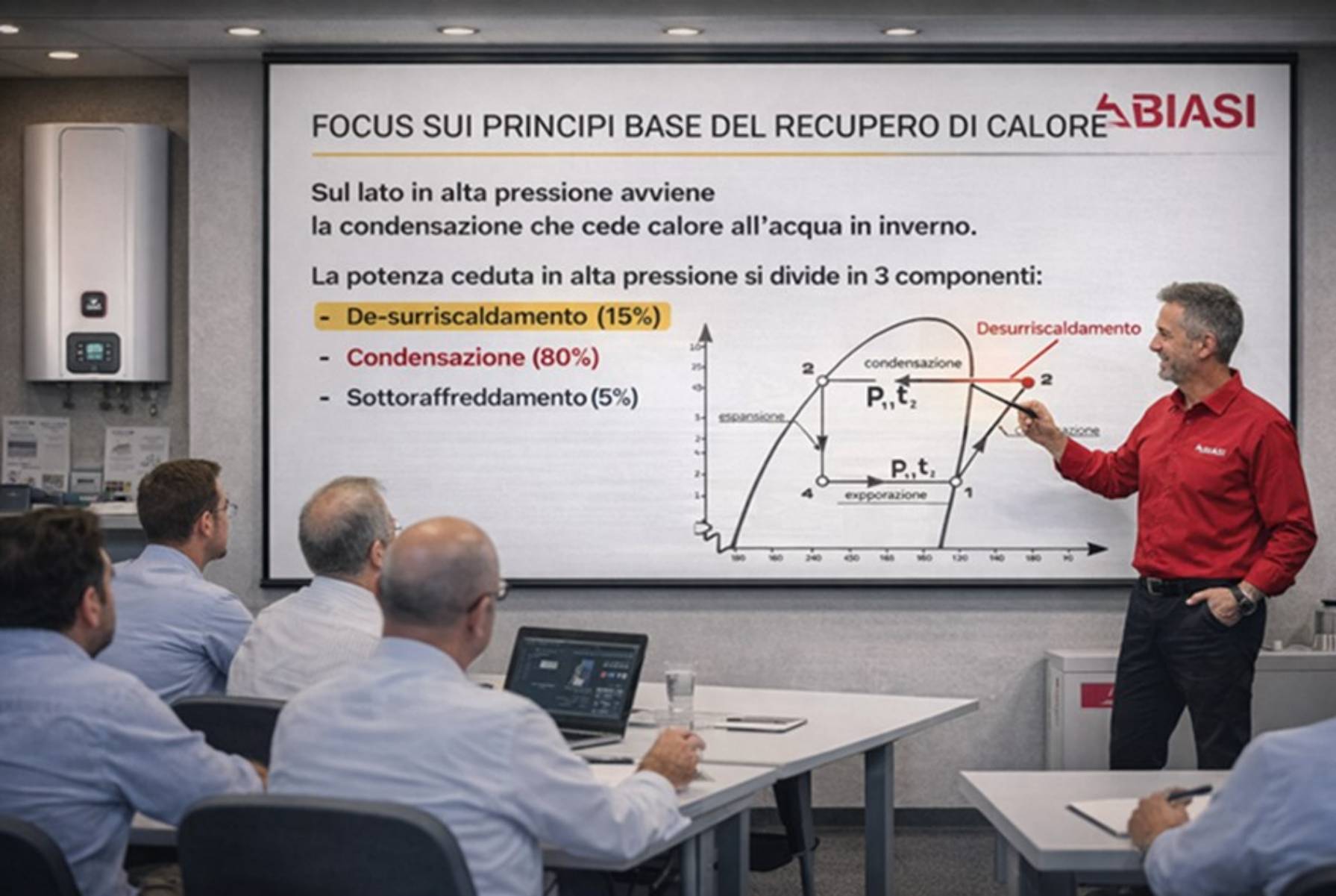


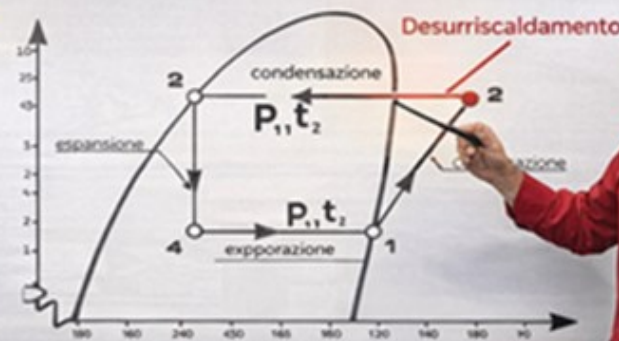


FOCUS SUI PRINCIPI BASE DEL RECUPERO DI CALORE **BIASI**

Sul lato in alta pressione avviene la condensazione che cede calore all'acqua in inverno.

La potenza ceduta in alta pressione si divide in 3 componenti:

- De-surriscaldamento (15%)
- Condensazione (80%)
- Sottoraffreddamento (5%)



- + Centri di eccellenza per Pompe di Calore
- + Consulenza Energetica
- + Crescita Business

