ASESOR TÉCNICO COMERCIAL EN CONSTRUCCIÓN Y REFORMA

andimac

El programa de formación para la venta de soluciones constructivas

RECONOCIMIENTO PROFESIONAL PARA
UN MERCADO MÁS EXIGENTE

TÜVRheinland®
CERTIFIED

Certificado de competencias profesionales ISO 17024

Inicio curso: 29 enero

Límite inscripción: 19 enero

ASESOR TÉCNICO COMERCIAL
EN CONSTRUCCIÓN Y REFORMA

andimac

TÜVRheinland CERTIFIED

Certificado de competencias profesionales ISO 17024

El programa de formación para la venta de soluciones constructivas

VENDEDOR DE OBRA O CALLE

El comercial de calle debe constituirse como un socio del constructor. Para ello tiene que ser capaz de poner en valor su capacidad de ofrecer no sólo soluciones en materia de producto, sino estar al día en tendencias, normativa y condiciones de calidad en edificación.

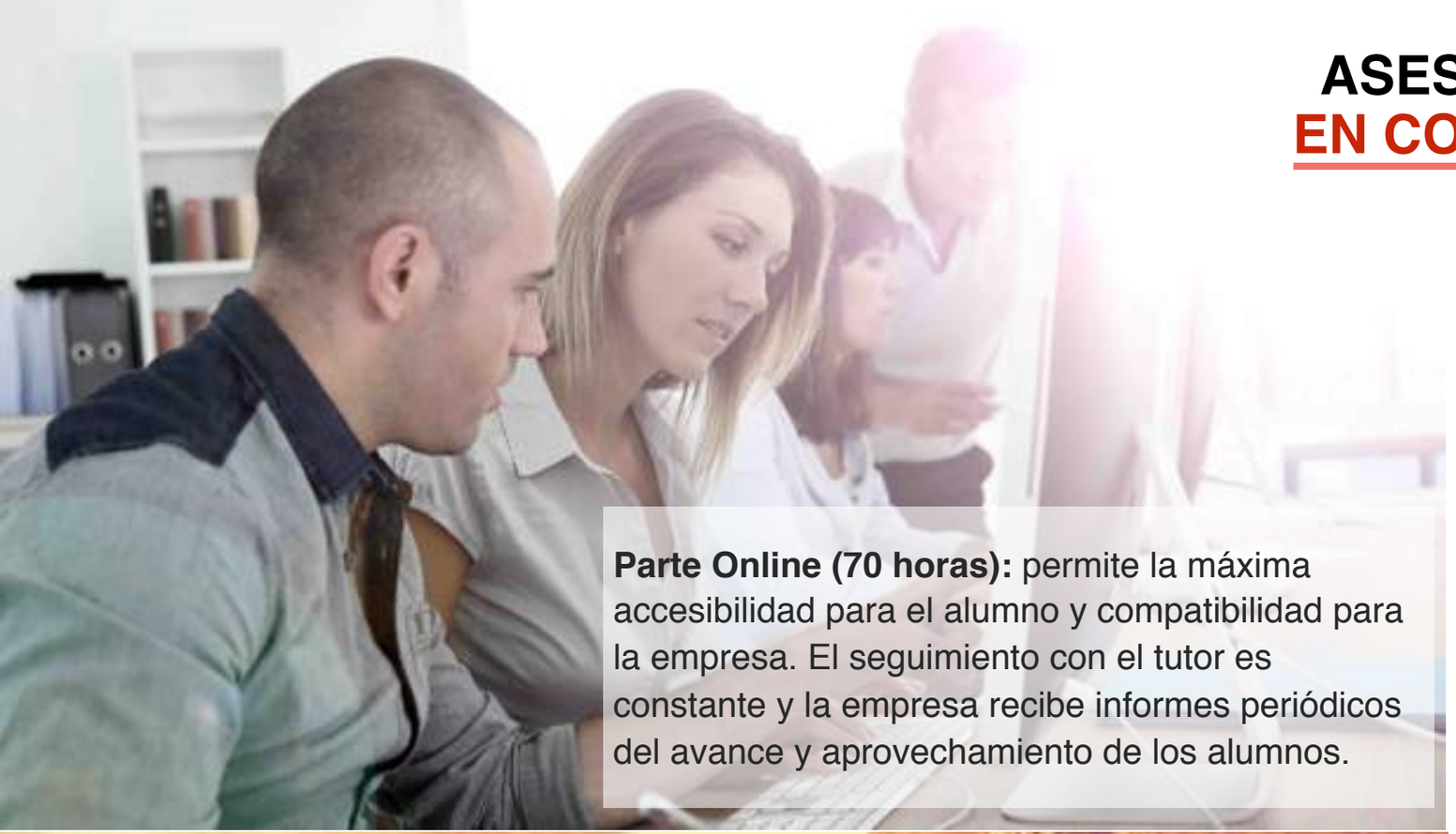
CANAL PROFESIONAL (ALMACÉN, MOSTRADOR)

