

LO SVILUPPO DELLA MOBILITÀ ELETTRICA PORTA CON SÉ NUOVE RESPONSABILITÀ PER I PROFESSIONISTI, CHIAMATI A GESTIRE IMPIANTI SEMPRE PIÙ COMPLESSI E INTEGRATI. LA FORMAZIONE PROFESSIONALE DIVENTA UN ALLEATO ESSENZIALE PER OPERARE NEL RISPETTO DEGLI STANDARD E RISPONDERE ALLE ESIGENZE DEI CLIENTI. PER I MESI FUTURI LE AZIENDE PUNTANO SU METODI DIDATTICI INNOVATIVI, SUPPORTI DIGITALI E ATTIVITÀ PRATICHE IN LABORATORIO CON L'OBIETTIVO DI RAFFORZARE E CONSOLIDARE LE COMPETENZE OPERATIVE



# Installatori: costruire valore e affidabilità attraverso la formazione

La diffusione delle infrastrutture di ricarica, sia in ambito domestico sia nelle reti pubbliche e aziendali, sta modificando radicalmente il lavoro degli installatori. L'evoluzione tecnologica dei sistemi, l'integrazione con fonti rinnovabili, la crescente digitalizzazione e l'aggiornamento normativo continuo richiedono un set di competenze sempre più articolato. In questo scenario, la formazione professionale non è più un'opzione aggiuntiva, ma un requisito indispensabile per operare con sicurezza, qualità e continuità. Le aziende attive nella produzione di soluzioni per l'e-mobility stanno rispondendo a questa esigenza con un'offerta formativa via via sempre più articolata e in costante crescita. I programmi proposti per i mesi a venire - come emerge dai

contributi pubblicati in queste pagine - non si limitano a illustrare le caratteristiche dei prodotti, ma accompagnano i professionisti lungo tutto il percorso di progettazione, installazione, configurazione e manutenzione delle infrastrutture di ricarica. L'obiettivo è fornire una conoscenza approfondita dell'intero sistema: dalla gestione dei carichi alla comunicazione tra dispositivi, dalla configurazione di servizi avanzati alla sicurezza operativa. La formazione diventa quindi anche un mezzo per fornire e diffondere un linguaggio tecnico condiviso all'interno dell'intera filiera. Quando produttori, distributori, progettisti e installatori adottano gli stessi riferimenti, la collaborazione migliora, i tempi di intervento si riducono e la qualità del servizio aumenta. La professionalità dell'installatore non è dunque frutto solo dalle competenze individuali, ma è

parte di un ecosistema più ampio in cui aggiornamento e scambio di informazioni sono fattori determinanti.

## Percorsi formativi in evoluzione

Uno degli aspetti più interessanti dell'offerta formativa attuale è la varietà degli strumenti messi a disposizione. Le aziende hanno sviluppato veri e propri ecosistemi di apprendimento che combinano piattaforme digitali, percorsi in presenza, laboratori tecnici e strumenti operativi pensati per supportare direttamente il lavoro dei professionisti on site.

Le piattaforme e-learning sono tra gli strumenti più diffusi: percorsi on demand, tutorial strutturati, video tecnici e moduli dedicati alla normativa consentono agli installatori di formarsi con flessibilità, accedendo ai contenuti in qualsiasi

momento. Questo approccio si integra con webinar tematici, spesso aggiornati in relazione a nuove funzionalità dei prodotti o a variazioni legislative, e con momenti live che permettono di porre domande dirette ai docenti. Un ruolo fondamentale e insostituibile si conferma quello ricoperto dai corsi in presenza, soprattutto quando comprendono sessioni pratiche in laboratorio. Qui l'apprendimento avviene attraverso l'installazione reale dei dispositivi, la simulazione di guasti, la configurazione dei sistemi di gestione e il confronto con casi applicativi complessi. In alcuni casi, la maggior parte del tempo formativo è dedicata proprio alla pratica, così da riprodurre le condizioni operative tipiche dei cantieri. Un'altra tendenza emergente per il prossimo anno è l'utilizzo di strumenti digitali di supporto all'installazione: app che guidano passo dopo passo nella configurazione iniziale, software che verificano la corretta messa in