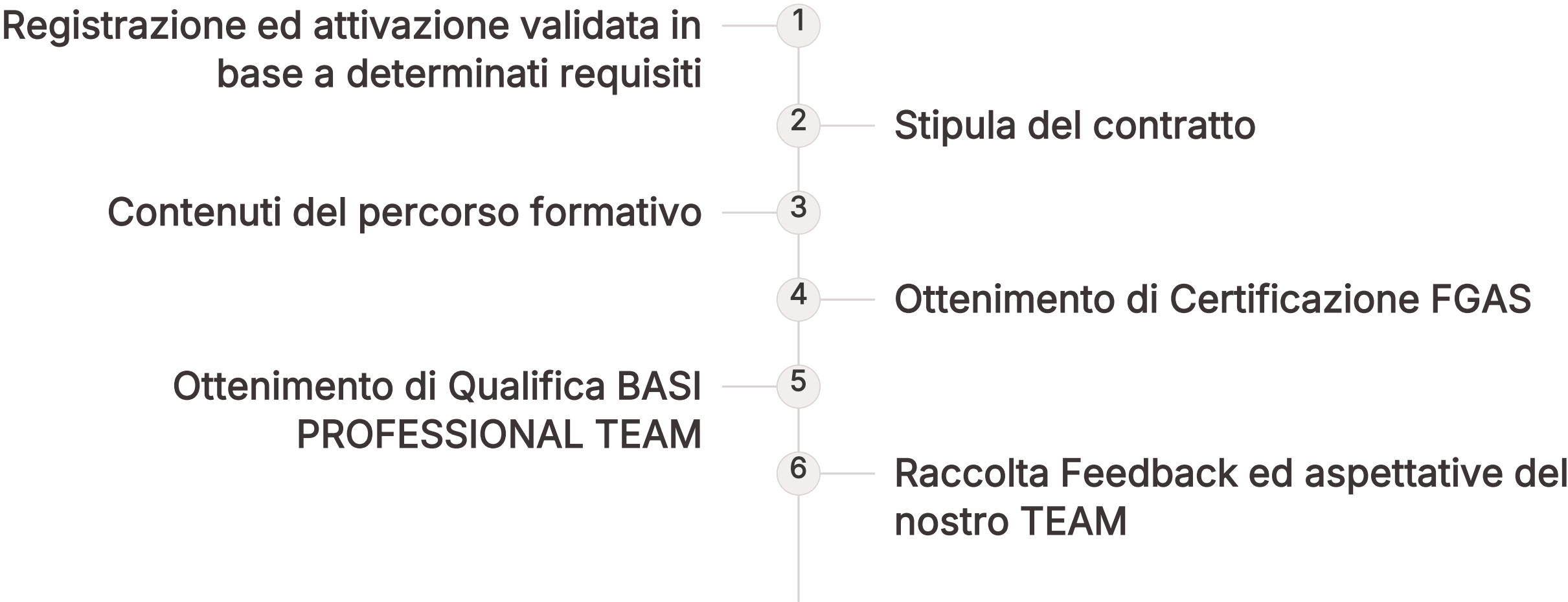
= STRATEGIA E SVILUPPO DI MERCATO

Piano di
Formazione
Avanzata

Per
Installatori
e
Centri di
Assistenza
Tecnica



PERCORSO FORMATIVO



Visione del Programma

Creare una rete di partner altamente qualificati, capaci di distinguersi sul territorio per:

- 1 competenza tecnica avanzata;
- 2 qualità del servizio;
- 3 capacità consulenziale;
- 4 coerenza con il brand BIASI/SAVIO



Obiettivo del Percorso

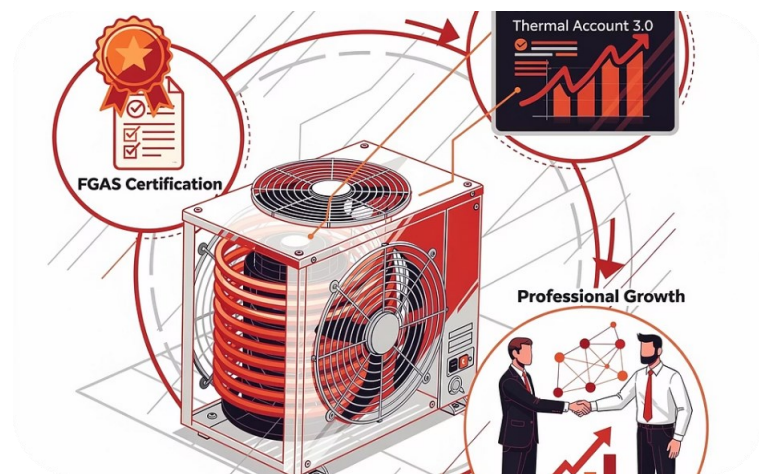
Sviluppare centri di eccellenza specializzati in pompe di calore

1

CET: Centro di Eccellenza Tecnica

- Migliorare la qualità installativa e consulenziale
