Corso - 26/01/2027

Vendere le piastrelle ceramiche: processo produttivo e caratteristiche tecniche

Per commerciali, promoter e agenti del settore ceramico per conoscere come nasce una piastrella e quali caratteristiche tecniche ne determinano il valore. Il corso è utile per collegare processo produttivo, prestazioni e destinazioni d'uso e presentare il prodotto con maggiore competenza, rendere la vendita più tecnica, consulenziale e capace di valorizzare non solo l'estetica, ma anche il contenuto tecnologico della ceramica.

Obiettivi

Conoscere il processo produttivo delle piastrelle ceramiche e comprendere come le diverse fasi di lavorazione determinino le caratteristiche estetiche, tecniche e prestazionali del prodotto. Il corso fornisce alle figure **commerciali** gli strumenti per presentare e valorizzare la piastrella in modo più consapevole, collegando materie prime, tecnologie produttive, caratteristiche tecniche e destinazioni d'uso. L'obiettivo è sviluppare una vendita più competente e consulenziale, utilizzando il linguaggio specifico del settore e costruendo uno storytelling capace di raccontare al cliente non solo l'estetica del prodotto, ma anche il suo contenuto tecnologico, le sue prestazioni e il processo produttivo da cui nasce.

Programma

Materie prime, materiali riciclati e sostenibilità
· Materie prime tradizionali
· Materie prime seconde (MPS) e materiali di riciclo
· Sostenibilità del prodotto e valore per il mercato

Preparazione dell'impasto ceramico
· Dosaggio delle materie prime
· Macinazione a umido: acqua, materie prime e additivi chimici
· Preparazione e controllo della barbottina

Atomizzazione
· Produzione della polvere atomizzata
· Controllo dell'umidità e della granulometria

Formatura
· Pressatura
· Formazione del supporto ceramico

Essiccazione
· Rimozione dell'umidità residua
· Preparazione del supporto alle successive fasi di lavorazione

Smaltatura e decorazione
· Applicazione di engobbi e smalti
· Decorazione digitale inkjet
· Effetti e finiture superficiali

Cottura
· Sinterizzazione del supporto
· Formazione dello smalto
· Sviluppo delle caratteristiche finali della piastrella

Lavorazioni di fine linea
· Rettifica
· Lappatura
· Levigatura e lucidatura, quando previste

Scelta e controllo qualità
· Classificazione estetica e dimensionale
· Controlli di qualità e conformità del prodotto

Confezionamento e logistica
· Imballaggio
· Pallettizzazione
· Stoccaggio e spedizione

Caratteristiche tecniche delle piastrelle ceramiche
· Classificazione delle piastrelle secondo le norme UNI EN ISO
· Assorbimento d'acqua
· Resistenza all'abrasione
· Resistenza ai graffi
· Resistenza allo scivolamento
· Caratteristiche tecniche e criteri di scelta del prodotto
· Destinazioni d'uso: residenziale, commerciale, industriale ed esterno

Docenti: ing. Cristina Siligardi, Presidente Icers, Società Ceramica Italiana, Prof. di Scienza e Tecnologia dei Materiali UNIMORE

Destinatari

Il corso è rivolto a **commerciali, promoter e agenti** del settore ceramico che desiderano approfondire la conoscenza tecnica delle piastrelle e acquisire maggiore sicurezza nella presentazione e nella vendita del prodotto. Il percorso è particolarmente indicato per **chi si confronta con distributori, architetti, progettisti e designer** e vuole diventare un interlocutore in grado di supportare il cliente nella scelta della piastrella sulla base non solo delle qualità estetiche, ma anche delle caratteristiche tecniche, delle prestazioni e delle destinazioni d'uso.

Durata

16 ore

Quota di adesione:

750,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.000,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

26/01/2027 09.00-13.00 - Modena
28/01/2027 09.00-13.00 - Modena
02/02/2027 09.00-13.00 - Modena
04/02/2027 09.00-13.00 - Modena