

Corso

Metallurgia per Venditori ed Acquisitori di Prodotti in Acciaio

GRANIT
ENGINEERING
graniteng.com

OBIETTIVI DIDATTICI Il Corso, espressamente progettato per Venditori ed Acquisitori, ha l'obiettivo di fornire ai Partecipanti, attraverso un linguaggio tecnico dedicato e semplificato, i concetti base della metallurgia e del trattamento termico, a supporto delle fasi di vendita e di acquisto dei prodotti in acciaio. Al termine del Corso il Partecipante sarà in grado interpretare correttamente le richieste tecniche del Cliente, rapportarsi nel modo più efficace con i propri Reparti di Produzione e Qualità, gestire le richieste di offerta e gli ordini di acquisto in modo efficiente e sicuro, citando la normativa di riferimento essenziale, di prodotti realizzati con le principali famiglie di acciaio : strutturale, speciale da costruzione, inossidabile e da utensili

DESTINATARI Addetti Commerciali ed Addetti all'Ufficio Acquisti impiegati in Aziende che progettano, trasformano, producono o commercializzano prodotti e manufatti realizzati in acciaio

DURATA Modulabile da 8 a 16 h in funzione del grado di approfondimento richiesto dal Cliente

PROGRAMMA

- Richiami di metallurgia degli acciai. Le definizioni essenziali per sapere cosa si sta vendendo ed acquistando
- La fabbricazione degli acciai e gli elementi di lega : cosa determina il costo dell'acciaio
- La classificazione, designazione ed applicazioni tipiche delle principali famiglie di acciai : strutturali, speciali da costruzione, inossidabili e da utensili. Focalizzare i mercati di riferimento
- La caratterizzazione meccanica dell'acciaio : prova di trazione, durezza, resilienza. Le definizioni essenziali
- I documenti di controllo EN 10204 : la documentazione fondamentale che accompagna ogni vendita ed acquisto
- I trattamenti termici : come e perché si trasforma termicamente l'acciaio
- Le applicazioni speciali : il trattamento termico degli acciai non dedicati , possibilità di sviluppo di prodotto e di vendita. Soddisfare il Cliente e aprire nuovi mercati
- La dimensione del grano, lo stato inclusionale degli acciai (micropurezza), la bandosità, la decarburazione superficiale. Le sorgenti primarie di incompienza e reclamo
- Come valutare e gestire le specifiche tecniche di acquisto dei prodotti in acciaio dei Clienti più esigenti
- Come utilizzare la Normativa di riferimento Europea ed Extra Europea : capirsi da subito, l'importanza di utilizzare un linguaggio comune
- Come gestire la vendita e l'acquisto dei prodotti in acciaio : il primo approccio con un nuovo Cliente, la Customer Maintenance dei Clienti Storici, ascoltare le esigenze del Cliente, intuire i fabbisogni e le specificità di utilizzo, l'assistenza tecnica, l'importanza delle campionature, l'acquisizione dell'ordine, la gestione del reclamo dal punto di vista commerciale, la fidelizzazione del Cliente
- Simulazione di un primo contatto con nuovo Cliente : esercitazione di vendita e acquisto in Aula

MATERIALE DIDATTICO pdf della presentazione

SEDE Presso Cliente o erogazione in Remoto

COSTI Saranno definiti in funzione del numero di Partecipanti e del grado di customizzazione

CONTATTI Per informazioni relative a costi, disponibilità, customizzazione dei Corsi :
info@graniteng.com o 339 1897598

DOCENZA Dott. Ing. Tommaso Maria Bianchi, Laureato in Ingegneria Meccanica ad Orientamento Metallurgico, Diplomato International Welding Engineer IWE, Iscritto all'Elenco dei Consulenti Tecnici Ordine degli Ingegneri di Bergamo nella Categoria 17 (Metallurgia e Tecnologie dei Metalli) per le Specializzazioni :
17.1 Tecnologia, trattamenti termici e saldature
17.2 Metallurgia
17.3 Siderurgia
17.4 Controlli
Consulente e Formatore in ambito di metallurgia, trattamento termico, failure analysis ed ingegneria della saldatura, con esperienza maturata dal 2001