servizio, strumenti per monitorare lo stato dei dispositivi e indicazioni operative integrate. L'obiettivo è semplificare il lavoro dell'installatore, ridurre le probabilità di malfunzionamento e garantire una qualità costante del servizio. Anche i distributori svolgono un ruolo sempre più attivo nell'organizzazione delle attività formative. Ospitano eventi, supportano la comunicazione, collaborano alla definizione dei calendari e contribuiscono a creare un punto di contatto territoriale utile e immediato tra aziende produttrici e professionisti. Non mancano format itineranti e roadshow che portano la formazione direttamente nelle aree in cui operano gli installatori, rafforzando la prossimità e ampliando le occasioni di confronto. Molti percorsi prevedono al termine una certificazione, talvolta con validità annuale o biennale, che attesta il livello di competenza raggiunto e in alcuni casi diventa un requisito necessario per



ABB

## Un percorso completo per la transizione energetica

ABB Electrification Low Voltage Italia mette la formazione al centro della propria strategia per accompagnare professionisti, installatori, progettisti e system integrator nella trasformazione del settore elettrico e della mobilità sostenibile. L'approccio è multicanale e prevede e-learning on-demand tramite MyLearning, il portale ABB dedicato alla formazione, webinar con esperti ABB su normative e soluzioni digitali, corsi in aula nei centri ABB e formazione in loco, oltre a coaching tecnico e sessioni pratiche. La formazione ABB EL dedica particolare attenzione alla mobilità elettrica, con un approccio progressivo dall'infrastruttura base ai sistemi intelligenti. I percorsi formativi coprono gli impianti base, con progettazione e installazione di infrastrutture di ricarica, dimensionamento e protezioni; l'integrazione multi-sorgente, che include la gestione dei flussi energetici da rete elettrica, fotovoltaico e sistemi di accumulo; il power management, orientato al bilanciamento dei carichi e alla gestione dinamica della potenza per ottimizzare l'energia rinnovabile; e i sistemi smart, che prevedono la modulazione continua della ricarica delle singole vetture con regolazione in tempo reale e integrazione con la building automation. Partecipare ai programmi ABB permette di acquisire competenze aggiornate, lavorare con sicurezza, ottenere certificazioni riconosciute e restare competitivi su mercati in evoluzione. I distributori diventano partner formativi promuovendo corsi, ospitando sessioni locali e valorizzando la propria offerta con supporto tecnico.

BTICINO

## Focus su prodotti e normative

La strategia formativa nell'e-mobility di BTicino per il 2026 poggia su due pilastri: presentare le novità di prodotto, arricchite da funzioni inedite e tecnologie avanzate, e aggiornare i professionisti sull'evoluzione normativa, offrendo gli strumenti per cogliere al meglio le opportunità legate agli incentivi statali.

Il focus delle attività sarà dimostrare come portare nelle case italiane soluzioni integrate per ottimizzare la ricarica dei veicoli elettrici, come attraverso l'integrazione con impianti fotovoltaici, garantendo sempre il giusto equilibrio tra tecnologia avanzata e semplicità d'uso.

Da febbraio a maggio 2026 saranno disponibili circa 20 appuntamenti in presenza distribuiti su tutto il territorio nazionale, organizzati in collaborazione con i principali distributori di materiale elettrico direttamente nelle loro filiali.

Inoltre, eventi digitali e webinar offri-

ranno ai professionisti dei chiarimenti sugli aggiornamenti tecnico-normativi, indispensabili per affrontare la crescente elettrificazione nei settori industriale, commerciale e terziario, oltre a rispondere alle esigenze delle flotte aziendali. Per chi aderirà alle iniziative, questa programmazione rappresenta un'opportunità strategica: garantirà una formazione mirata e puntuale, aiutando al tempo stesso i professionisti ad interpretare al meglio le dinamicità del mercato.



