



**Nasce Sorgenia PMI Academy:
la scuola di formazione per la specializzazione
della rete commerciale**

Milano 05 Dicembre 2007, Sorgenia lancia la scuola di formazione, Sorgenia PMI Academy, dedicata alle agenzie commerciali che operano nel segmento delle Piccole e Medie Imprese.

L'obiettivo è lo sviluppo di nuove figure professionali, fortemente specializzate nella vendita dell'energia elettrica, del gas naturale e nella consulenza sui servizi tecnici correlati. L'iniziativa nasce per colmare la carenza strutturale di professionisti della vendita in un mercato ancora giovane e ricco di grandi opportunità di sviluppo.

La forte crescita del mercato libero, dopo la liberalizzazione degli ultimi anni, e la sempre maggiore attenzione dei clienti a temi come l'efficienza energetica e la produzione da fonti rinnovabili richiedono forti competenze specialistiche. A partire dall'attività di vendita, dove è indispensabile argomentare con efficacia e credibilità una proposta di offerte innovative sia verso il cliente di prima acquisizione che verso il cliente già esistente per il cross selling di servizi a valore aggiunto.

Sorgenia, che ha individuato nelle Piccole e Medie Imprese un target strategico, ha quindi avviato un percorso formativo di eccellenza mirato a chi opera nella vendita. Infatti, le PMI rappresentano un segmento esteso, eterogeneo e complesso, a forte intensità competitiva, e chiedono una consulenza specialistica per comprendere i risparmi possibili in termini di condizioni economiche della fornitura e, soprattutto, di maggiore efficienza energetica.

Sorgenia PMI Academy prevede una formazione divisa per aree tematiche e moduli annuali, che dagli aspetti tecnici del mercato e della sua dinamica competitiva si allarga fino ai temi economici e gestionali, utili a pianificare la crescita delle strutture di vendita delle agenzie.

Saranno anche disponibili, nel programma di Sorgenia PMI Academy, seminari centrati sulle tecniche di negoziazione, comunicazione persuasiva e leadership.

Inoltre è prevista la possibilità di approfondimenti sul codice di condotta commerciale, da osservare come prerequisito per lo sviluppo di una relazione duratura con i clienti.

Al termine del percorso formativo, di durata biennale, le agenzie otterranno una certificazione.



Si tratta di un accredito importante, spendibile nel territorio di riferimento sia verso i clienti sia per attrarre nuove professionalità nell'ambito dell'eventuale programmazione di una crescita dell'agenzia.

La certificazione porta con sé il consolidamento della relazione con Sorgenia, anche attraverso una serie di benefit esclusivi per l'agenzia accreditata.

L'inizio dei corsi di Sorgenia PMI Academy è programmato per i primi mesi del 2008.

Sorgenia

Sorgenia è il primo operatore privato del mercato italiano dell'energia; nata, nel 1999 come Energia Spa, il 18 luglio 2006 si è trasformata in Sorgenia. Oggi Sorgenia raggiunge oltre 350.000 clienti, grazie a una capillare rete di vendita distribuita su tutto il territorio italiano, ai quali offre forniture di energia elettrica, di gas e servizi per il miglioramento dell'efficienza energetica.

Sorgenia è uno dei pochi produttori italiani di energia elettrica che possiede strutture di generazione su tutto il territorio nazionale. Il piano industriale prevede un investimento totale di 2.800 milioni di euro per l'acquisto, l'ammodernamento e la realizzazione di nuovi impianti di generazione; in particolare per il potenziamento della produzione da fonti rinnovabili sono stati destinati oltre 660 milioni di euro.

Per maggiori informazioni visitate il sito www.sorgenia.it

Per ulteriori informazioni:

Logoi Comunicazione

Gian Guido Oliva 3356522135

Monica Strigelli 3356522134