

FORMAZIONE

AUTORIPARATORI/CARROZZIERI 2015

Confartigianato Formazione presenta una selezione di corsi formativi dedicati alla categoria degli autoriparatori/carrozziere. I corsi vengono attivati al raggiungimento di un numero minimo di adesioni a partire da settembre 2015 (per segnalare il tuo interesse compila la scheda in ultima pagina e inviala a Confartigianato Formazione).

I corsi verranno svolti a Treviso o altra sede di Confartigianato qualora il numero di iscritti lo consenta. I corsi che necessitano di laboratori saranno svolti presso la sede dell'Istituto Tecnico Max Plack a Treviso o di Texa Spa a Monastier. Confartigianato Formazione comunicherà al momento della programmazione del corso le quote di iscrizione, il calendario e gli eventuali finanziamenti disponibili (Ebav, FSE, Fondi interprofessionali, ecc). Qualora un'azienda abbia almeno 3 persone da formare Confartigianato progetta su misura obiettivi, contenuti e durata di ciascun corso.

CRESCITA PERSONALE

1. **AUTORIPARATORI 2.0 - pensare globale, agire locale (8 ore)**

Per cambiare non basta sapere cosa fare, bisogna sapere come farlo. Occorre sapere come essere diversi per affrontare un mercato in continua evoluzione perché insieme ad una strategia ci vuole anche un atteggiamento differente. A partire dalla visione e della missione aziendale, il corso guiderà i partecipanti, titolari di impresa, impareranno a riconoscere il proprio stile di leadership, a gestire il tempo tra urgenza e importanza e a definire gli obiettivi aziendali e personali.

2. **COMUNICAZIONE EFFICACE - non si può non comunicare (8 ore)**

Un programma di formazione dedicata solo a quegli autoriparatori che vogliono imparare a comunicare in modo efficace con i propri clienti, perché comunicare in modo adeguato fa la differenza tra un autoriparatore di successo e uno che si lamenta continuamente del poco lavoro. Oggi infatti, saper riparare bene un'auto non basta più, l'automobilista ha cambiato le sue abitudini di spesa e l'autoriparatore deve acquisire nuove competenze che non sono quelle tecniche.

3. **OFFICINA MARKETING - essere nella mente del cliente come prima scelta (8 ore)**

La qualità e la professionalità nella riparazione, oggi, è data per scontata. Fino a qualche anno fa era sufficiente offrire una buona riparazione, oggi, evidentemente, non è più così. Il cliente è più informato, anche grazie ad internet, e desidera un interlocutore che sia attento alle sue esigenze e ai suoi bisogni in maniera complessiva. La riparazione dell'auto viene valutata come esperienza complessiva, non solo come intervento tecnico. Ecco allora che è necessario essere nella mente del cliente come prima scelta.

CORSI TECNICI

4. **GESTIONE E INNOVAZIONE DEI SISTEMI ELETTRONICI NEGLI AUTOVEICOLI (16 ore)**

Nell'evoluzione degli attuali supporti a sostegno dell'automotive, acquisisce particolare rilievo l'ambito dei sistemi elettronici che compongono l'autoveicolo. In particolare attraverso l'utilizzo dell'oscilloscopio per le rilevazioni delle anomalie della struttura elettronica dell'auto e la conoscenza dei sensori e degli attuatori presenti nelle auto ibride.

5. **GESTIONE E INNOVAZIONE DEI SISTEMI DI TRASMISSIONE NEGLI AUTOVEICOLI (16 ore)**

L'intervento formativo sarà incentrato sulle caratteristiche dei sistemi di trasmissione degli autoveicoli, con un approfondimento relativo ai vari tipi di cambio e alle loro caratteristiche e funzionamento e al controllo di trazione. I principali temi: il cambio degli autoveicoli, vantaggi e svantaggi, il controllo di trazione, i dispositivi antislittamento e antipattinamento, principi di funzionamento.

6. **INNOVAZIONE, CARATTERISTICHE E PECULIARITÀ DEI DIVERSI TIPI DI MOTORE (16 ore)**

Il percorso formativo intende evidenziare caratteristiche ed evoluzione dei motori diesel, benzina ed elettrici. I principali temi: la carburazione nei moderni motori a benzina, sistemi di gestione motori a benzina a iniezione indiretta e diretta, gestione elettronica motore con carburanti alternativi, i motori elettrici.

7. **TECNICHE DI DIAGNOSI CAR, AZZERAMENTO E CONFIGURAZIONI (8 ore)**

La diagnosi di un veicolo è oggi una delle sfide più difficili e, considerando il gran numero di sistemi presenti su un autoveicolo, può essere determinante, per una veloce risoluzione del problema, conoscere bene il sistema che si vuole diagnosticare. L'obiettivo del corso è quello di apprendere l'architettura e le strategie di funzionamento di diversi sistemi elettronici di ultima generazione, nonché la loro diagnosi, la regolazione e, soprattutto, quando e come eseguire le diverse configurazioni richieste dal costruttore.