CIRCONTROL

## Un programma per potenziare installatori e partner

Circontrol offre percorsi formativi dedicati a clienti e partner che acquistano i prodotti o usufruiscono dei servizi dell'azienda. La formazione sui prodotti si svolge presso la sede di Circontrol a Barcellona, in Spagna. Ogni sessione, della durata di due giorni, copre tre livelli di conoscenza: Utente, Operatore ed Esperto. Queste sessioni sono riservate ai clienti Circontrol e permettono di comprendere a fondo il prodotto e risolvere eventuali problematiche operative. La formazione è disponibile in tutte le regioni in cui Circontrol opera e viene erogata in inglese, spagnolo, italiano e francese. Oltre a queste sessioni, Circontrol ha recentemente lanciato il Qualified Installer Program, un'iniziativa pensata per rafforzare la collaborazione con gli installatori professionisti e offrire loro vantaggi strategici. Il programma include formazione tecnica e certificazioni. Infine, nel 2026 Circontrol pubblicherà video tutorial, accessibili a tutti, per guidare passo passo gli installatori nell'installazione delle diverse stazioni di ricarica EV dell'azienda, con un'attenzione particolare alle soluzioni di ricarica in AC. Chi fosse interessato alle sessioni formative 2026 di Circontrol può contattare il personale dell'azienda.



operare su determinati sistemi. Questo modello porta vantaggi sia agli installatori, che possono distinguersi sul mercato, sia ai produttori, che assicurano standard qualitativi uniformi nella rete di partner qualificati.

### I vantaggi di training continui

La formazione garantisce una serie di benefici tangibili per gli installatori e per l'intera filiera dell'e-mobility, soprattutto in un momento così particolare per un mercato ancora giovane e in pieno sviluppo. Il primo vantaggio è la sicurezza, sia per chi opera sugli impianti sia per gli utenti finali. Conoscere nel dettaglio le logiche di protezione, le modalità di cablaggio, l'interazione con altri impianti e gli standard di comunicazione riduce i rischi operativi e assicura una maggiore affidabilità delle infrastrutture. Un secondo beneficio è la capacità di affrontare installazioni complesse. La diffusione dei sistemi multistazione, la necessità di ottimizzare il flusso energetico in presenza di fotovoltaico e sistemi di accumulo, l'integrazione con reti aziendali e gestione di flotte richiedono competenze che non possono essere improvvisate. Le sessioni pratiche e i corsi avanzati permettono di maturare esperienza specifica su queste configurazioni, garantendo

## EKOENERGETYKA

### Formazione pratica e certificazioni

Ekoenergytka attribuisce un ruolo strategico alla formazione, considerando lo sviluppo delle competenze un elemento chiave per il successo dei propri partner e professionisti del settore. Il Training Center dell'azienda offre programmi completi che combinano teoria e pratica, permettendo ai partecipanti di ottenere certificazioni ufficiali e autorizzazioni per l'installazione, la manutenzione e la riparazione dei caricatori elettrici Ekoenergytka. Le modalità di formazione comprendono sessioni pratiche nei sette laboratori tecnici del centro, workshop condotti da trainer esperti e corsi online interattivi. Ogni percorso è pensato per garantire che circa l'80% delle attività sia di natura pratica, così da preparare i professionisti ad affrontare con sicurezza scenari reali. I vantaggi per chi partecipa sono concreti: acquisizione di competenze specialistiche, aggiornamento sulle tecnologie più avanzate e possibilità di essere parte attiva nello sviluppo della mobilità elettrica sul territorio. Il coinvolgimento dei distributori è attivo e strutturato, con corsi specifici che permettono loro di supportare efficacemente i clienti finali. Per il 2026 sono già previsti workshop, seminari e sessioni pratiche, sia per partner che per dipendenti interni, consolidando la leadership di Ekoenergytka nella formazione e nello sviluppo delle competenze tecniche nel settore della ricarica elettrica.



## DKC



### Rafforzare skill e relazioni

Per il Gruppo DKC la formazione è diventata un pilastro strategico, indispensabile per accompagnare la crescita di collaboratori interni, funzionari esterni, agenzie e partner di distribuzione. Negli ultimi anni l'azienda ha investito in modo costante in attività strutturate che hanno assunto un'identità riconoscibile dal mercato, contribuendo sia ad accrescere la competenza tecnica sia a rafforzare la brand awareness. I numeri parlano chiaro: oltre 140 incontri di formazione e 40 eventi negli ultimi due anni, con più di 2.400 professionisti coinvolti. La strategia formativa di DKC si basa su due direttrici principali: l'approfondimento tecnico dei prodotti e delle soluzioni e la condivisione del mondo aziendale nelle sue sedi produttive e organizzative. Le modalità adottate sono ibride: sessioni online per garantire continuità e aggiornamenti costanti alle agenzie di vendita; incontri in presenza per i funzionari dei distributori, spesso accompagnati da momenti conviviali che favoriscono confronto e scambio. Quando la formazione si svolge in una sede produttiva, diventa un vero e proprio