- Ridurre le problematiche post-vendita
- Aumentare il valore percepito dal cliente finale
- Rafforzare il posizionamento del brand BIASI / SAVIO sul territorio

Vantaggi per chi aderisce



Contenuti Formativi

Pompe di Calore Avanzate,
Certificazione FGAS



Vestiaro Aziendale (Savio Partner)

Workwear personalizzato con il brand
Savio Partner, nei colori blu e giallo.



Vestiaro Aziendale (BIASI)

Divise professionali BIASI, con giacca
rossa e polo nere.

Vantaggi per chi aderisce



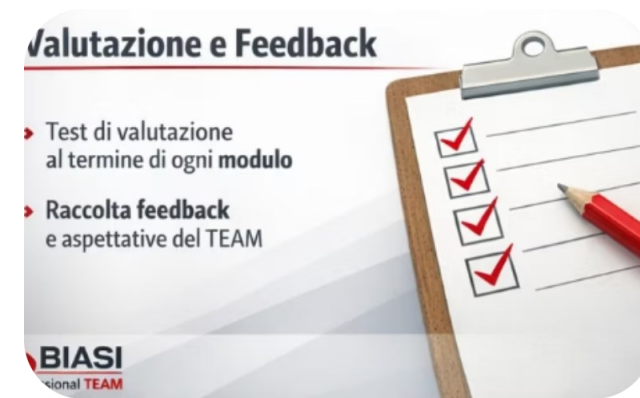
Brandizzazione Furgoni

- Allestimento dei furgoni con grafica BIASI
- Elevata visibilità e riconoscibilità



