



Quanta voglia di conoscere e crescere

Ci eravamo lasciati con la visita a Norimberga. Ci siamo ritrovati all'aeroporto di Treviso per continuare il nostro viaggio in compagnia di chi negli anni ha creduto in noi e nelle nostre iniziative.

Abbiamo visitato gli stabilimenti di Hermeskeil, Reinsfeld e Siegen della SIEGENIA-AUBI, toccando con mano il valore di un'azienda leader nel mercato delle chiusure per serramenti.

Quanto interesse, quanta voglia di conoscere e comprendere da parte di voi serramentisti. Non lo diciamo per elogiare, ma perché stare assieme a voi qualche giorno ci ha fatto comprendere quanto dobbiamo ancora conoscere per essere al vostro passo e divenire realmente dei consulenti professionisti.

L'onda di entusiasmo creata da questa visita ci ha spinti ad organizzare e realizzare con un ottimo risultato il seminario del dottor Mario Silvano ed il dottor Franco Tagliente:

"I segreti della vendita. Continuare a vendere anche nei periodi difficili".

Settanta aziende vi hanno partecipato con vivo interesse e piena attenzione.

Speriamo che questa nostra voglia di crescere abbia dato a tutti i partecipanti nuovi spunti di riflessione per ottenere risultati ancora migliori nelle loro aziende.

Come è ormai nella nostra natura ogni successo ci spinge a migliorare in continuazione ed è per questo che nell'ultima pagina trovate già i prossimi appuntamenti pensati per voi.

Colfert srl • Daniele e Mirco Zanato

Maniglia FARO la tua maniglia esclusiva

FARO festeggia quota 50.000

50.000 sono le maniglie FARO che contribuiscono alla bellezza dei vostri serramenti.

Nata dalla collaborazione tra COLFERT, HOPPE e voi

clienti, ha raggiunto tale risultato in quasi due anni dalla sua creazione.

Un successo previsto, visto che le forme e le linee del modello sono state create oltre che dallo studio di design, anche da voi utilizzatori che con i vostri preziosi consigli avete contribuito ad ottenere una maniglia ergonomica e bella oltre che di grande effetto.

Per festeggiare tale traguardo COLFERT ha ideato una promozione che i nostri consulenti vi presenteranno nel mese di luglio.



Il segreto della vendita: il Cliente

di Mario Silvano

È stata, quella organizzata dalla famiglia Zanato, una bella e utile occasione per stare assieme a numerosi professionisti per serramento e dei suoi accessori. Continuo a stupirmi di quanto le persone sentano forte il bisogno di soffermarsi a riflettere sugli elementi fondanti un atto di vendita e volentieri condivido con loro gli oltre cinquantasei anni passati a praticare quest'arte.

Quella del vendere è però un'arte democratica, se è vero che esistono i fuoriclasse è anche vero che ognuno può migliorare la sua tecnica personale e diventarne un ottimo praticante.

Ciò che ho inteso trasmettervi nello stare due giorni con voi è proprio il seguente concetto: un buon metodo e la volontà di metterlo in pratica sono i requisiti che possono trasformare chiunque da raccogliitore di ordini a venditore.

Troppe volte ho visto infatti ottimi individui dotati di naturali potenzialità muoversi con successo solo in maniera spontanea

ed istintiva senza seguire alcun modello comportamentale per poi arenarsi non appena lo scenario del mercato subiva anche solo lievi trasformazioni. Ho visto però anche persone normali che con una rigorosa applicazione di un metodo e con la volontà di raggiungere degli obiettivi hanno ottenuto molto più di quanto altri hanno avuto.

L'incontro col cliente è come l'incontro con la donna dei propri sogni, chiunque di noi si prenderebbe cura di lei, l'ascolterebbe con attenzione pronto ad esserle utile là dove possibile, non la trascurerebbe dando per scontato il suo amore per noi. Come dice quel vecchio adagio "se non ti prendi cura tu del tuo cliente di penserà qualcun altro a farlo".

A tutti noi piace essere considerati importanti; ovviamente anche ai clienti.

Qualcuno, argomentando in maniera inappuntabile e precisa, potrebbe dirmi che i tempi sono cambiati, che i mercati sono più complessi, che i cinesi sono più agguerriti, che i margini si sono compressi, che una volta era più facile. A queste persone posso solo rispondere: Capisco! E suggerire loro la pratica di quel facile esercizio che si riassume in poche lettere (WIGAI - What is good about it - cosa c'è di buono in questo) e che potrà aiutarli ad intravedere la propria strada.



