatici e con un aumento del comfort e della salubrità degli interni. All'interno di questa visione, il processo di mappatura dei prodotti rappresenta un'opportunità per individuare nuovi percorsi di sviluppo sostenibile, accresce il valore dei propri prodotti e apre nuovi spazi di mercato.

PREMIO SICUREZZA: ABBIAMO VINTO!!

Il 21 ottobre 2010, in presenza delle maggiori autorità della Provincia Autonoma di Trento e delle varie associazioni, si è tenuta presso il palazzo della Regione a Trento la cerimonia per la premiazione "Premio Lavoro in Sicurezza", istituito dalla Provincia di Trento e dato in gestione a Ceii Trentino (Centro Europeo Impresa Innovazione).

La nostra ditta è risultata vincitrice con la seguente motivazione:

"L'imprenditore ha saputo coniugare lo sviluppo aziendale con il miglioramento delle condizioni di sicurezza, coinvolgendo i propri collaboratori e rendendoli protagonisti attivi nelle scelte operative della prevenzione nei luoghi di lavoro. Si distingue per una particolare attenzione alla contrattazione aziendale ed a forme di gestione dell'orario di lavoro."

Il premio consisteva in un importo economico di € 11.000 ma soprattutto un diploma di merito che per noi è ancora più importante perché riconosce l'impegno che rivolgiamo a questo tema. Siamo convinti che promuovere un ambiente di lavoro in cui i nostri collaboratori siano i veri protagonisti,

dove prevalga il benessere fisico, psichico e sociale di ognuno di loro, non possa che promuovere il concetto di benessere tra i lavoratori con riduzione dei costi derivanti da incidenti, infortuni e malattie professionali con conseguente possibilità di aumentare la qualità. Un punto importante per noi è quello della gestione dei tempi lavorativi, attraverso la conciliazione degli stessi con quelli familiari.

Essere selezionati e risultare vincitori di un concorso dove il numero delle ditte partecipanti risultavano essere un centinaio è davvero una grande soddisfazione e ci conferma la validità delle scelte fatte.



Tosi Diego - responsabile della sicurezza per la Tosi Serramenti e il presidente dell'Associazione Artigiani e delle piccole Imprese della provincia di Trento De Laurentis Roberto

da "TRENTINO" del 22 ottobre 2010



FALEGNAMERIA CASARSA



La nostra azienda nasce negli anni '60 come Falegnameria artigianale e poi si evolve, con il passare degli anni, in una realtà più ampia gestita dal 1997 da Cristiano Casarsa e supportata nella moglie Gioia e dalla madre Renata e come ultimo inserimento, nell'area commerciale, dal fratello Simone. La nostra offerta comprende il franchising PORTAS leader in Europa nel trasformare e conservare, con il rinnovo di porte interne e scale e la più recente commercializzazione con l'installazione eseguita personalmente, di infissi in PVC

della ditta TOSI SERRAMENTI. Quest'ultima scelta si è rivelata fondamentale per completare la gamma di prodotti e soddisfare la richiesta della nostra clientela, composta esclusivamente da privati che ricercano prodotti affidabili nel tempo, con prestazioni elevate e attenta cura nei dettagli estetici. Questo ci viene soddisfatto dalla TOSI SERRAMENTI, un importante realtà produttiva ma con la giusta mentalità artigianale che ci permette di porci su un mercato in continua evoluzione con la certezza di esserne sempre all'altezza.