Evento, arricchito dalla visita allo stabilimento e da attività dedicate alla relazione. I vantaggi per chi partecipa sono molteplici: conoscere da vicino la realtà DKC, essere aggiornati sulle novità di prodotto, approfondire casi applicativi e best practice di installazione. Per progettisti, installatori ed enti tecnici, la partecipazione ai seminari organizzati con comitati, associazioni ed editori offre inoltre l'opportunità di restare allineati alle normative, di valutare le soluzioni più efficaci per la mobilità elettrica, l'efficienza energetica o la messa a terra, e di ottenere crediti formativi professionali (CFP). Il coinvolgimento dei distributori rimane centrale: gli incontri a loro dedicati rafforzano la relazione commerciale e creano un linguaggio tecnico condiviso, elemento essenziale per garantire qualità e coerenza sul mercato. Per il 2026 il Gruppo DKC conferma un impegno ancora più forte: un calendario ricco di appuntamenti formativi, eventi in sede e seminari tematici, con l'obiettivo di consolidare un ecosistema di competenze che supporti la crescita dell'intera filiera elettrica.

## INGETEAM

### La strategia per una rete di partner qualificata



Per Ingeteam Italia la formazione rappresenta un pilastro strategico per garantire qualità, sicurezza e competenza lungo tutta la filiera della ricarica elettrica. L'azienda investe costantemente nella crescita dei propri partner, con percorsi che uniscono teoria, pratica e confronto diretto sul campo. L'obiettivo è

rendere installatori, tecnici e operatori del settore pienamente autonomi nella gestione delle infrastrutture di ricarica a marchio Ingeteam: dall'installazione al commissioning, dalla manutenzione all'assistenza post-vendita. La strategia formativa di Ingeteam si articola su due direttrici principali. Da un lato, i corsi tecnici in sede, organizzati con cadenza regolare dal team After Sales che mirano all'aggiornamento continuo, assicurando l'acquisizione delle competenze necessarie per lavorare in completa sicurezza sui prodotti dell'azienda. Dall'altro, Roadshow e Webinar come momento di incontro e formazione, dedicato non solo agli installatori ma anche a progettisti, energy manager, architetti, imprese e pubbliche amministrazioni. Al termine dei percorsi tecnici, i partecipanti ottengono una certificazione nominale con validità annuale, requisito fondamentale per operare sulle colonnine Ingeteam mantenendone la garanzia. Questo diventa un valore aggiunto per i professionisti, che possono così accrescere la propria competenza, migliorare la qualità del servizio e consolidare la relazione con l'azienda. Nel 2026 Ingeteam proseguirà su questa linea, potenziando le attività formative e ampliando la rete di appuntamenti territoriali per garantire una sempre maggiore prossimità ai professionisti del settore.

Per maggiori informazioni: [marketing.italia@ingeteam.com](mailto:marketing.italia@ingeteam.com)

## MENNEKES

### Un calendario di eventi dedicato



Mennekes è molto attenta alla formazione e alla diffusione della cultura della mobilità elettrica e per questo motivo ha strutturato un calendario di eventi gratuiti per diffondere la conoscenza del mondo EV a tutti i livelli, con occasioni sia dal vivo sia online. Il focus del 2026 sarà dedicato al

