

andimac

Formación especializada para la distribución
y la industria de la construcción

Curso de desarrollo comercial en:

Casa Sana: Edificios de consumo casi nulo y Passivhaus



Passivhaus
FORMACIÓN &
DEMOSTRACIÓN

Esta formación ayuda a promover, tanto a nivel de la dirección de la empresa como de su fuerza comercial, el desarrollo de áreas de negocio diferenciados y de alto valor añadido para la distribución y la industria, como la construcción sostenible, Passivhaus, materiales de calidad y conceptos de salubridad en las viviendas

Promueve:

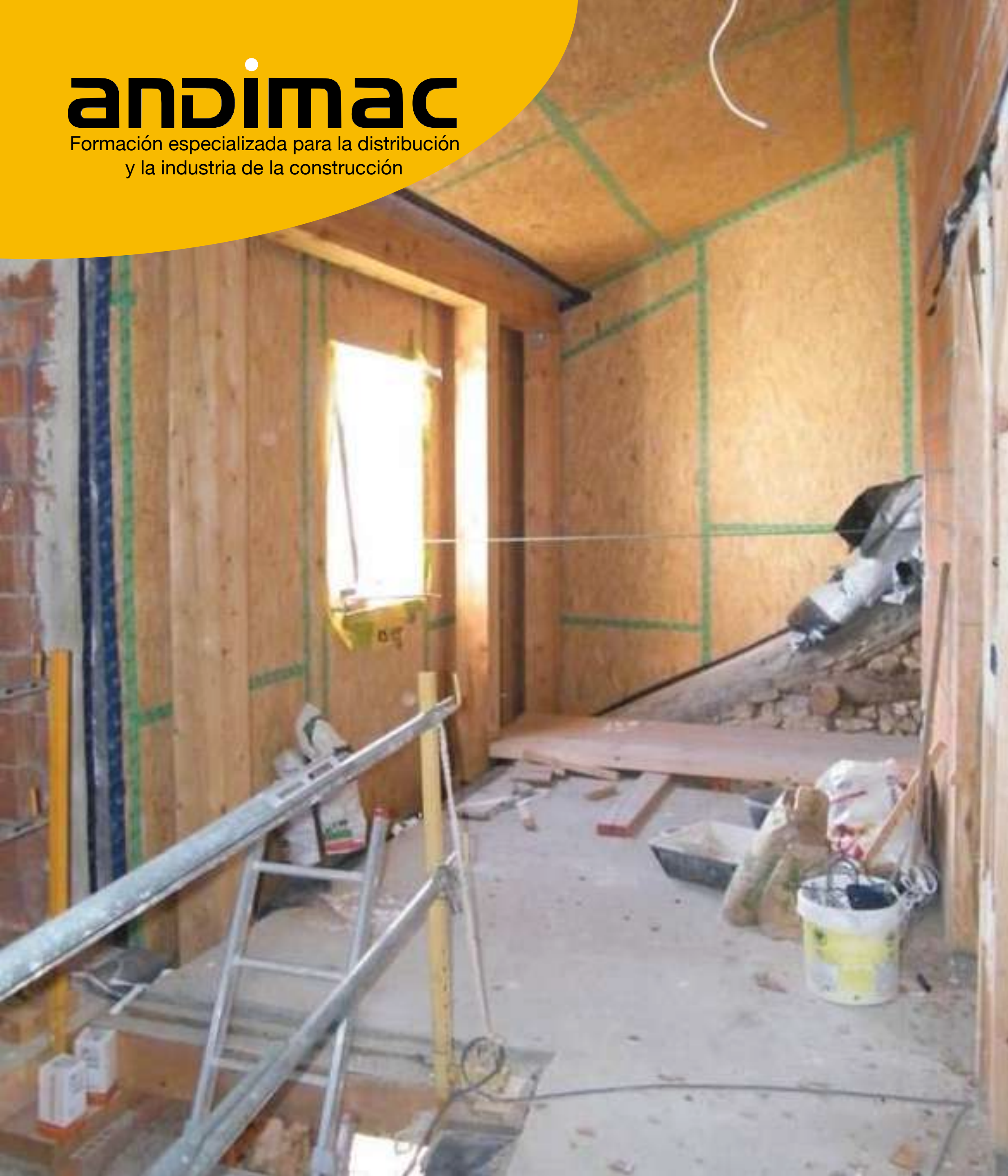
Asemaco

Curso de desarrollo comercial en: **Passivhaus y Casa Sana**

★ **Este programa ayuda al alumno a:**

- 1** Integrar en el activo del vendedor conceptos fundamentales sobre tendencias constructivas y arquitectónicas unidas al concepto de passive house, casa sana y normativa y sellos de calidad en materiales y edificación.
- 2** Dominar los factores que inciden de forma negativa/positiva en la salubridad y generan contaminación no sólo en los edificios sino a los propios habitantes y los profesionales de la obra.
- 3** Una visión práctica y clara sobre las principales etiquetas ecológicas de materiales, procesos productivos y construcción, que están entrando cada vez con más peso en España, y diferencias entre ellas.
- 4** La importancia de los materiales sostenibles, sus fundamentos y cómo influyen en los edificios y su vida útil. Claves de las principales etiquetas de edificios sostenibles, en qué consisten, qué implican, requerimientos fundamentales para su obtención: Bream, Verde, Leed, etc...
- 5** Passivhouse, La casa pasiva. La importancia de construir conociendo el entorno y aprovechando los materiales en beneficio del bienestar y el confort, y haciéndolo de una manera sostenible y eficiente tanto en su construcción como vida útil.





Curso de desarrollo comercial en:

Passivhaus y Casa Sana



INFORMACIÓN DEL CURSO



1 OBJETIVOS DEL CURSO:

Este curso está diseñado como una introducción a la construcción más avanzada que hay, la construcción del Edificio de Consumo Casi Nulo o Passive House.