8. **TPMS: MONITORAGGIO DELLA PRESSIONE PNEUMATICI E PROCEDURE DI RIPRISTINO (4 ore)**

Con la direttiva CE 661/2009 che definisce gli standard sulla sicurezza di un autoveicolo, e a decorrere dal 1 novembre 2014, tutte le autovetture ai fini dell'immatricolazione devono essere obbligatoriamente dotate di un sistema TPMS. Per questo motivo sono stati progettati dei sistemi elettronici in grado di monitorare costantemente lo stato di gonfiaggio dei pneumatici, avvertendo tempestivamente il conducente quando la pressione non è conforme ai valori previsti dal costruttore.

9. **FUNZIONAMENTO E DIAGNOSI SISTEMI IBRIDI (8 ore)**

Il corso affronta il funzionamento e la diagnosi dei sistemi Start & Stop di Citroen, BMW e Fiat e il funzionamento e diagnosi dei sistemi Micro Hybrid (Honda), Mild hybrid e Full Hybrid (Volkswagen) e come operarvi di conseguenza in sicurezza.

10. **SVOLGIMENTO DI LAVORI ELETTRICI FUORI TENSIONE, IN PROSSIMITÀ E ST (16 ore)**

L'obiettivo del corso è quello di fornire ai partecipanti la formazione minima necessaria per eseguire in sicurezza i lavori elettrici su automobili ibride ed elettriche. Il D. Lgs 81/08, comunemente detto Testo Unico sulla Sicurezza negli Ambienti di Lavoro, prescrive l'obbligo per il datore di lavoro di formare ciascun lavoratore in materia di salute e sicurezza anche con riferimento ai rischi riferiti alle mansioni e ai possibili danni e alle conseguenti misure e procedure di prevenzione e protezione caratteristici del settore o comparto di appartenenza (art. 37). Inoltre, nel caso di lavori elettrici in tensione, diviene obbligatorio per il datore di lavoro (art. 82) riconoscere l'idoneità dei lavoratori secondo le indicazioni della pertinente normativa tecnica. Nel caso specifico la normativa di riferimento è la norma CEI 11-27, che fornisce gli elementi essenziali per la formazione degli addetti ai lavori elettrici e la norma CEI EN 50110-1 norma europea di riferimento. Sulla base di quanto sopra evidenziato, il titolare di autofficina deve attribuire al lavoratore l'adeguato livello di qualifica per eseguire, in presenza di auto ibride/elettriche, lavori elettrici in sicurezza; i livelli previsti sono: persona esperta (PES), persona avvertita (PAV) e infine persona idonea ai lavori elettrici sotto tensione.

PERCORSI PER TECNICI DIAGNOSI DELL'AUTOVEICOLO

11. **BASIC CAR DIAGNOSTIC (24 ore)**

I. Tecniche di diagnosi e configurazione dei sistemi elettronici

Le tecniche di diagnosi sui veicoli di nuova generazione e le configurazioni dei componenti elettronici dopo un intervento di riparazione

II. Fondamenti di elettrotecnica e diagnosi dei componenti

La diagnosi elettronica di un autoveicolo, le misurazioni con l'oscilloscopio, l'analisi dei componenti e lettura dei schemi elettrici atti al controllo dei circuiti per la risoluzione dei guasti

III. Sistemi antinquinamento "Catalizzatori - FAP - EGR - Sonde λ "

Evoluzione dei sistemi per l'abbattimento delle emissioni nocive dei motori Diesel e Benzina; catalizzatori, DPF, FAP, EGR.

12. **MASTER CAR DIAGNOSTIC (24 ore)**

I. Tecniche di azzeramento, configurazioni e regolazioni elettroniche

Le tecniche di azzeramento, le configurazioni, le regolazioni e le codifiche degli apparati elettronici per il loro ripristino dopo una riparazione del veicolo.

II. Funzionamento e diagnosi delle reti CAN-BUS

Funzionamento e diagnosi dei sistemi di trasmissione e ricezione dati del Controller Area Network che equipaggiano i moderni autoveicoli - Reti CAN-BUS

III. La gestione del motore diesel con sistema Common Rail

Funzionamento e diagnosi del sistema elettronico e idraulico per gestione dei motori Diesel con impianto Common Rail di IV° generazione.

PERCORSI SPECIFICI PER CARROZZIERI

13. RISARCIMENTI VELOCI CON LA CESSIONE DEL CREDITO (6 ore)

Durante gli incontri saranno forniti gratuitamente modelli da utilizzare in Carrozzeria

Il corso affronterà i seguenti argomenti:

- A. La gestione del cliente che ha subito il sinistro.
- B. Compilazione e verifica della CAI (consigli pratici ed indicazioni operative).
- C. La cessione del credito (indicazioni pratiche e modelli da utilizzare).
- D. Procedure operative e tempificazione delle operazioni da eseguire.
- E. I termini imposti dal codice delle assicurazioni per il risarcimento dei danni.
- F. La negoziazione assistita e i sinistri stradali.