racconto dell'importanza della ricarica elettrica in tutti i contesti in cui avviene: a casa, con un occhio di riguardo all'autoconsumo e alla sicurezza; in azienda, soprattutto di fronte a flotte elettriche e alla gestione della ricarica a casa dei dipendenti; presso le attività commerciali e i luoghi pubblici, dove la robustezza delle soluzioni deve necessariamente sposarsi con l'offerta di un servizio per clienti, dipendenti e ospiti. Ne è un chiaro esempio il ciclo di webinar aperto a tutti, professionisti e appassionati, che nella prima parte del 2026 vedrà 3 appuntamenti: il 26 febbraio "Ricarica a pagamento: monetizzare con la propria stazione di ricarica" (iscrizioni: <https://bit.ly/WebinarMENPay>); il 23 aprile "Gestione Smart della ricarica tramite app" (iscrizioni: <https://bit.ly/RicaricaSmartApp>); il 9 luglio "Flotte Elettriche e ricariche a casa dei dipendenti" (iscrizioni: <https://bit.ly/FlotteElettriche>). Per le aziende di installazione che desiderano crescere nel settore eMobility, il Mennekes eMobility Start è l'appuntamento da segnare in agenda. Il primo si terrà il 26 marzo a Brescia (iscrizioni: <https://bit.ly/eMobilityStartBrescia>) con una giornata dal vivo dedicata all'andamento del mercato, all'analisi della domanda e alle soluzioni di ricarica Mennekes. Il bis si terrà invece il 21 giugno a Firenze (iscrizioni: <https://bit.ly/eMobilityStartFirenze>) per concludere il 29 ottobre a Palermo (iscrizioni: <https://bit.ly/eMobilityStartPalermo>). Altri appuntamenti saranno poi riservati alle aziende certificate Mennekes. Il programma spazierà dai laboratori tecnici a tematiche trasversali dedicate agli imprenditori e ai commerciali, con un calendario riservato e dedicato esclusivamente alle aziende nella rete dei Quality Partner Mennekes. Per informazioni e aggiornamenti sul calendario eventi, è possibile scrivere a [emobility@mennekes.it](mailto:emobility@mennekes.it).

## ORBIS

### Training su ev-charge in AC, DC e fotovoltaico



Orbis, sensibile alla formazione tecnica di tutti gli operatori del settore, organizza, in accordo con i propri clienti distributori, corsi dedicati al mondo della mobilità elettrica e in particolare alle infrastrutture di ricarica in AC e DC. La formazione si rivolge prevalentemente agli installatori elettrici, con sessioni della durata di circa un'ora. Nel 2026 gli argomenti trattati comprenderanno i sistemi di ricarica multistazione, illustrando come realizzare sistemi composti da più stazioni di ricarica, ad esempio in condomini, hotel o aziende, prendendo in considerazione il governo della potenza limite e la gestione del servizio di ricarica; la ricarica con il fotovoltaico, spiegando come ottimizzare la ricarica dell'auto sfruttando la produzione fotovoltaica e i diversi modi di interfacciare la stazione con l'inverter; e il confronto tra ricarica in AC e DC, per comprendere vantaggi e svantaggi di entrambi i sistemi. I corsi possono essere erogati sia come webinar sia come eventi in presenza, con una preferenza del personale Orbis per quest'ultima modalità, poiché, pur comportando maggiori impegni economici e di tempo, consente una maggiore interazione con i partecipanti e permette di modulare la lezione in base al loro livello di conoscenza dell'argomento.

## SCAME

### Competenze al centro della transizione elettrica

In un settore in rapida evoluzione come quello della mobilità elettrica, la formazione continua è una necessità. Scame, da sempre orientata all'innovazione e alla qualità, investe nella formazione come leva strategica per garantire sicurezza, aggiornamento e competenza agli installatori professionali. L'azienda ha strutturato un'offerta formativa completa, che accompagna i professionisti in ogni fase: dalla scelta del prodotto all'installazione, fino al supporto post-vendita. I corsi coprono sia la gamma industriale, con soluzioni anche per ambienti gravosi, sia il mondo dell'e-mobility, con particolare attenzione all'integrazione tra hardware, software di gestione e ai servizi digitali. La formazione Scame si distingue per un approccio pratico e aggiornato: sessioni in presenza, webinar tecnici e contenuti di approfondimento on demand a supporto dalle esigenze quotidiane sia degli installatori che del proprio personale di vendita, in Italia come all'estero. Ma non solo, Scame mantiene un forte legame anche con gli istituti scolastici del territorio, ospitando ogni anno sessioni di approfondimento e formazione agli studenti degli istituti tecnici, anche per facilitare un domani l'ingresso di nuove risorse in azienda, mantenendo

così vivo un ecosistema di conoscenza che valorizza la competenza come vero vantaggio competitivo. In un mercato che richiede flessibilità, sicurezza e visione, investire nella formazione continua significa essere pronti a cogliere le sfide della transizione energetica. Scame è il partner ideale per chi progetta e realizza il futuro, passo dopo passo.



interventi più rapidi e una gestione più consapevole dei parametri critici.