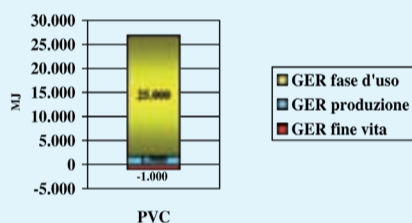
L' LCA del PVC

La crescente sensibilità ecologica del consumatore spinge sempre di più il mercato a realizzare ricerche sul reale impatto ambientale di un prodotto durante il suo intero ciclo di vita. In linea con questa tendenza eco-sostenibile, il PVC Forum Italia - Centro di Informazione sul PVC - ha commissionato allo Studio LCE (Life Cycle Engineering) di Torino, da anni specializzato nella realizzazione di valutazioni ambientali, il compito di effettuare uno studio di Life Cycle Assessment sui serramenti e gli avvolgibili in PVC, anche con lo scopo di confrontarne la sostenibilità con quella dei materiali alternativi. L' LCA è una metodologia finalizzata a valutare i carichi energetici e ambientali associati ad un prodotto, servizio o processo lungo l'intero ciclo di vita utile, come si usa dire "dalla culla alla tomba". I due principali parametri sono il GER (Gross Energy Requirement) che descrive il fabbisogno energetico complessivo espresso in MJ, e il GWP (Global Warming Potential) che esprime in Kg di CO₂ equivalente l'effetto serra potenziale a 100 anni.

Un aspetto fondamentale di questa tipologia di studio è l'individuazione dell' "unità funzionale" in base alla quale valutare i 2 parametri e confrontare i risultati tra prodotti alternativi (o come in questo caso tra materiali alternativi) aventi la stessa funzione. Per la presente LCA l'unità funzionale è definita in un serramento 120 x 150 (larghezza per altezza), vetro con

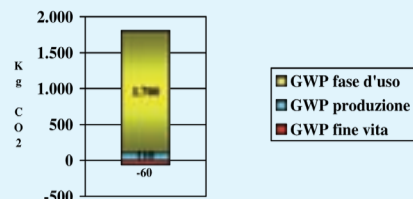
trasmissione termica U_g pari a 1,1 W/m²K, anta singola e vita utile fissata a 30 anni, analizzato durante 3 fasi: produzione, uso e fine vita. La fase di utilizzo prende in considerazione le attività di manutenzione ordinaria e le performance termiche invernali (intese come energia dispersa attraverso il serramento) in base alla trasmissione termica dell'unità funzionale. Nel caso del serramento in PVC questa è fissata, secondo una valutazione prestazionale media, in 1,4 W/m²K. Le dispersioni termiche sono valutate calcolando il flusso di potenza termica dispersa e l'energia annua consumata, prendendo come riferimento una località in fascia climatica D. Riguardo al fine vita, vengono calcolati gli impatti evitati in conseguenza del riutilizzo della materia prima. Per la parte opaca in PVC è ipotizzato un riciclo di tipo "chiuso" in cui il materiale recuperato viene impiegato in altri settori applicativi. Riportiamo i risultati ottenuti dal serramento in PVC, considerato secondo l'unità funzionale sopra descritta, in termini di GER e GWP.

GER infisso PVC nelle 3 fasi



GER complessivo per l'intero ciclo di vita: 25.900 MJ/unità infisso

GWP infisso PVC nelle 3 fasi



GWP complessivo per l'intero ciclo di vita: 1.750 Kg CO₂ eq./unità infisso

Associando all'unità funzionale serramento in PVC un avvolgibile, viene calcolato il GER e il GWP del sistema "infisso + schermo" nelle fasi di produzione e uso. Nel caso della tapparella in PVC dal peso di 9 Kg, è stabilita una trasmissione termica U del sistema pari a 1,24 W/m²K (la tapparella si considera abbassata per 12 ore/giorno).

GER sistema "infisso + avvolgibile" - fasi di produzione e uso



Infisso in PVC e avvolgibile in PVC

GWP sistema "infisso + avvolgibile" - fasi di produzione e uso



Infisso in PVC e avvolgibile in PVC

L'intero studio, dal quale emerge un'eccellente competitività ambientale del PVC rispetto ai materiali alternativi, è a disposizione di chi ne fosse interessato, contattando direttamente il PVC Forum Italia.

Rappresenta un efficace strumento a supporto di un concreto impegno del Centro verso una sempre maggiore sostenibilità dell'industria del PVC..