Estamos no solo ante un nuevo mercado y una nueva oportunidad de negocio, sino ante la posibilidad de construir edificios más saludables, confortables y al cuidado de quienes los habitan.

Ya sea obra nueva, rehabilitación o reforma nos exigirá a todo el sector cambios cualitativos en el modo de diseñar y construir. Y por supuesto mejorar nuestra posición como distribución profesional: actuar como orientadores de mercado, tener capacidad de interlocución y prescripción y forjar un posicionamiento diferencial en nuestro mercado.



2 DIRIGIDO A:

Vendedores de tienda, vendedores de obra, comerciales de la industria de materiales, propietarios/directores de almacenes, directores comerciales.



3 DURACIÓN:

48 horas totales: 40 horas en teleformación y 8 horas presenciales.

Passivhaus y Casa Sana

El modelo formativo sigue la metodología del programa *Asesor en Reforma y Construcción*, valorado con un 9,3 por los alumnos



EQUIPO DOCENTE



NURIA DÍAZ ANTÓN

Arquitecta por la Universidad Politécnica de Madrid y especialista en gestión y dirección de proyectos de edificación Passivhaus y certificaciones de sostenibilidad (LEED, BREEAM, WELL). Es Certificadora Passive House desde 2015.

Es socia fundadora de VAND arquitectura de diseño y certificación de edificios de consumo casi nulo según estándar Passivhaus. Socia fundadora en 2013 de Formación Passivhaus, entre los años 2013 y 2016 ha sido presidenta de la Plataforma de Edificación Passivhaus en España y en el año 2017 socia fundadora del Consorcio Passivhaus. Participa en proyectos europeos del Programa Intelligence Europe.

Arquitecta por la Universidad de Ciencias Aplicadas y Arte Hildesheim, Alemania y máster en arquitectura bioclimática por la Universidad Politécnica de Madrid. Especialista en gestión y dirección de proyectos de edificación Passivhaus. Passive House Designer desde 2011 y Certificadora Passive House desde 2018.

Socia fundadora en 2013 de Formación Passivhaus, ha sido vocal de relaciones internacionales de la Plataforma de Edificación Passivhaus en España y en el año 2017 socia fundadora del Consorcio Passivhaus. Participa en proyectos europeos del Programa Intelligence Europe de la UE liderados por el Passive House Institute: Passreg, EuroPHit. Ponente habitual de Congresos europeos de ECCN-Passivhaus.



