

ENERGY
CORSO BOOSTER
EDIZIONE N° 1

Strategie di Offerta nel Nuovo Mercato dell'Energia: comprendere le regole del gioco



**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: comprendere le regole del gioco

Un programma che offre una comprensione approfondita delle condizioni economiche e contrattuali nel mercato libero dell'energia, con un focus su analisi e creazione di offerte competitive e conformi alla normativa ARERA.

Perché scegliere questo corso?

Con l'avvento del mercato libero la comprensione delle offerte economiche di luce e gas diviene elemento essenziale per orientarsi nel variegato mondo dell'energia. Il corso introduce alla lettura, analisi e rilevazione delle caratteristiche delle offerte ed è destinato tanto agli operatori esperti che ai principianti e agli energy manager. Attraverso una panoramica sulla composizione delle offerte, la loro analisi ed esercizi pratici i docenti vi guideranno nel complesso labirinto di norme che regolano la scrittura delle differenti offerte di luce e gas. Scadenze, limitazioni, corrispettivi, informazioni, servizi accessori e molto altro costituiscono gli elementi formativi del corso. L'obiettivo è formare le persone sull'ambito normato dall'Arera in merito alla BT (bassa tensione) dell'energia elettrica ed alle offerte con consumi di gas naturale inferiori a 200mila Smc.

- **Comprensione Approfondita del Mercato:** Impara a muoverti nel complesso mercato dell'energia con una conoscenza dettagliata delle condizioni tecniche ed economiche (CTE), e prendere decisioni vantaggiose.
- **Competenze Pratiche Immediatamente Applicabili:** Acquisisci abilità direttamente applicabili nel tuo lavoro quotidiano, migliorando la tua capacità di analizzare e creare offerte energetiche, e negoziare contratti.
- **Interazione Diretta con Esperti del Settore:** Beneficia dell'esperienza e delle competenze di professionisti riconosciuti nel campo dell'energia, che ti guideranno attraverso le sfide del mercato e risponderanno a domande specifiche.
- **Materiale e strumenti didattici:** Avrai accesso a strumenti, materiali didattici aggiornati e simulazioni pratiche.



Struttura del corso



Partenza: 21 Giugno 2024



Fine: 28 Giugno 2024



Durata complessiva: 8 ore



Lezioni: venerdì 21 e venerdì 28 dalle 14:30 alle 18:30



Modalità di erogazione: Live Streaming



Attestato: Attestato di frequenza



A chi è rivolto il corso?

Destinatari

Agenti di Vendita del Settore Energetico: Professionisti con diversi livelli di esperienza, che necessitano di capire e leggere le condizioni economiche nel mercato e di imparare come muoversi efficacemente. Dipendenti di Aziende del Settore Energetico: Coloro che lavorano in aziende di energia e hanno bisogno di comprendere meglio le bollette, le condizioni di mercato e la struttura delle offerte dell'azienda. 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. Professionisti nel Settore delle Associazioni di Consumatori o Legali: Esperti che devono comprendere le Condizioni Tecniche ed Economiche (CTE) per assistere i consumatori.



Sbocchi Professionali

Agenti di Vendita nel Settore Energia: Professionisti in grado di formulare e negoziare offerte energetiche più competitive e adatte alle esigenze dei clienti. Dipendenti nei Reparti di Pricing e Fatturazione di Aziende Energetiche: Acquisendo competenze specifiche nella lettura e analisi delle condizioni di fornitura, 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, essi possono consigliare strategie di acquisto ottimali per le aziende. Specialista per Associazioni di Consumatori: Esperti che possono offrire consulenza e supporto a consumatori e aziende. Professionisti in Uffici Acquisti Energetici: Sia in enti pubblici che privati, essi impareranno a negoziare condizioni migliori di acquisto.



Programma

MODULO 1 - Lettura e scomposizione di un'offerta (4 ore)

MODULO 2 - I modelli del mercato libero (4 ore)

La Faculty del corso

Marco Piermarini

Direttore Generale - Combais SB S.r.l.

Stefano Bono

Consulente aziendale e direzionale

Emanuele Falcini

Consulente aziendale settore utilities



Modalità di iscrizione e pagamento



Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23056>



€ 450 + IVA

Modalità di pagamento:

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