Il contributo dell'industria del PVC nella riduzione del consumo energetico e dell'impatto ambientale

PVC ed energia

Limitare il consumo delle risorse disponibili in natura e ridurre le emissioni di gas serra sono tra i principali obiettivi che molti Paesi hanno fissato sull'onda di quanto stabilito all'interno del Protocollo di Kyoto, del Piano di Johannesburg e dell'Action Plan della Commissione Europea. L'industria del PVC ha risposto a queste esigenze condivise offrendo da anni il proprio attivo contributo per la riduzione del consumo energetico e dell'impatto ambientale attraverso ricerche, progetti e iniziative sostenibili.

Da uno studio LCA sui profili finestre e avvolgibili in PVC, condotto dallo studio LCE di Torino su commissione del Centro di Informazione sul PVC e a disposizione di chiunque fosse interessato, emerge un ottimo comportamento del materiale polimerico sia in termini di consumo di energia (Gross Energy Requirement) che di contributo al riscaldamento globale (Global Warming Potential), anche in relazione ai materiali alternativi. Per comunicare i risultati di una LCA con informazioni attendibili, comparabili e oggettive, è possibile utilizzare la Dichiarazione Ambientale di Prodotto (EPD). Un'etichettatura volontaria che, in base alle norme ISO, deve essere verificata e convalidata da un organismo accreditato indipendente che garantisce la credibilità e la veridicità delle informazioni contenute nello studio LCA e nella dichiarazione. Consente di valorizzare la qualità ambientale del prodotto e di offrire un'informazione trasparente.

Verifiche effettuate hanno dimostrato che il serramento in PVC raggiunge valori di trasmissione termica U_w pari a 1 W/m²K, garantendo al progettista il rispetto con ampio margine di quanto richiesto dalle normative sul risparmio energetico. Come già avviene per il consumo di energia degli elettrodomestici ed a seguito delle indicazioni della Direttiva europea sull'efficienza energetica degli edifici (2002/91), il Centro di Informazione sul PVC pro-

pone una classificazione simile anche per i serramenti. A titolo esemplificativo potrebbe essere ipotizzata una suddivisione in 4 classi (A, B, C, D) in cui la trasmissione termica U_w di un'unità standard (1,30 X 1,30 m) sia minore o uguale rispettivamente a 1,3 - 2 - 3 - 5 W/m²K. Si stima che oggi in Europa ci siano più o meno 82 milioni di unità finestra di cui circa il 50% rientrerebbe nell'ultima classe. Ipotizzando in linea teorica di sostituirle tutte con serramenti in PVC di "classe A", si potrebbe ottenere un risparmio di circa 19.000 milioni di kWh/anno e di 4,26 mega tonnellate di CO₂. Sicuramente un'utopia che però sottolinea l'efficienza del PVC e il suo utile contributo all'impatto ambientale. Del tutto reale e concreta è invece la "Casa 2 Litri" di Ozzano (BO), esempio pilota del progetto Passivehouse promosso dal Centro di Informazione sul PVC insieme ad Alpe (Associazione Italiana Polistirene Espanso). Sono state costruite 5 villette e un centro didattico sperimentale che consumano annualmente circa 1,5 litri di combustibile equivalente per riscaldare, raffreddare e illuminare ogni metro quadro di superficie abitabile. Un valore di eccellenza raggiunto anche grazie all'utilizzo di serramenti in PVC.

Sempre in linea con questo approccio eco-compatibile, i soci del Centro hanno sviluppato "marchi volontari" sia per serramenti che per avvolgibili con l'obiettivo di garantire il progettista e l'utente sulla "qualità" e sulla "sostenibilità" dei materiali impiegati e del prodotto finito. La crescente sensibilità ambientale coinvolge sempre più anche l'utente finale portandolo a scegliere prodotti non solo in funzione delle loro caratteristiche tecniche e del rapporto costo/prestazione, ma anche in virtù della loro sostenibilità. I serramenti in PVC rispondono a tutte queste legittime esigenze.

www.pvcforum.it
www.sipvc.org

Dolomiti design... il futuro è oggi EBBENE C'E', IL COMPOSITO ESISTE



Il titolo, un po' insolito, è stato scelto perché pur avendolo già presentato nella rivista numero 0, qualche tempo fa ci è stato chiesto se questo tipo di materiale esistesse veramente, per questo motivo siamo a riproporlo, perché non conoscerlo significa perdere delle grandi opportunità.