La formazione continua consente inoltre di interpretare correttamente l'evoluzione normativa, un fattore decisivo in un settore regolato da standard tecnici complessi e da incentivi statali in costante aggiornamento. Restare allineati significa poter progettare e installare impianti conformi e supportare i clienti nelle scelte più adeguate.

Un ulteriore vantaggio riguarda il rapporto diretto con i produttori: molti corsi prevedono momenti di confronto, supporto tecnico dedicato o assistenza in tempo reale, costruendo un legame di fiducia che si estende ben oltre la formazione e diventa uno strumento cruciale per fidelizzare i propri partner.

Questo approccio permette di affrontare situazioni particolari o anomalie con maggiore rapidità e di accedere a informazioni sempre aggiornate. Infine, la formazione costante eleva la qualità complessiva del mercato. Installatori più preparati offrono interventi più accurati, riducono i tempi di diagnosi e abbassano il rischio di installazioni non conformi. Questo ecosistema, specialmente in un ambito tecnologicamente avanzato come l'e-mobility, genera valore sia per i clienti finali, che ottengono impianti affidabili e performanti, sia per l'intera filiera, che può contare su una base solida di professionisti qualificati. In un settore in continua trasformazione, aggiornarsi non significa solo conoscere le novità tecnologiche, ma acquisire la capacità di interpretarle, integrarle e renderle operative sul campo. Le aziende stanno investendo con decisione in questo percorso, consapevoli che la transizione elettrica si costruisce, prima di tutto, sulle competenze e sull'affidabilità delle proprie infrastrutture.

ER

## SILLA

### Strumenti digitali per semplificare le installazioni



Il mercato della ricarica è molto diverso da quello di 3 o 4 anni fa. Per la maggior parte degli elettricisti, installare una wallbox non è più una novità assoluta. Le operazioni da eseguire a livello impiantistico sono ormai piuttosto standardizzate, e non c'è più bisogno di reinventare la ruota a ogni intervento. Certo, ogni wallbox ha le sue particolarità — ed è giusto fornire strumenti per capirle — ma oggi chi fa la differenza non è il produttore che propone il corso più lungo: è quello che semplifica il lavoro. Il brand che vince è quello che permette al tecnico di installare in poco tempo, con una procedura chiara e un feedback certo sull'esito dell'intervento. Silla ha progettato i propri dispositivi con un'attenzione specifica alla facilità di installazione: punti di cablaggio facilmente accessibili, schema elettrico ben leggibile, prodotto leggero e manovrabile anche in spazi ristretti. Partendo da questa base, abbiamo svi-

## SUNGROW

### Roadshow, webinar e formazione ibrida

Il 2026 sarà un anno ricco di eventi e corsi di formazione per Sungrow, disponibili sia online che in presenza. Il celebre roadshow "Sungrow Power Tour" attraverserà tutta Italia, offrendo ai partecipanti la possibilità di conoscere in anteprima le novità di prodotto e di interagire direttamente con il team Sungrow ed i nostri Distributori partner. Parallelamente, i "Sungrow Power Hour" saranno webinar live dedicati all'approfondimento di tematiche tecniche e di assistenza, pensati per formare esperti Sungrow. La formazione sarà ibrida: incontri in presenza con il Power Tour e appuntamenti online tramite webinar, disponibili anche in streaming per una consultazione flessibile. La partecipazione ai corsi è completamente gratuita. Gli argomenti trattati spaziano da aspetti



tecnici, come configurazioni e caratteristiche dei prodotti, a tematiche di assistenza e risoluzione problemi, con la possibilità di interagire sia con il team Product Management che con il team Service. Nel 2025 sono stati organizzati oltre 50 corsi, coinvolgendo più di 2500 partecipanti. I corsi rappresentano per Sungrow un'occasione strategica per formare i clienti e instaurare un rapporto diretto, comprendendo meglio le loro esigenze. La scelta della modalità webinar permette di raggiungere un pubblico ampio e distribuito, offrendo la possibilità di rivedere i corsi in streaming e costruire una playlist formativa sempre disponibile. Sungrow sarà inoltre presente come di consueto al Key Energy 2026 a Rimini dove presenterà le novità di prodotto per il nuovo anno.

