



Formación especializada para la distribución  
y la industria de la construcción

**Curso de desarrollo comercial en:**

# Passivhaus y Casa Sana



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



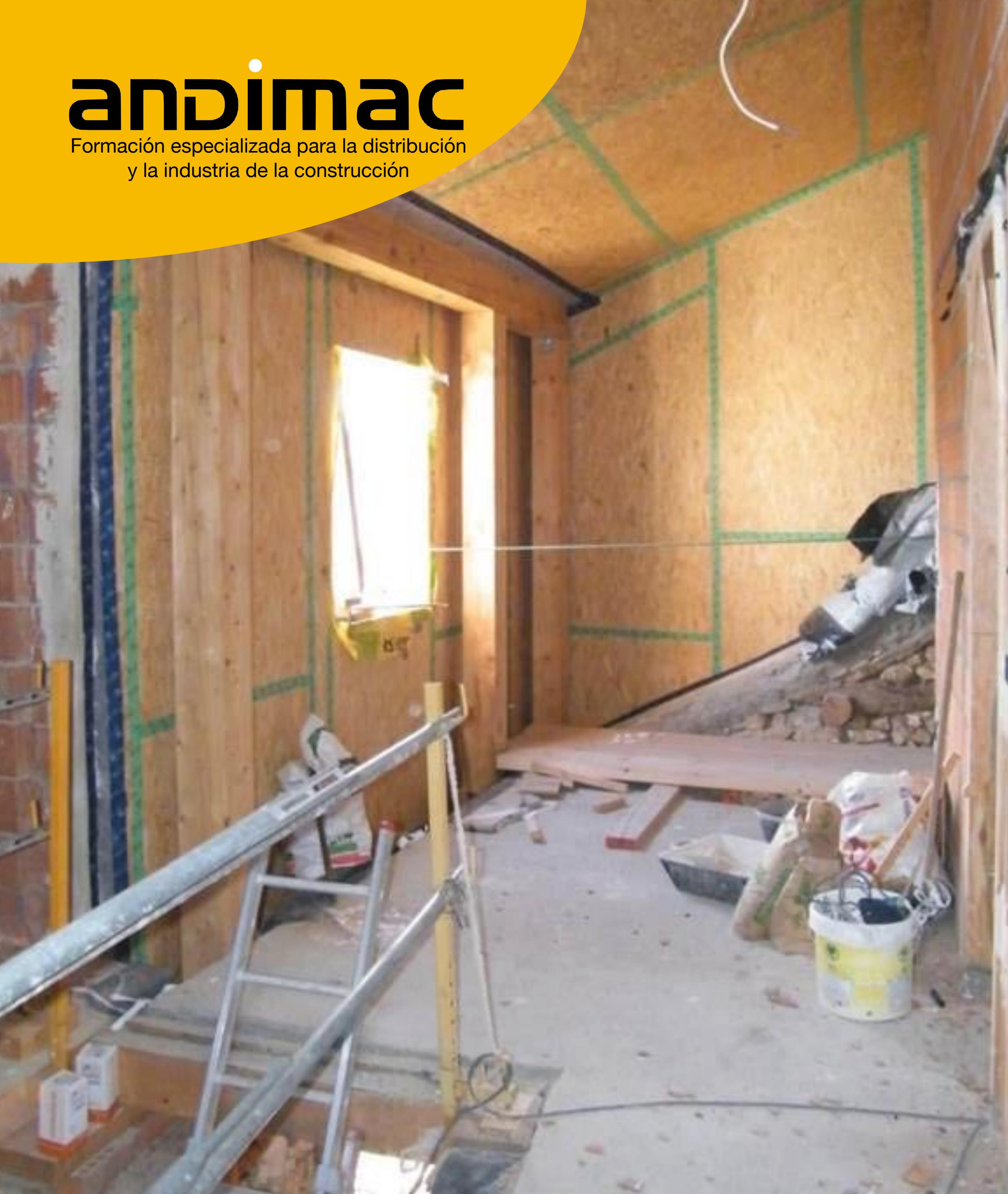
# Curso de desarrollo comercial en: **Passivhaus y Casa Sana**



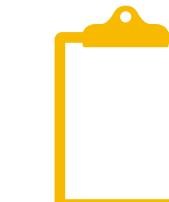
**Este programa ayuda al alumno a:**

- 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** Passivhause, 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.

## Curso de desarrollo comercial en: **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**



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

 **Inscripción**

Inscripción exclusiva socios Asemaco: **350€**

Inscripción general (para no socios): 460€

 Inscripción Asesores en Reforma y Construcción Certificados: **225€**

**Formación 100% BONIFICABLE**

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



## 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

Ánalisis 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 qué 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.



## 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, BREAM 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.

Curso de desarrollo comercial en:

# Passivhaus y Casa Sana



#### 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

Aprendendizaje 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?



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.



# 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



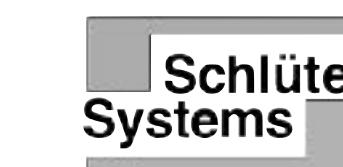
## Silver partner



## Patrocinadores



## Socios industriales



# Un sector, una voz

Defendemos el canal  
profesional de la construcción



**andimac**