Il Dolomiti Design nasce dalla miglior tecnologia aerospaziale e della formula uno. Esso si contraddistingue da tutti per l'innovativo materiale che lo compone, il composito in fibra di vetro. Una rivoluzione a 360° che apre gli orizzonti verso un mondo completamente nuovo, innovativo, permettendoci la produzione di serramenti completamente rivoluzionari.

La profondità di 86 mm, 6 camere, 3 guarnizioni e uno spessore del vetrocamera che può raggiungere i 52 mm ci permette di ottenere un serramento in classe A, con un isolamento termico che può raggiungere i 0,65 W/m²K, valore richiesto dallo standard delle case passive.

L'intreccio che le sue fibre di vetro subiscono durante la saldatura negli angoli, apportano una considerevole rigidità strutturale, aumentandone la resistenza eliminando così la necessità di inserire il rinforzo metallico e quindi anche il ponte termico che ne deriverebbe. Tutto questo porta le prestazioni di questo prodotto ai massimi livelli, dandoci la possibilità di creare serramenti con dimensioni proibitive fino ad ora con il PVC, ma offrendo allo stesso tempo una leggerezza senza pari per una semplice movimentazione del prodotto durante tutte le fasi, dalla produzione fino alla posa in opera.

I nostri serramenti prodotti con questo tipo di profilo ci permettono di garantire al cliente un ottimo isolamento acustico, grazie alle 3 guarnizioni dalla forma innovativa, al triplo vetro (4be/16Ar/4/16Ar/4be) di serie e un livello di sicurezza elevato, concorrono alla creazione di un clima abitativo

DA NOI PUOI TROVARE

- Finestre
- Portefinestre
- Portoncini
- Persiane
- Scuri
- Cassonetti
- Porte interne

sicuro e piacevole.

Le sue linee lisce, eleganti, non porose, facili da pulire offrono un ulteriore vantaggio perché eliminano tutte le perdite di tempo, garantendo con una semplice manutenzione e conservazione. Inoltre la realizzazione di serramenti altamente tecnologici e dalle forme più svariate, ci permettono di soddisfare le richieste architettoniche più estreme, pur mantenendo un'elevata funzionalità. Il profilo

DOLOMITI È LA SOLUZIONE CHE ASPETTAVI.

I nostri rivenditori

DITTE IN FIERA:

SARP - 64° fiera Campionaria del Friuli Venezia Giulia
svolta all'ente fiera di Pordenone dal 4 al 12 settembre.



Schiavon - Fiera dell'Artigianato dell'alto Vicentino
svolta a Marano Vicentino dal 7 al 10 ottobre.



Il futuro non si prende, si fa.

CALENDARIO CORSI 2011

MARKETING: "TRASFORMARE LA RELAZIONE CON IL CLIENTE"
LIVELLO BASE: "Qualità del servizio, qualità della relazione"

Destinatari: Commerciali
Periodo: **Febbraio**

- Obiettivi:
- Sviluppare capacità di aiuto diagnostico: conoscere se per individuare punti di forza ed aree di miglioramento;
 - Sviluppare capacità di comunicazione e relazione;
 - Sviluppare capacità di ascolto / empatia con il cliente
 - Orientare il servizio clienti dell'intero gruppo di lavoro alla consulenza ed alla promozione dei prodotti interni

RESPONSABILITÀ PENALE - CIVILE e SOCIALE

Destinatari: Titolari e chi ha responsabilità tecnico / amministrativa

Periodo: **Aprile**

- Obiettivi:
- Conoscere e approfondire le varie responsabilità a carico di chi opera in azienda