ANNE VOGT

Uno de los formadores en desarrollo de habilidades comerciales más prestigiosos del país, está especializado en la gestión de la fuerza comercial en canales profesionales y en distribución mayorista. Con más de 12.000 de formación y un profundo conocimiento del canal profesional, es profesor en más de 50 masters ligados al desarrollo de negocio y nuevas tendencias comerciales y de marketing.

Especialista en aplicación de modelos de venta directa y consultiva en canales de distribución.



FERNANDO POZUETA

andimac

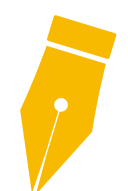
Formación especializada para la distribución
y la industria de la construcción



Passivhaus
FORMACIÓN &
DEMOSTRACIÓN

Curso de desarrollo comercial en:

Passivhaus y Casa Sana



Inscripción

Asemaco

Inscripción exclusiva socios ANDIMAC: **300€**

Inscripción socios ASEMACO: **400€**

Formación 100% BONIFICABLE

Asemaco



ÍNDICE DE CONTENIDOS. Habilidades Técnicas

UNIDAD 1.- INTRODUCCIÓN –

1.1.- Contexto Socio-cultural y efectos sobre la salud

Resumen de la situación actual sobre el entorno sano en otros sectores y el potencial de la propuesta en el sector de la construcción.

1.2.- Factores que afectan a la calidad del aire en ambientes cerrados

Resumen de los distintos factores que afectan a la calidad del aire para poder conseguir el confort deseado en el interior de los espacios.

UNIDAD 2.- FUENTES CONTAMINANTES

2.1.- Introducción y contaminantes químicos

Análisis de los posibles contaminantes que se producen no sólo en la construcción sino en la reforma o rehabilitación según los productos que se utilizan...

2.2.- Contaminantes biológicos y otros contaminantes

Clasificación y explicación de los contaminantes biológicos más frecuentes en el aire interior de los edificios y otros.

U3.- MEDIDAS Y MARCO NORMATIVO

3.1.- Métodos de control de la calidad del aire y Legislación

Medidas de control y eliminación de los posibles problemas encontrados para regular la calidad del aire interior.

3.2.- Normativa

Resumen de las normativas y regulaciones existentes referentes a la edificación y pequeño comercio que tienen relación con los temas tratados de calidad del aire interior como: CTE, RITE, UNEs...

UNIDAD 4.- ETIQUETADO AMBIENTAL

4.1.- Conceptos generales y tipos de etiquetados

Marco general, introducción y concienciación. Referencias de los diferentes tipos de etiquetados que hay y lo que regulan, ¿qué son?, ¿para que sirven?, ¿qué debemos tener en cuenta?, ¿cómo identificarlos?

4.2.- Certificaciones

Qué son las certificaciones y qué nos pueden aportar, es bueno conocerlas para saber que valores podemos sacar de ellas en cuanto a los materiales del día a día.

Passivhaus y Casa Sana



ÍNDICE DE CONTENIDOS. Habilidades Técnicas

UNIDAD 5.- AMBIENTES SANOS

5.1.- Contexto actual

Normativa aplicable a día de hoy en cuestiones de salud ambiental y confort para los espacios de uso y disfrute. Explicación y comparativa entre los modelos de LEED, BREEM y VERDE.

5.2.- Plataforma de materiales y modelos existentes

¿Cómo identificar los materiales que cumplen estos modelos? Es importante poder llegar al foco de estos etiquetados y poder ofrecer al cliente los productos comprometidos con el sistema de valor sostenible, para ello debemos saber identificarlos y saber las diferencias entre ellos.

Conocimiento y bases de las diferentes soluciones y propuestas que hay a nivel europeo y sobre los modelos existentes a nivel mundial, características y cuestiones a tener en cuenta que podemos aplicar en España: Wellbeing,...

UNIDAD 6.- CASA SANA

6.1.- Lugares saludables para vivir y trabajar

Concienciación de la importancia de los espacios saludables, no solo para el medio ambiente sino para la salud de los propios habitantes y el desarrollo de las actividades diarias.