Brandizzazione Furgoni

- Allestimento dei furgoni con grafica Savio Partner
- Elevata visibilità e riconoscibilità



Valutazione e Feedback

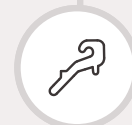
- Test di valutazione al termine di ogni modulo
- Raccolta feedback e aspettative del TEAM

Destinatari del Programma

Il percorso è rivolto a partner selezionati che dispongono di:

Esperienza documentata

su pompe di calore;



Personale tecnico

dedicato;

Gestione post-vendita

capacità di gestione post-vendita;



Orientamento alla crescita

professionale e commerciale.



Registrazione - Requisiti di Accesso - Contratto

1

Registrazione al programma BIASI Professional Team – SAVIO Partners

2

Valutazione e validazione dei requisiti minimi di accesso

3

Selezione dei partner in linea con gli standard richiesti

4

Accesso ai moduli formativi dedicati



Registrazione - Requisiti di Accesso - Contratto

1

Registrazione al programma BIASI Professional Team – SAVIO Partners

2

Valutazione e validazione dei requisiti minimi di accesso

3

Selezione dei partner in linea con gli standard richiesti

4

Accesso ai moduli formativi dedicati

A group of business professionals in a modern office setting, collaborating around a table. They are reviewing documents and a laptop displaying data. The documents on the table are titled 'Strategy Review', 'Design Review', and 'Roadmap'. The background features a vibrant red wall.

Registrazione al programma BIASI Professional Team – SAVIO Partners

Strategy Review

It focuses on the current business model and its competitive advantage, and the customer's perspective. The outcome is a business model canvas and a customer journey map.

- It involves a cross-functional team, including marketing, sales, and operations, to ensure a holistic view of the business.

Design Review

The design review is a critical stage in the product development process, where the design team presents their work to a cross-functional team for feedback and approval.

- It involves a cross-functional team, including marketing, sales, and operations, to ensure a holistic view of the business.

Roadmap

The roadmap is a strategic tool that helps organizations visualize their long-term goals and the steps required to achieve them. It provides a clear direction for the organization and helps in resource allocation.

- It involves a cross-functional team, including marketing, sales, and operations, to ensure a holistic view of the business.



Struttura del Percorso Formativo

Percorso:

1

Moduli: Corso qualificato

2

Moduli: possibilità di Certificazione

3

iscrizione dedicata

4

rilascio qualifica BIASI Professional Team / SAVIO Partners



Struttura del Percorso Formativo

Percorso:

1

Moduli: Corso qualificato

2

Moduli: possibilità di Certificazione

3

iscrizione dedicata

4

rilascio qualifica BIASI Professional Team / SAVIO Partners

Struttura del Percorso Formativo

Percorso:

1

Moduli: Corso qualificato



Pordenone, 04/03/2026

Piano di Formazi

Obiettivo
Il percorso è progettato per creare ce di gestire progettazione, installazione
Destinatari e Requisiti di Accesso
Partner selezionati che rispettano re:
- Esperienza documentata su i
- Personale tecnico dedicato;
- Capacità di gestione post-ve
- Disponibilità a seguire perco

Struttura del Percorso Formativo:
Il percorso formativo consente di rag
Modulo -
Durata: 1 giornata – Formazione su
- Formazione teorica normativ
- Prova pratica su recupero e g
Durata: 1 giornata – Formazione su
- Pompe di Calore intera gamm
- Funzionamento della tecnolc
-

Durata: ½ giornata – Esame (Facolt
- Esame finale IMQ
- Rilascio certificazione FGAS

Condizioni Commerciali:
• Costo del Corso Modulo 1 e Modu
• Costo dell'Esame e Certificazione
Contributi da parte di BSG:
• Per Accensione n. 3 PDC, qualsiasi
• Costi di trasferimento alla sede di
• Costo Pernottamento
• Costo Pernottamento aggiuntivo p
• Vitto
• Vitto
• Vitto aggiuntivo per Esame F-Gas
• Vestiario Completo
• Brandizzazione Furgoni