IL SERRAMENTO DALLA "A" alla "Z"

Destinatari: Commerciali

Periodo: **SU RICHIESTA**

- Obiettivi:
- Conoscere il prodotto Tosi

LA VENDITA ESTERNA ALLO SHOWROOM

Destinatari: Commerciali
Periodo: **Settembre**

- Obiettivi:
- Conoscere le regole del mercato
 - Capire a cosa serve realmente il serramento
 - Individuare i desideri e le necessità del cliente
 - Trasformare le caratteristiche tecniche del prodotto in argomenti di vendita

MARKETING

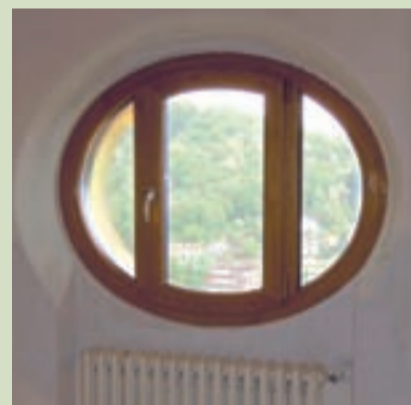
Destinatari: Commerciali in possesso dell'attestato del corso Marketing

Periodo: **Maggio**

- Obiettivi:
- Ripasso e approfondimenti delle nozioni apprese nel triennio

ATTENZIONE:
Per alcuni corsi, verrà effettuata una selezione dei partecipanti, dato il limitato numero di posti disponibili.

da segnalare
Bianchi Serramenti
particolare realizzazione
in provincia di Como



in tutta Italia

RIVENDITORI AUTORIZZATI TOSI

TRENTINO

TOSI SERRAMENTI di Tosi Flavio
Via Linfano 18/1 38062 ARCO (TN)
Tel. 0464 531212
info@tositech.com

PORTAS TURENSERVICE di Kirchner Oswald
Via Rupe, 25 - 38017 MEZZOLOMBARDO (TN)
Tel. 0461 602811
oswald.kirchner@virgilio.it

VENETO

ANDRETTA & MOROSATO snc
Via Goito, 14 - 37045 VIGO di LEGNAGO (VR)
Tel. 0442 / 600124
info@andrettoemorosato.com

BORGHETTI GIAMPIETRO falegnameria
Via Val Verde, 10 - 37020 MARANO VALPOLICELLA (VR)
Tel. 045 / 7755234
info@falegnameriaborghetti.it

MOZZO S.N.C.
Via della Consortia 23/A - 37127 AVESA (VR)
Tel. 045 / 915393
mg@mozzoblindati.it

VEGA SERRAMENTI SAS
Via Tione, 31 - 37010 PASTRENGO (VR)
Tel. 045 / 6770320
info@vegaserramenti.it

DI.SI snc di Fagotto Renato e Furlan Renè
Via Roviego 88/B 30030 MARTELLAGO (VE)
Tel. 041 5030060
amministrazione@di.si.it

VICENTINA SERRAMENTI
Viale Trieste, 332 - 36100 VICENZA
Tel. 0444 302659 - 0444 303500
vicser@vicser.it

DUESSE S.N.C. di Solazzo Elvezio & Ivan
VIA DON PERUZZI 26/G - 36027 ROSA' (VI)
Tel. 0424 581285
e-mail: info@duessecommerciale.it

SCHIAVON ADRIANO
Via dell'Artigianato, 25 36035 MARANO VICENTINO (VI)
Tel. 0445 621490
schiavonadriano@fiscali.it

PANAROTTO SERRAMENTI
VIA GRAONE, 14 36040 SAREGO (VI)
Tel. 0444.820906 - 820190
panarotto@artigiani.vi.it

MERIDIANA snc di Tamiazzo Franco & C.
Via Appia Monterosso, 4 35031 ABANO TERME (PD)
Tel. 049 8602699
e-mail: meridianainfissi@libero.it