Visita alla

SIEGENIA AUBI[®]
SOLUTIONS INSIDE

In maggio in compagnia di 25 aziende produttrici di serramenti, sia in PVC che in legno, abbiamo visitato gli stabilimenti di una delle aziende più importanti a livello mondiale nella produzione di sistemi di chiusura e apertura per infissi: la SIEGENIA-AUBI.

Oltre alla qualità e utilità riconosciuta del prodotto nel mercato, la produzione ha impressionato per la mole di accessori fabbricati soprattutto nello stabilimento di Siegen.

La visita è stata accompagnata naturalmente dalla consueta allegra compagnia che nei momenti di convivio ha unito i partecipanti.



I numeri di SIEGENIA -AUBI

- fatturato 2005: 270 milioni di Euro
- numero dipendenti: 2.345
- articoli prodotti: 60.000
- superficie totale degli stabilimenti: 32.800 m²
 Siegen: 18.000 m²
 Hermeskeil: 6.800 m²
 Reinsfeld: 8.000 m².



Giornata di Formazione

MARCATURA CE DEI SERRAMENTI**(pedonabili) secondo norma europea EN 14351-1**

14 ottobre 2006
sala "Laboratorio", via dei Mille,
Frescada di Preganziol (TV)

Organizzazione
dell'evento
COLFERT srl

Programma

La giornata ha lo scopo di dare le informazioni ai produttori di serramenti sui compiti che li attendono per porre la marcatura CE sui serramenti.

Le scadenze sono stabilite come segue:

- dal gennaio 2007 possibilità di porre la marcatura CE
- dal gennaio 2009 obbligo di porre la marcatura CE

Il relatore è l'arch. **Mario Sanvito** che ha seguito fin dagli inizi lo sviluppo della normativa in ambito europeo e si occupa dei sistemi qualità aziendali come consulente e valutatore.

ore 9,00 > 9,30	MODULO 1 Presentazione Direttiva 89/106/CEE Prodotti da costruzione (CPD)
	<ul style="list-style-type: none"> • Dir 89/106/CEE prodotti da costruzione e documenti di supporto e complementari • I requisiti essenziali per i prodotti da costruzione • I sistemi di attestazione della conformità • Riepilogo dei compiti da sviluppare ai fini della dichiarazione di conformità • Le classi di rischio • Esempio di etichettatura che accompagna il marchio CE • Azioni e significato della marcatura CE
ore 9,30 > 10,10	MODULO 1 Contenuto della EN 14351-1 serramenti pedonali
	<ul style="list-style-type: none"> • Lo stato della normativa (incluse altre norme di interesse dei serramentisti) • I contenuti principali della EN 14351-1 Finestre e porte finestre <ul style="list-style-type: none"> > Tabella classi di prestazione di una finestra > Esempio di documenti di informazione > Dipendenza tra caratteristiche e componenti > I controlli obbligatori
ore 10,10 > 10,40	MODULO 3 Le prove di tipo iniziali
	<ul style="list-style-type: none"> • I principi guida per le prove (p. 7.2 della EN 14351-1) • Determinazione delle caratteristiche: esempio per finestre • Finestre scelta opzionale di campioni rappresentativi per le prove • I laboratori di prova ed enti di certificazione • Stima dei costi
ore 10,40 > 11,00	Intervallo
ore 11,00 > 12,40	MODULO 4 La definizione del Controllo di produzione (FPC)
	<ul style="list-style-type: none"> • FPC: le indicazioni date dalla norma EN 14351-1 (p. 7.3) • Esempio di sommario generale del manuale qualità • Generalità sulle fasi operative per avviare FPC • Esempio di contenuti della documentazione FPC <ul style="list-style-type: none"> > (presentazione di un modello di manuale)
ore 12,40 > 13,00	DIBATTITO FINALE, CONCLUSIONI, PRANZO

Scheda di adesione *Compilare, tagliare e spedire via fax allo 0422 498798*

SI parteciperò all'incontro

Nome e Cognome	Azienda
Indirizzo	
Tel	E-mail
Firma	<small>Ai sensi del D.Lgs 196/2003 "Tutela dei dati personali", i dati raccolti nel presente coupon verranno trattati per l'invio di materiale tecnico informativo. Secondo quanto disposto dalla legge citata, Lei ha diritto in qualsiasi momento di far cancellare o modificare i suoi dati.</small>



Vi ricordiamo che stiamo organizzando un viaggio premio in **BRASILE** per la primavera del 2007. Se non l'hanno ancora fatto, a breve i nostri agenti di vendita vi presenteranno il programma e le modalità per partecipare.



Vi ricordiamo, inoltre, che saremo chiusi al pubblico per le ferie estive dal **10 al 27 AGOSTO 2006**. COLFERT vi augura **BUONE VACANZE**. Arrivederci al 28 agosto.