NOTA: Esclusiva di partecipazione a moduli :



Pordenone, 04/03/2026

Piano di Formazione Biasi Professional Team

Obiettivo
Il percorso è progettato per creare centri di eccellenza altamente specializzati nelle pompe di calore, capaci di gestire progettazione, installazione complessa, diagnosi avanzata e consulenza energetica al cliente finale.
Destinatari e Requisiti di Accesso
Partner selezionati che rispettano requisiti minimi, tra cui:
- Esperienza documentata su installazioni in pompa di calore;
- Personale tecnico dedicato;
- Capacità di gestione post-vendita avanzata;
- Disponibilità a seguire percorso certificato;

Struttura del Percorso Formativo:
Il percorso formativo consente di raggiungere la qualifica BIASI Professional TEAM rilasciata da BSG Group
Modulo – Ciclo Frigorifero con IMQ + Prodotto BSG
Durata: 1 giornata – Formazione sui principi Teorici e Pratici
- Formazione teorica normativa
- Prova pratica su recupero e gestione gas
Durata: 1 giornata – Formazione su Prodotto BSG
- Pompe di Calore intera gamma
- Funzionamento della tecnologia a 4 Tubi
-

Modulo – Certificazione F-GAS
Durata: ½ giornata – Esame (Facoltativo)
- Esame finale IMQ
- Rilascio certificazione FGAS

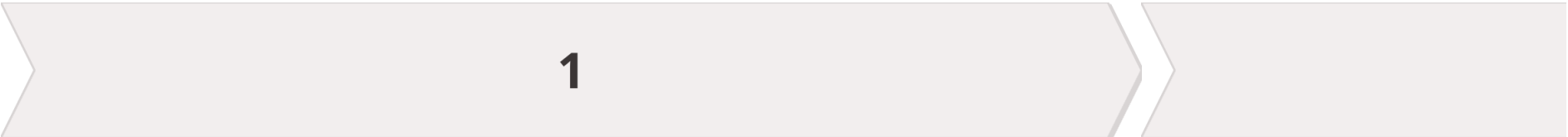
Condizioni Commerciali:
• Costo del Corso Modulo 1 e Modulo 2 250€
• Costo dell'Esame e Certificazione (FACOLTATIVO) 500€
Contributi da parte di BSG:
• Per Accensione n. 3 PDC, qualsiasi tipo, entro un 1 anno dal corso 500€
• Costi di trasferimento alla sede di BSG 40% delle spese sostenute
• Costo Pernottamento 2 notti in Hotel convenzionato
• Costo Pernottamento aggiuntivo per Esame F-GAS 1 notti in Hotel convenzionato
• Vitto 2 Pranzi in Mensa Aziendale
• Vitto 2 Cene Ristorante convenzionato
• Vitto aggiuntivo per Esame F-Gas 1 Cena Ristorante convenzionato
• Vestiario Completo 2 Gilet / Pantaloni / Maglietta
• Brandizzazione Furgoni 2 set adesivi

NOTA: Esclusiva di partecipazione a moduli aggiuntivi che verranno sviluppati in seguito con programma e costi da definire.



Struttura del Percorso Formativo

Percorso:



Moduli: Corso qualificato

Moduli: pc

No. 303I-1401011



CERTIFICAZIONE
DELLE IMPRESE

IMQ S.p.A. certifica che

AEROMECCANICA VENETA SRL
VIA DELLE INDUSTRIE 10 - 30036 SANTA MARIA DI SALA (VE)

È in possesso dei requisiti richiesti dalle seguenti disposizioni legislative

- REGOLAMENTO (CE) N. 303/2008 DELLA COMMISSIONE DEL 2 APRILE 2008
- DECRETO DEL PRESIDENTE DELLA REPUBBLICA 27 GENNAIO 2012 N. 43
- REGOLAMENTO ACCREDIA RT-29