COSTANTIN SERRAMENTI
VIA DELLA FRANCESCA, 37 35040 PIACENZA D'ADIGE (PD)
Tel. 0425 55108
costantin_serramenti@yahoo.it

LOMBARDIA

BIANCHI SERRAMENTI
via G.da Cermenate n.59 - 22063 Cantù (CO)
Tel. 031 714149
serramentibianchi@libero.it

MOLTENI MARCO e c. Snc
Via Oltrecolle, 15 22030 LIPOMO (CO)
Tel. 031 280440
info@moltenicarlo.com

SAMA s.r.l.
VIA CIVATI, 29/a 22031 - ALBAVILLA (CO)
Dal Lun. al Sab. 9.00-12.00/15.00-19.00 - Chiuso Lunedì mattina
Tel. 031.62.65.98
samatrade@fiscali.it

FRIULI

S.A.R.P SNC
Via G. Ellero, 3 Z.I. 33081 AVIANO (PN)
Tel. 0434 652576
portas.sarp@libero.it
sala espositiva presso nostra sede
orari ufficio: dal lunedì al venerdì dalle 08.00 alle 12.00 e dalle 13.00 alle 17.30 sabato previo appuntamento

FALEGNAMERIA CASARSA di Cristiano Casarsa
Via Colloredo, 103/3 - 105 33037 PASIAN DI PRATO (UD)
Tel. 0432 69594
e-mail: casarsac@falegnameriascasarsa.191.it

EMILIA ROMAGNA

BONZI LORENZO
Via Emilia Ponente, 451 a/b 40132 BOLOGNA
Cell. 335 6659212
e-mail: info@aleg.it

TOSCANA

KOSMA sas
Via Brasimone, 32 GALCIANA 59100 PRATO
Tel. 0574 066385 - apertura negozio dalle 15.00 alle 19.30 mattina
solo su appuntamento
cell. 346 5715385
info@kosmaitalia.it

REFERENTI PRESSO TOSI

PRANDI ROBERTO cell. 335 / 56.01.010
per studi tecnici

roberto.prandi@tositech.com

TUMIATTI MARZIA cell. 335 / 56.01.011

marzia.tumiatti@tositech.com

Zona di competenza - Provincia

AR-BL-FI-GO-GR-LI-LU-MS-PD-PI-PN
PO-PT-RO-SI-TV-VE-VI-TS-UD

AZZOLINI LAURA cell. 347 / 03.15.013

laura.azzolini@tositech.com

Zona di competenza - Provincia

CO-VA-LC-MI-BO-FE-RA-FO-RN-MO-
RE-PR-PV-BZ-TN-VE-BS-MN
Tutta la regione Abruzzo

CONSULENTI TOSI

MARCHI FABIO cell. 348 / 22.52.272

veneto@tositech.com

Zona di competenza - Provincia

(Veneto) BL-PD-RO-TV-VE-VI
(Friuli) GO-PN-TS-UD

CANTALUPPI EROS cell. 338 / 72.74.855

lombardiaavest@tositech.com

Zona di competenza - Provincia

CO-VA-LC-MI

BONZI LORENZO cell. 335 / 66.59.212

emilia@tositech.com

Zona di competenza - Provincia

BO-FE-FO-MO-PR-RA-RE-RN

ZANQUOGHI PAOLO cell. 338 / 53.06.295

zanquo2inwind.it

Zona di competenza - Provincia

PV

PRENCIPE MIGUEL cell. 338 / 35.75.698

miguel.prencipe@tositech.com

Zona di competenza - Provincia

BS-BZ-MN-TN-VR

FROSINI ALESSANDRO cell. 349 / 6735423

alessandro.frosini@tositech.com

Zona di competenza - Provincia

PO-SI-FI-GR-LI

FROSINI MASSIMO cell. 346 / 5715385

massimo.frosini@tositech.com

Zona di competenza - Provincia

PT-LU-PI-MS-AR