El profesional visita el punto de venta con una idea en ocasiones más clara, y en otras menos clara, sobre qué tiene que hacer. Muchos no aceptan “consejo”. Otros lo agradecen y valoran como un

VENDEDOR EN TIENDA (EXPOSICIÓN)

La venta en tienda, cuando se trata de reforma que involucra un particular, es compleja su gestión. En muchas ocasiones, este trabajo está mediado por un profesional. ¿Podemos llegar al cliente final de su mano? Es una oportunidad para mejorar los ratios de venta y su margen medio.

ASESOR TÉCNICO COMERCIAL
EN CONSTRUCCIÓN Y REFORMA



Parte Online (70 horas): permite la máxima accesibilidad para el alumno y compatibilidad para la empresa. El seguimiento con el tutor es constante y la empresa recibe informes periódicos del avance y aprovechamiento de los alumnos.

Parte presencial (12 horas):

- Grupos reducidos que permiten una interlocución personalizada y trabajo en equipo para desarrollar e interiorizar los conceptos trabajados.
- Dinámicas de grupo para enriquecer la visión individual con el intercambio de visiones.
- Trabajo de elaboración de protocolos de desarrollo comercial adaptados a cada perfil individual
- Indicadores de cumplimiento y seguimiento del modelo en la empresa.

TE GESTIONAMOS LA BONIFICACIÓN!!

100% BONIFICABLE

TEMARIO GENERAL

Online:

1. Transformación del mercado y nuevos focos de valor en la relación comercial.
2. Dimensión Técnico-constructiva: Los factores generadores de calidad en edificios y viviendas
3. Dimensión humana de la reforma: Los factores que generan bienestar y confort en la vivienda
4. El Vendedor Asesor y la gestión del cliente: Del producto a la solución, de la necesidad a la satisfacción del deseo.

Precio Socio Andimac:
P.V.P 375€. **100% bonificable.**

Precio Socio CCS asociada a Andimac:
P.V.P 530€. **100% bonificable.**

Precio General: 875€. **70% Bonificable.**

Temario

Unidad 1: Introducción: Claves sociológicas y de mercado para la distribución de materiales

Unidad 2: Conceptos generales y seguridad de uso: Los perfiles de la población y sus necesidades en materia de acondicionamiento del hogar

Unidad 3: Conceptos generales y seguridad de uso: Actividades de la vida diaria

Unidad 4: Conceptos generales y seguridad de uso: Necesidades en el hogar

Unidad 5: Conceptos generales y seguridad de uso: Seguridad en el hogar

Unidad 6: Condiciones básicas en la Vivienda

Unidad 7: El espacio: Utilización y Accesibilidad

Unidad 8: Iluminación y ventilación

Unidad 9: Acústica en la vivienda

Unidad 10: Eficiencia y ahorro energético

Unidad 11: Instalaciones (I)

Unidad 12: Instalaciones (II)

Unidad 13: Acabados superficiales

Unidad 14: Protección de la humedad

Unidad 15: Seguridad estructural

Unidad 16: Vendedor Asesor (V.A.): Planificación Comercial

Unidad 17: V.A.: Técnicas de Comunicación

Unidad 18: V.A.: Aplicación de técnicas de venta

Unidad 19: V.A.: Fidelización y negociación

Unidad 20: V.A.: Marketing y publicidad

Sesiones presenciales

La formación presencial se basa en la creación de dinámicas de grupo que favorecen la transferencia de conocimiento, el intercambio de experiencias y la colaboración como vía para la resolución de problemas.

Esta formación se desarrolla durante dos días continuados.

Sesión I: El proyecto de reforma desde la perspectiva de la eficiencia energética. Aislamiento e impermeabilización.

Sesión II: Los factores técnicos fundamentales para una reforma personalizada y generadora de confort.

Sesión III: La gestión de la experiencia del cliente.

Para la obtención del certificado TUV ISO 17024es necesario superar todas las evaluaciones del curso.

andimac

TU ACTIVIDAD TIENE UN VALOR, TU PROFESIÓN UN PRESTIGIO

ESTOY AQUÍ PARA AYUDARTE

Asesor técnico comercial en construcción y reforma

TÜVRheinland®
Precisely Right.