Per lo svolgimento delle seguenti attività

installazione, manutenzione o riparazione di apparecchiature fisse di refrigerazione, condizionamento d'aria e pompe di calore contenenti taluni gas fluorurati ad effetto serra ai sensi del Regolamento (CE) n. 303/2008

10 | 01 | 2014
Data di prima emissione

09 | 01 | 2019
Data di emissione corrente

09 | 01 | 2024
Termine validità del certificato


IMQ S.p.A.


PRD N° 005 B
Accredia è un marchio registrato di IMQ S.p.A. e IMQ S.p.A. è un marchio registrato di IMQ S.p.A.

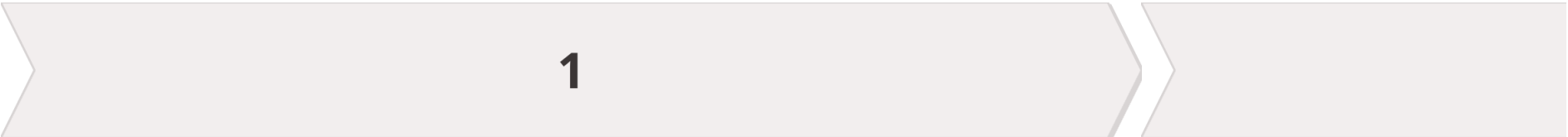
Mod. 4079/0

IMQ S.p.A. | I - 20138 Milano | Via Quintiliano 43 | www.imq.it



Struttura del Percorso Formativo

Percorso:



Moduli: Corso qualificato

Moduli: pc

No. 303I-1401011



CERTIFICAZIONE
DELLE IMPRESE

IMQ S.p.A. certifica che

AEROMECCANICA VENETA SRL
VIA DELLE INDUSTRIE 10 - 30036 SANTA MARIA DI SALA (VE)

È in possesso dei requisiti richiesti dalle seguenti disposizioni legislative

- REGOLAMENTO (CE) N. 303/2008 DELLA COMMISSIONE DEL 2 APRILE 2008
- DECRETO DEL PRESIDENTE DELLA REPUBBLICA 27 GENNAIO 2012 N. 43
- REGOLAMENTO ACCREDIA RT-29

Per lo svolgimento delle seguenti attività

installazione, manutenzione o riparazione di apparecchiature fisse di refrigerazione, condizionamento d'aria e pompe di calore contenenti taluni gas fluorurati ad effetto serra ai sensi del Regolamento (CE) n. 303/2008

10 | 01 | 2014
Data di prima emissione

09 | 01 | 2019
Data di emissione corrente

09 | 01 | 2024
Termine validità del certificato


IMQ S.p.A.


PRD N° 005 B
Accredia è un marchio registrato di IMQ S.p.A. e IMQ S.p.A. è un marchio registrato di IMQ S.p.A.

Mand. 4076/10

IMQ S.p.A. | I - 20138 Milano | Via Quintiliano 43 | www.imq.it

Struttura

Percorso:

Mo

Formazione: come mi prenoto?

GESTIONE:

