

# **AZIENDA SPECIALE A.S.M.**

POMIGLIANO D'ARCO (NA)

Deliberazione del Presidente del Consiglio di Amministrazione

N. 70/mds

Oggetto: Formazione in house in materia di condizioni contrattuali e condotta commerciale front e back office.

---

L'anno duemilasedici il giorno 29 del mese di settembre nei locali dell'Azienda Speciale A.S.M., con l'intervento del Direttore Generale Dott.ssa Maria Desolina Suppa

**IL PRESIDENTE**



Premesso:

- a) Che l'Azienda Speciale A.S.M. opera nel settore della vendita di energia elettrica e gas caratterizzato da un complesso contesto competitivo e normativo che richiede un costante aggiornamento e approfondimento delle conoscenze e delle competenze.;

Ritenuto:

- b) Che è necessario svolgere un programma formativo in materia di condotta commerciale e condizioni contrattuali di vendita dell'energia elettrica e del gas naturale da rivolgere ai propri dipendenti e in particolare ai responsabili e addetti al front e back office commerciale

Visto:

- c) Che Utiliteam dispone di un'ampia e consolidata offerta formativa che ricopre con elevato livello di qualità e specializzazione le esigenze formative delle imprese dei settori gas, energia elettrica, acqua e trasporto;
- d) Che l'offerta formativa di Utiliteam, qui riportata, risulta del tutto idonea a soddisfare pienamente le esigenze dell'ASM;

corso di formazione a catalogo:

Codice: 139

Titolo: Condizioni contrattuali e condotta commerciale

Settori: Vendita energia elettrica e gas naturale

Durata: 8 ore d'aula

N° sessioni: 1

Scopo del corso è quello di fornire un quadro completo in merito alla tematica delle condizioni contrattuali di vendita del gas naturale e dell'energia elettrica nonché della condotta commerciale da adottare all'atto della formalizzazione di offerte e/o di gestione di casistiche di contratti non richiesti.

Il programma del corso si può dettagliare come segue: **Titolo**

Condizioni contrattuali e condotta commerciale

**Contenuti di dettaglio**

**Durata**

8 ore d'aula\*

La tutela del cliente finale  
Tutela/Maggior tutela vs. mercato libero  
Interventi a favore della concorrenza  
Strumenti a disposizione del cliente  
Le condizioni contrattuali nei regimi di Tutela  
Garanzie  
Pagamento, rateizzazione e gestione credito  
Lecture/gestione misure  
I contratti di vendita su libero mercato  
struttura



contenuti  
allegati documentali  
La condotta commerciale nella  
presentazione delle offerte  
comportamento del personale di  
vendita  
informazioni preliminari a  
conclusione contratto  
conclusione del contratto  
Il recesso e il diritto di  
ripensamento  
Il fenomeno dei contratti non  
richiesti e la procedura di  
ripristino

Considerato:

- e) che L'Azienda Speciale ASM ha preso visione ed ha verificato l' idoneità rispetto alle proprie esigenze formative dei contenuti del corso indicato in tabella;

Data l'urgenza di esprimersi a riguardo, il Presidente del Consiglio di Amministrazione, con l'assistenza del Direttore Generale, ai sensi dell'art. 29 lett. G del D.P.R. 4.10.86 n. 902 e dell'art. 29 dello Statuto aziendale Titolo IV Capo II;

#### DELIBERA

1. Di dare mandato al Direttore Generale per la tenuta del corso di cui in narrativa.



Letto, approvato e sottoscritto

Il Segretario

*Dott.ssa Maria Desolina Suppa*

*Maria Desolina Suppa*

ASMA

IL PRESIDENTE

*Sindaco dott. Raffaele Russo*