Ponemos a tu disposición la posibilidad de certificar públicamente tu compromiso con la mejora continua y el apoyo a tus clientes. Con esta certificación, te ofreceremos soportes de comunicación y merchandising para que puedas usarla como una palanca de diferenciación y prestigio en tu mercado.

andimac

ASESOR TÉCNICO COMERCIAL EN CONSTRUCCIÓN Y REFORMA

8 claves de la certificación para la empresa

1. Valida la competencia y formación profesional No Reglada
2. Proporciona una confirmación independiente de la capacidad y preparación demostrada para ejecutar tareas específicas
3. Asegura y valida conocimientos y requisitos competenciales actualizados
4. Aumenta la transparencia y la calidad del desempeño de las personas certificadas
5. Promueve la Empresa aportando una visibilidad local, nacional e internacional
6. Incrementa la transparencia y calidad de los servicios prestados por el profesional certificado
7. Proporciona una ventaja competitiva en el mercado
8. Homogeneiza las competencias requeridas y su reconocimiento externo

ASESOR TÉCNICO COMERCIAL
EN CONSTRUCCIÓN Y REFORMA

andimac

¿Cómo obtener el certificado?

El único requisito indispensable es superar de forma satisfactoria (aprobadas todas las unidades y ejecutados casos prácticos) el curso de Asesor Técnico Comercial en Construcción y Reforma.

Si el alumno lo supera puede realizar la prueba final de evaluación TüV-Rheinland y acceder al certificado y soportes de comunicación y puesta en valor del mismo.

El certificado tiene una validez de 3 años y un coste de 150€ (*), que pueden ser bonificados por la formación, si se solicita con antelación.

¿Qué aporta a la empresa?

La empresa que certifica su fuerza de ventas puede lucir el distintivo de Empresa Especializada en Asesoramiento profesional en Construcción y Reforma, identificando un mayor nivel de profesionalidad.

Y por supuesto, garantiza una mejor posición competitiva de su fuerza de ventas, así como un mayor prestigio de su marca en el mercado.

¿Qué aporta al vendedor?

Un factor de prestigio y diferenciación, que acompañado de una correcta comunicación eleva el potencial de ascendencia y percepción de confianza ante los diferentes segmentos de clientes. Además al entrar en un proceso de formación y mejora continua, garantiza la actualización de contenidos y mejora profesional en el tiempo.

(*) Precio exclusivo para empresas asociadas a Andimac. Precio público de las tasas y proceso de certificación: 350€

ASESOR TÉCNICO COMERCIAL
EN CONSTRUCCIÓN Y REFORMA

Modelo de acompañamiento

El modelo de formación se basa en un apoyo y acompañamiento constante al alumno. Somos conscientes de la dificultad de conciliar una formación provechosa con el rendimiento profesional, pero también somos conscientes que el rendimiento profesional requiere de dos palancas: voluntad y conocimiento. Nuestra misión es apoyar el desarrollo de profesionales mejorando su capacitación -conocimiento- y estimulando su voluntad y satisfacción personal, prestigiando de forma pública su valor profesional.

Apoyo al alumno

A través de la creación de grupos reducidos, los tutores realizan una labor de acompañamiento y apoyo constante a los alumnos.

El desarrollo de la formación telemática se basa en la comprensión de los factores técnicos que precisa una vivienda para ser reformada (de forma integral o sus diferentes estancias) para aportar tanto la mejor actualización técnica como soluciones ligadas a la maximización del confort.

Para ello los alumnos, acompañados de los tutores, desarrollan casos prácticos con los que interiorizan los conceptos y desarrollan la vertiente práctica de los mismo.

Informes a la gerencia

Además de la labor de seguimiento y acompañamiento al alumno, el modelo ofrece un sistema de información semanal dirigido a la dirección de la empresa. En él se informa sobre el avance, evolución y grado de implicación de los trabajadores que realizan la formación.

Este informe garantiza el perfecto seguimiento del trabajo del alumno, así como la detección de necesidades, fallos y establecer procedimientos de mejora que redunden en beneficio del trabajador y la empresa.

CLUB DE LAS GRANDES MARCAS

QUE APOYAN EL DESARROLLO DE LA DISTRIBUCIÓN PROFESIONAL

Global partner

MAPEI

Gold partner

danosa
Building together

Patrocinadores

grupopuma

KERABEN GRUPO

LSI SOLUCIONES

PAREX
Building expertise, together

PROPAMSA

URSA

Socios Industriales

MARAZZI

PLADUR

ROCKWOOL
FIRESAFE INSULATION

Sika

Schlüter Systems

Colaboradores

ACTIS
INNOVAR PARA AISLAR

ceys

COBERT

GEBERIT

INTEGRA SOLUTIONS

PROFILTEK