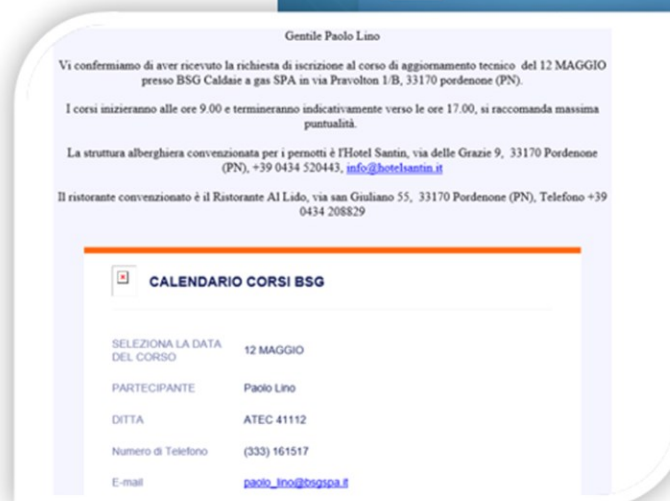
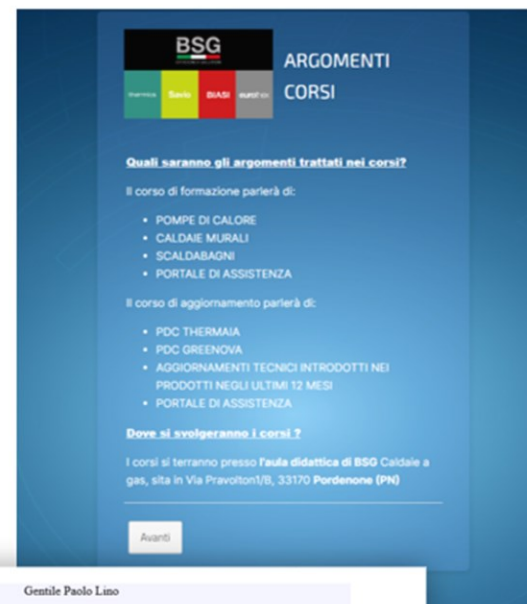
Calendario Corsi pubblicato su portale Softway:



Il CAT sceglie la data a lui più comoda

Il centro assistenza in modo autonomo procedere alla prenotazione delle strutture convenzionate con BSG, Hotel e Ristorante

Snelliamo il processo di prenotazione.



Struttura

Percorso:

Mo

Formazione: come mi prenoto?

GESTIONE:

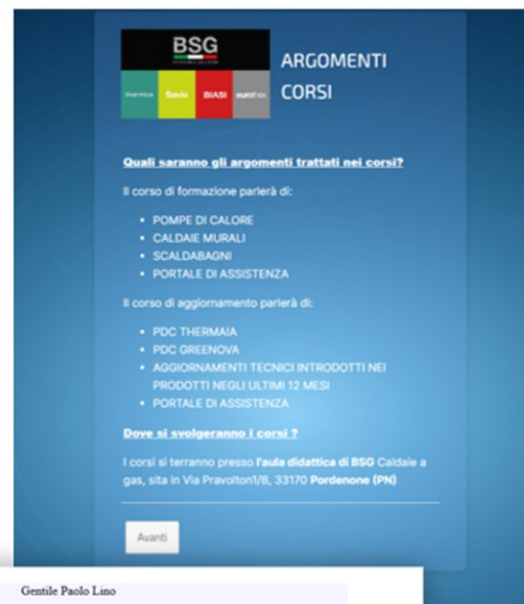
Calendario Corsi pubblicato su portale Softway:



Il CAT sceglie la data a lui più comoda

Il centro assistenza in modo autonomo procedere alla prenotazione delle strutture convenzionate con BSG, Hotel e Ristorante

Snelliamo il processo di prenotazione.



Gentile Paolo Lino

Vi confermiamo di aver ricevuto la richiesta di iscrizione al corso di aggiornamento tecnico del 12 MAGGIO presso BSG Caldaie a gas SPA in via Pravalton 1/B, 33170 Pordenone (PN).

I corsi inizieranno alle ore 9.00 e termineranno indicativamente verso le ore 17.00, si raccomanda massima puntualità.