## VELTIUM

### Appuntamenti mirati e supporto operativo

Veltium ritiene che la formazione debba essere utile, concreta e immediatamente applicabile. Per il 2026 l'azienda punta su percorsi su misura progettati specificamente per installatori, CPO e professionisti che si occupano quotidianamente dell'installazione e della configurazione iniziale dei sistemi di ricarica. La strategia per i primi mesi dell'anno si sviluppa attorno a sessioni tecniche agili, sia online che in presenza, progettate per affrontare esattamente le esigenze del cantiere, come la messa in servizio, i parametri critici, l'integrazione nei sistemi del cliente e la gestione delle prime verifiche, senza introdurre teoria superflua. Il coinvolgimento dei distributori gioca un ruolo centrale: insieme



a loro viene ampliato un programma di co-formazione che permette di organizzare sessioni mirate, sia negli spazi dei distributori sia presso i partner locali, offrendo un servizio completo agli installatori dei sistemi LITE e POINT. Un altro pilastro della strategia è la collaborazione con il dipartimento di supporto tecnico, con formazioni che includono momenti dedicati alle richieste specifiche degli installatori, chiarimenti su casi particolari e, quando necessario, accompagnamento in tempo reale per un'installazione guidata. L'obiettivo è garantire che gli impianti siano operativi correttamente, fornendo una formazione che semplifica, un supporto che risolve e soluzioni che funzionano.

luppato anche il nostro approccio alla formazione: se l'hardware è semplice, la formazione deve diventare un supporto operativo, non un ostacolo. Da qui nasce la nuova app Silla, con una sezione dedicata agli installatori: consente non solo la prima configurazione guidata del dispositivo, ma anche il supporto passo dopo passo lungo tutto il processo, partendo dal dimensionamento e posa dell'impianto fino alla verifica finale. Una vera e propria guida da cantiere, particolarmente utile per installazioni multi-punto. A questo si aggiunge un supporto tecnico diretto e immediato, fornito da remoto dal team interno Silla: l'obiettivo è chiaro, aiutare ogni installatore a concludere l'intervento in tempi rapidi, minimizzando fermi e criticità. Nel 2026 continueremo su questa strada: non solo "formare", ma semplificare e potenziare il lavoro degli installatori, partendo dalle loro reali esigenze sul campo.

**ZAPTEC**

## Formazione avanzata per i professionisti dell'ev-charging

Per Zaptec Italia la formazione è il motore che rende davvero scalabile la transizione alla mobilità elettrica. Per questo continueremo a investire in programmi strutturati dedicati agli installatori, con l'obiettivo di affiancarli in tutte le fasi: dalla progettazione dell'impianto fino alla messa in servizio e al supporto post vendita. Il cuore di questa strategia è la Zaptec Academy, la piattaforma digitale di formazione tecnica pensata specificamente per installatori e partner, con percorsi mirati su prodotti, configurazioni e best practice di installazione. La Academy permette di ottenere una certificazione ufficiale Zaptec al completamento del corso, così da valorizzare le competenze dei professionisti e garantire standard qualitativi omogenei su tutto il territorio. I contenuti formativi sono fruibili online in qualsiasi momento e da qualsiasi dispositivo, così che ogni installatore possa aggiornarsi con flessibilità. A questa offerta digitale affianchiamo webinar tecnici, sessioni dimostrative e momenti di confronto sul campo in collaborazione con i nostri principali distributori, per approfondire casi reali e soluzioni avanzate di ricarica. Nel 2026 è già previsto il nostro coinvolgimento in Key Energy a marzo, che rappresenterà uno dei principali momenti di incontro con partner, distributori e professionisti. In quell'occasione approfondiremo le opportunità offerte dall'ecosistema Zaptec per il canale professionale, con un focus particolare sugli aspetti più avanzati di progettazione, configurazione e gestione degli impianti di ricarica.