6.2.- Características y claves de los materiales de construcción

Condiciones mínimas que deben cumplir los materiales de construcción para garantizar el confort, bienestar y salubridad. Puesta en práctica en un modelo de casa, ¿qué tener en cuenta y qué aspectos se pueden aplicar?

UNIDAD 7.- EL PASSIVHAUS EN LA DISTRIBUCIÓN DE MATERIALES

7.1.- Introducción

Introducción del contexto normativo y sociológico en el que el estándar Passivhaus ha llegado a España para entender la importancia que va a tener en el desarrollo de la construcción de los próximos años.

7.2.- Definición y principios del estandar passivhaus

Aprendizaje sobre un edificio Passivhaus y qué lo hace diferente de uno convencional, cuales son los requisitos para cumplir con este estándar y cómo trabajaremos en el desarrollo de un edificio de este tipo.

7.3.- El estándar passivhaus en rehabilitación y reformas

Es posible aplicar los conceptos Passivhaus a rehabilitaciones y reformas interiores de vivienda. En esta lección se muestra cómo hacerlo y sus ventajas.

7.4.- Nuevas oportunidades para el distribuidor de materiales

¿Cómo va a cambiar la nueva normativa sobre construcción de consumo casi nulo y/o el Passivhaus mi negocio como distribuidor? ¿Qué oportunidades puedo encontrar?



Passivhaus
FORMACIÓN &
DEMOSTRACIÓN

Curso de desarrollo comercial en:

Passivhaus y Casa Sana



ÍNDICE DE CONTENIDOS. Habilidades Comerciales

UNIDAD 8.- EL CONCEPTO DE VENTA Y COMUNICACIÓN

- 8.1.- La venta empresarial como actividad de marketing
- 8.2.- La venta como procesos
- 8.3.- El equipo y el director de ventas
- 8.4.- Comunicación interpersonal y externa

UNIDAD 9.- IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE (I)

- 9.1.- Influencias sociales el comportamiento del cliente
- 9.2.- Detección de necesidades del cliente
- 9.3.- Tipos de clientes
- 9.4.- Las motivaciones de la compra

UNIDAD 10.- IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE (II)

- 10.1.- El cliente ante los mercados masivos
- 10.2.- Identificación de las necesidades en los productos
- 10.3.- La oferta del producto por el vendedor

UNIDAD 11.- COMUNICACIÓN COMERCIAL Y PROCESO DE VENTA

- 11.1.- Identificación de necesidades
- 11.2.- Fases del proceso de venta
- 11.3.- Seguimiento de la venta

SESIÓN PRESENCIAL

SESIÓN TÉCNICA

La sesión presencial, en su módulo de ampliación y aplicación técnica de conceptos passivhaus tiene especial importancia para conocer cómo funcionan, claves de edificación y prescripción para lograr edificios de consumo casi nulo bajo estándar passivhaus.

Se tratarán los principales materiales y componentes específicos para esta modalidad constructiva a través de un modelo de demostración práctica y taller.

Finalmente se analizarán las claves de venta del passivhaus desde el plano técnico y garantías de calidad en prestaciones que ofrece el modelo passivehaus.

SESIÓN CONSTRUCCIÓN DISCURSO DE VENTA

1- A partir del conocimiento técnico adquirido en el curso, se promoverá la creación de un modelo persuasivo de comunicación, gestión y tratamiento de objeciones y construcción de argumentario comparado, fijando un modelo de seducción centrado en la relación ventaja/beneficio.

El taller de desarrollo de la capacidad persuasiva en comunicación con el cliente tendrá un carácter dinámico y participativo.



andimac

Formación especializada para la distribución
y la industria de la construcción

CLUB DE LAS GRANDES MARCAS

QUE APOYAN EL DESARROLLO DE LA DISTRIBUCIÓN Y LA MEJORA DE LA
CUALIFICACIÓN PROFESIONAL DE LA SUS EQUIPOS

Gold partner



Global partner



Silver partner



Patrocinadores



Partner tecnológico



Socios Industriales



Un sector, una voz

Defendemos el canal
profesional de la construcción



andimac