La struttura alberghiera convenzionata per i pernotti è l'Hotel Santin, via delle Grazie 9, 33170 Pordenone (PN), +39 0434 520443, info@hotelsantin.it

Il ristorante convenzionato è il Ristorante Al Lido, via san Giuliano 55, 33170 Pordenone (PN), Telefono +39 0434 208829

CALENDARIO CORSI BSG

SELEZIONA LA DATA DEL CORSO	12 MAGGIO
PARTECIPANTE	Paolo Lino
DITTA	ATEC 41112
Numero di Telefono	(333) 161517
E-mail	paolo_lino@bsgspa.it





Struttura del Percorso Formativo

Percorso:

1

Moduli: Corso qualificato

2

Moduli: possibilità di Certificazione

3

iscrizione dedicata

4

rilascio qualifica BIASI Professional Team / SAVIO Partners

Pompe di Calore - Corso Avanzato

GIORNO 1 Fondamenti delle pompe di calore

- ▶ termodinamica
- ▶ fluidi refrigeranti
- ▶ ciclo frigorifero
- ▶ normativa F-GAS
- ▶ simulazioni operative

(in aula tecnica - BSG)

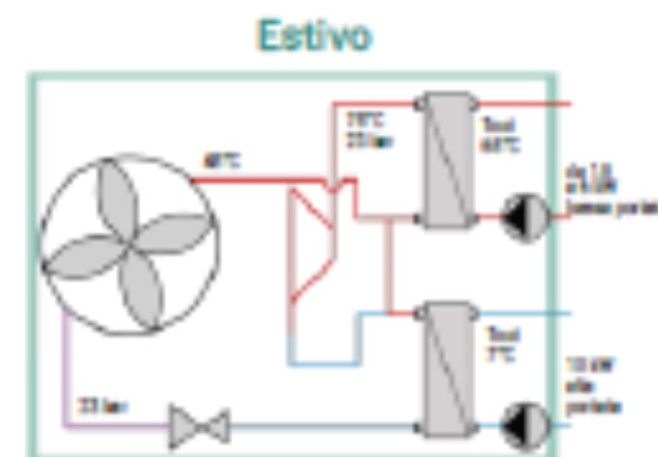
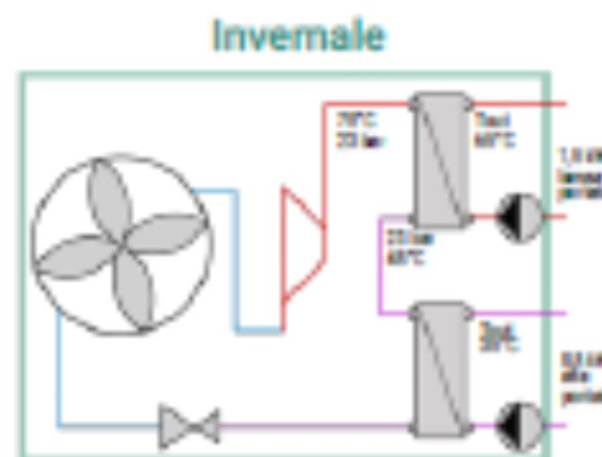


Pompe di Calore - Corso Avanzato

GIORNO 2 Formazione sulle soluzioni Biasi

- ▶ pompe di calore
- ▶ pompe di calore a **4 tubi**
- ▶ installazione e configurazione impianto
- ▶ ricerca guasti
- ▶ gestione e manutenzione

(in aula tecnica - BSG)



Certificazione FGAS

Contenuti:

Sessione pratica

Durante la quale verranno simulati, a titolo esemplificativo, gli interventi più comuni.

Esame

Certificazione FGAS con IMQ

- › Formazione **teorica** su normativa
- › Prova pratica su **recupero** e gestione gas
- › Esame scritto e pratico



Benefici per il Partner



Maggiore credibilità



Migliori risultati
commerciali



Clienti più soddisfatti



Fidelizzazione



Appartenenza ad una
rete di eccellenza

Valore per il Brand BIASI



Maggiore credibilità



Migliori risultati commerciali



Riduzione criticità Post
Vendita



Migliore posizionamento del Brand sul
territorio



Crescita delle competenze

GRAZIE PER L'ATTENZIONE