**ZCS**

## Certificazioni, focus session e corsi avanzati

ZCS Azzurro, brand di Zucchetti Centro Sistemi (ZCS) conferma anche per il 2026 il proprio ruolo di riferimento nella formazione per il settore fotovoltaico, presentando un calendario ricco di appuntamenti dedicati a installatori, tecnici e partner commerciali. L'obiettivo è supportare la crescita professionale della rete con una formazione mirata sulle tecnologie ZCS Azzurro. Il programma include i Corsi di Certificazione Base disponibili sia nella sede ZCS sia in numerose tappe itineranti in tutta Italia. Al termine di ogni corso, i partecipanti potranno ottenere la qualifica di Installatore Certificato ZCS Azzurro, valida per un anno e rinnovabile attraverso un nuovo corso nell'anno di scadenza. Un percorso pensato per garantire competenze solide su installazione, configurazione e gestione dei sistemi fotovoltaici. La principale novità riguarda il Corso di Certificazione Avanzata, che nel 2026 avrà validità biennale e sarà accessibile anche senza il prerequisito della certificazione base. Questa formula permette a un numero maggiore di professionisti di approfondire temi complessi e particolarmente ricercati sulle tecnologie ZCS Azzurro. Nel 2026 tornano anche le Focus Session ZCS Azzurro, giunte al loro terzo anno consecutivo. Il format digitale sarà replicato con due appuntamenti mensili, sempre di lunedì, di circa 45 minuti: uno dedicato ai contenuti commerciali e uno agli approfondimenti tecnici. Affidarsi a ZCS Azzurro significa scegliere un partner industriale solido, capace di offrire supporto continuativo, presenza capillare sul territorio e un investimento costante nella crescita delle competenze professionali. Per gli installatori, collaborare con ZCS Azzurro rappresenta un vero investimento nel tempo, oltre che una garanzia di qualità tecnologica e affidabilità operativa. Con il nuovo programma formativo 2026, ZCS Azzurro rafforza il proprio impegno verso la diffusione della cultura dell'innovazione nel fotovoltaico, confermandosi punto di riferimento per chi vuole lavorare con competenza e visione in un mercato in continua evoluzione.



# E RICARICA

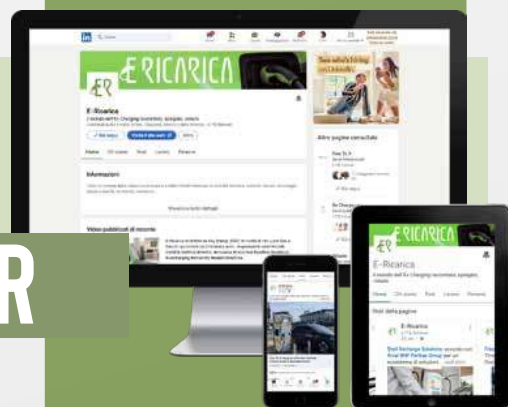
## SUPERA I 9.000 FOLLOWER SU LINKEDIN

LA PAGINA SOCIAL VEICOLA E AMPLIFICA LA DIFFUSIONE DELLE NOTIZIE DI SETTORE PUBBLICATE SUL SITO DELLA RIVISTA. OLTRE A CONDIVIDERE I PRINCIPALI ARTICOLI CONTENUTI NELLA VERSIONE CARTAGEA

Inaugurata nel secondo semestre del 2021, la pagina LinkedIn di E-Ricarica è un importante punto di incontro tra i professionisti del settore dell'ev-charging. Rispetto allo scorso anno i follower della pagina sono cresciuti del 15% circa. Il social network ha una marcata connotazione business e su questa piattaforma il magazine E-Ricarica può già contare (dato aggiornato a giugno) su di una community di oltre 9.000 follower, formata da

esponenti del settore della filiera, tra produttori di sistemi di ricarica, installatori, Cpo, Emsp ma anche PA e associazioni di categoria che possono trovare quotidianamente le news pubblicate su E-Ricarica.it e condivise anche sulla pagina Facebook del magazine.

Inoltre, sulla pagina LinkedIn vengono proposti e condivisi i principali articoli e approfondimenti che trovano spazio sulla rivista cartacea.



### COME SEGUIRE LA PAGINA

- 1 Visitare il sito [www.linkedin.com](http://www.linkedin.com) e accedere con le proprie credenziali
- 2 Nel campo di ricerca digitare "E-Ricarica"
- 3 Selezionare E-Ricarica e cliccare sul pulsante Segui
- 4 Inquadra il QR Code per accedere direttamente alla pagina LinkedIn di E-Ricarica