PERCORSI DIGITAL

La rivoluzione digitale e le nuove opportunità per le piccole imprese – 18 ore

2,5 miliardi di persone nel mondo hanno accesso a Internet, 35 milioni solo in Italia. Termini quali: social network, cloud, motori di ricerca, newsletter, e-commerce sono entrati nel linguaggio comune e il loro utilizzo risulta naturale per moltissime persone soprattutto di nuova generazione. Facebook, il più noto fra i social network, vanta oltre un miliardo di utenti, Twitter oltre 500 milioni. L'80% delle imprese americane utilizza per la ricerca del personale un altro social network: LinkedIn. La diffusione dei dispositivi mobili come smartphone e tablet rappresentano poi una rivoluzione nella rivoluzione. Sempre connessi, sempre disponibili a conoscere o acquistare su piattaforme di e-commerce.

Gli strumenti digitali sono ben lontani dall'essere una moda, sono un cambiamento epocale nel modo di comunicare, collaborare, coltivare la reputazione aziendale, vendere un prodotto/servizio. Un'opportunità imperdibile, insomma, per rendere più competitive le nostre imprese.

I principali temi trattati dal corso:

- Fondamenti di marketing e il web marketing
- L'universo Google e il potere dei motori di ricerca
- La reputazione aziendale online
- L' Email marketing
- I social media: Facebook, Twitter, LinkedIn, Google +
- Il blogging
- Investire in pubblicità online
- L'e-commerce

Facebook, Twitter e gli altri social media al servizio della comunicazione aziendale – 18 ore

La crescita dei Social Network, ed in particolare di Facebook, impongono alle imprese una presenza ragionata all'interno di questi formidabili palcoscenici digitali. Palcoscenici che possono essere, al contempo, vetrine di grande impatto ma anche, se utilizzati con incuria o in modo errato, fonti di opinioni e commenti negativi per le aziende coinvolte.

Il corso di Social Media Marketing ha l'obiettivo di guidare l'azienda, e nello specifico la piccola impresa, allo sviluppo di una consapevolezza sui seguenti temi:

- Il potenziale comunicativo dei Social Media Marketing
- I principali Social Media e il loro utilizzo: Facebook, Twitter, Google+, LinkedIn, Instagram
- La presenza aziendale sui Social Media
- I blog aziendali e la scrittura social

Il sito web aziendale: come crearlo, gestirlo e promuoverlo in modo efficace – 18 ore

Progettare, costruire e promuovere bene un sito internet è ormai un obbligo per tutte le aziende attente alla propria comunicazione. La raccolta di informazioni on-line su prodotti e servizi, nonché sulle aziende che li offrono, è ormai una prassi consolidata di chiunque sia intenzionato ad effettuare un acquisto o semplicemente a conoscere meglio un prodotto o un'azienda. Ma di chi fidarsi? Quali tecnologie utilizzare? E soprattutto: come gestire e promuovere un sito web efficace? Per comunicare tramite un sito web è infatti essenziale avere un sito curato, aggiornato, con contenuti interessanti, ma anche "ben posizionato" ossia visibile dai motori di ricerca e quindi facilmente individuabile dagli utenti. Il corso ha l'obiettivo di fornire basi e strumenti per avere in modo efficace un sito web. I principali temi trattati sono:

- Introduzione alla Search Engine Optimization
- "I segreti" dei motori di ricerca e del loro funzionamento
- I fattori che influenzano il posizionamento online
- Cosa cerca l'utente in rete?
- Individuazione delle keywords

PERCORSI DIGITAL

Il sito web aziendale: come crearlo, gestirlo e promuoverlo in modo efficace – 18 ore

Progettare, costruire e promuovere bene un sito internet è ormai un obbligo per tutte le aziende attente alla propria comunicazione. La raccolta di informazioni on-line su prodotti e servizi, nonché sulle aziende che li offrono, è ormai una prassi consolidata di chiunque sia intenzionato ad effettuare un acquisto o semplicemente a conoscere meglio un prodotto o un'azienda. Ma di chi fidarsi? Quali tecnologie utilizzare? E soprattutto: come gestire e promuovere un sito web efficace? Per comunicare tramite un sito web è infatti essenziale avere un sito curato, aggiornato, con contenuti interessanti, ma anche "ben posizionato" ossia visibile dai motori di ricerca e quindi facilmente individuabile dagli utenti. Il corso ha l'obiettivo di fornire basi e strumenti per avere in modo efficace un sito web. I principali temi trattati sono:

- Introduzione alla Search Engine Optimization
- "I segreti" dei motori di ricerca e del loro funzionamento
- I fattori che influenzano il posizionamento online
- Cosa cerca l'utente in rete?
- Individuazione delle keywords

Investire in pubblicità online: web advertising e web marketing – 18 ore

Il mercato online del web advertising in Europa ha un valore di 24 miliardi di euro con un trend in forte crescita. In Italia, il giro d'affari è ormai di 1,4 miliardi di euro anch'esso in continua crescita ed in completa controtendenza rispetto alla contrazione registrata degli investimenti pubblicitari in canali tradizionali. Ma perché il marketing on-line è così importante? Ha senso per una piccola impresa investire sul web? E come farlo senza "buttare i soldi"?

Il corso fornirà un quadro esaustivo sul web advertising e sul web marketing, trattando i seguenti temi:

- Il web marketing, potenzialità e avvertenze
- Campagne promozionali: strategie e contenuti
- Siti web e mobile: alternative, pro e contro
- Search marketing: mercato e numeri
- La visibilità e la pubblicità sui motori di ricerca
- Email marketing: piano, analisi, strumenti
- Social media marketing: canali e strumenti
- Web analytics: cos'è e come si usa

E-commerce: le nuove opportunità per vendere online – 18 ore

Negli ultimi anni, moltissime imprese sono nate o hanno accresciuto il proprio fatturato vendendo prodotti o servizi online. Le statistiche testimoniano l'ottimo andamento del settore, in Italia c'è un fatturato stimato per l'anno in corso di oltre 11 miliardi di euro, salito del 17% rispetto all'anno passato. Ma quando è davvero opportuno pensare all'e-commerce? Quali sono le opportunità e i rischi? Con quale strategia avvicinarsi alla vendita on-line? E quali gli strumenti?

Il corso approfondisce i seguenti temi:

- Pianificare l'e-commerce
- Le piattaforme e-commerce, come scegliere quella giusta
- Il catalogo prodotti: creazione, gestione e manutenzione
- La gestione della logistica
- Misurare e ottimizzare le campagne
- La web analysis nell'e-commerce
- Misurare il ritorno degli investimenti

FORMAZIONE

AUTORIPARATORI/CARROZZIERI 2015

SCHEDA DI SEGNALAZIONE INTERESSE

AZIENDA	
INDIRIZZO	
CAP/CITTÀ	
TEL E-MAIL	
REFERENTE (nome e cognome)	

SIAMO INTERESSATI AI SEGUENTI PERCORSI FORMATIVI

	Numero partecipanti
AUTORIPARATORI 2.0 (8 ore)	
COMUNICAZIONE EFFICACE (8 ore)	
OFFICINA MARKETING (8 ore)	
GESTIONE E INNOVAZIONE DEI SISTEMI ELETTRONICI DEGLI AUTOVEICOLI (16 ore)	
GESTIONE E INNOVAZIONE DEI SISTEMI DI TRASMISSIONE NEGLI AUTOVEICOLI (16 ore)	
INNOVAZIONE, CARATTERISTICHE E PECULIARITÀ DEI DIVERSI TIPI DI MOTORE (16 ore)	
TECNICHE DI DIAGNOSI CAR, AZZERAMENTO E CONFIGURAZIONI (8 ore)	
TPMS: MONITORAGGIO DELLA PRESSIONE PNEUMATICI E PROCEDURE DI RIPRISTINO (4 ore)	
FUNZIONAMENTO E DIAGNOSI DEI SISTEMI IBRIDI (8 ore)	
SVOLGIMENTO DI LAVORI ELETTRICI FUORI TENSIONE, IN PROSSIMITÀ E ST (16 ore)	
BASIC CAR DIAGNOSTIC (24 ore)	
MASTER CAR DIAGNOSTIC (24 ore)	
RISARCIMENTI VELOCI CON LA CESSIONE DEL CREDITO (6 ore)	
LA RIVOLUZIONE DIGITALE E LE NUOVE OPPORTUNITÀ PER LE IMPRESE (18 ore)	
FACEBOOK, TWITTER E GLI ALTRI SOCIAL MEDIA AL SERVIZIO DELLA COMUNICAZIONE AZIENDALE (18 ore)	
IL SITO WEB AZIENDALE: COME CREARLO, GESTIRLO E PROMUOVERLO IN MODO EFFICACE (18 ore)	
INVESTIRE IN PUBBLICITÀ ONLINE: WEB ADVERTISING E WEB MARKETING (18 ore)	
E-COMMERCE: LE NUOVE OPPORTUNITÀ PER VENDERE ONLINE (18 ore)	
ALTRO (specificare) _____	

DA INVIARE A INFO@CONFARTIGIANATOFORMAZIONE.TV O FAX 0422.269658