

andimac

Programas de formación especializada para el canal profesional de la construcción

Ayudamos a las **personas** a ser mejores **profesionales**



Formación especializada para empresas que lideran el cambio

El programa del vendedor profesional

1

Asesor Técnico Comercial en Construcción y Reforma

PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO PROFESIONAL CONTINUO

Programa integral de 82 horas, en formación mixta, grupos reducidos y acompañamiento individualizado al alumno. La superación del curso (todos los módulos y resolución de casos prácticos obligatorios), permite al alumno acceder al certificado de competencia profesional TÜV-Rheinland como Técnico Asesor Comercial en Construcción y Reforma.

Certificado



Módulos anuales de actualización y especialización

1

La Casa Sana

2

Especialización en proyectos de interiorismo con Cerámica

3

Asesoramiento y Venta de Aislamientos

4

Experto en Eficiencia Energética: Instalaciones. Ahorro y Confort

5

La venta prescriptiva de sistemas de placa de yeso

Dirigido a quienes han realizado el programa general. Todos ellos tienen tanto una vertiente de carácter técnica como de desarrollo de habilidades comerciales. Igualmente, actualización normativa que afecta a la actividad profesional del canal de la construcción. Estos módulos tienen una duración media en torno a las 40 horas, bajo la metodología del programa general de Asesor Técnico Comercial.

Módulos de formación especializada

Módulos de formación mixta de unas 20 horas de formación, que pueden ser impartidos tanto de forma agrupada como in company (en las instalaciones de la empresa).

- 1 Interiorismo y Decoración para la venta de Cerámica (I)**
CÓMO CREAR EXPERIENCIA DE CLIENTE HACIENDO REALIDAD SUS SUEÑOS
- 2 Interiorismo y Decoración para la venta de Cerámica (II)**
GENERACIÓN DEL PROYECTO INTERIOR PARA CADA ESPACIO Y APLICACIÓN DE LA CERÁMICA
- 3 La empresa orientada al cliente profesional y particular**
EL PERSONAL DE ALMACÉN Y TRANSPORTE DICEN MUCHO DE TI, QUE LO DIGAN BIEN
- 4 Adecuar la empresa al marco edificatorio 2018-2021**
CONOCER EL MARCO LEGAL QUE VIENE Y ORIENTAR LA ESTRATEGIA COMERCIAL

Módulo para profesionales “in company”

- 1 Taller para Profesionales**
AYUDA A TU CLIENTE VIP A SENTIRSE PARTE DE TU EMPRESA

Módulos de acción comercial

Módulos de formación presencial de entre 4 y 6 horas a desarrollar en la empresa. Se trata de una formación muy centrada en aspectos concretos de la acción comercial, desarrollada desde la perspectiva de las variables propias del sector de la construcción.

- 1 Técnicas de negociación aplicadas a la distribución de material de construcción**
MEJORAR LOS RATIOS DE RENTABILIDAD EN LA GESTIÓN DE CARTERAS DE CLIENTES
- 2 Quejas y reclamaciones en la distribución de materiales**
MODELO DE TRABAJO PARA UNA GESTIÓN MÁS EFICAZ DE LAS TENSIONES POSVENTA
- 3 Seguimiento de presupuestos y detección de oportunidades de venta ampliada**
LA DECISIÓN DE COMPRA REQUIERE UNA EXPERIENCIA POSITIVA TRAS PRESENTAR EL PRESUPUESTO
- 4 La cartera de clientes, prospección y seguimiento**
ANALIZAR Y MANTENER UNA ESTRATEGIA DE CLIENTE ADAPTA NUESTRA OFERTA A SU INTERÉS
- 5 La agenda comercial. Planificación y gestión del tiempo**
EL TIEMPO ES LIMITADO, NUESTROS RECURSOS DEBEN ESTAR MUY BIEN ENFOCADOS
- 6 La visita efectiva como llave para mejorar los ratios de venta**
LA RELACIÓN COMERCIAL REQUIERE UNA GESTIÓN DE LA RELACIÓN PERSONAL CON EL CLIENTE

Módulos de formación área directiva

- 1** **Gestión comercial del almacén orientada a la rentabilidad (I)**
INCORPORAR PROCEDIMIENTOS QUE MEJOREN EL RENDIMIENTO COMERCIAL DE LA EMPRESA
- 2** **Gestión comercial del almacén orientada a la rentabilidad (II)**
INCORPORAR PROCEDIMIENTOS QUE MEJOREN EL RENDIMIENTO COMERCIAL DE LA EMPRESA

Y si lo deseas, también podemos

Colaborar en el diseño y organización del plan de formación de tu empresa a corto y medio plazo

Colaborar en el diseño y organización del plan de formación de tu empresa a corto y medio plazo

Ayudar en la creación de módulos específicos que ayuden a fortalecer la estrategia corporativa

andimac

ASESOR TÉCNICO COMERCIAL EN CONSTRUCCIÓN Y REFORMA

Formación para la venta
de soluciones constructivas

MEJOR CAPACITACIÓN PROFESIONAL
PARA UN MERCADO EXIGENTE

Certificado



ISO 17024

ASESOR
TÉCNICO COMERCIAL
EN CONSTRUCCIÓN
Y REFORMA
andimac



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 17024 es necesario superar todas las evaluaciones del curso.



ASESOR TÉCNICO COMERCIAL EN CONSTRUCCIÓN Y REFORMA

TE GESTIONAMOS LA
BONIFICACIÓN!!

100%
BONIFICABLE




Parte Online (80 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.

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.



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.

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

Precio Socio CCS asociada a Andimac:
P.V.P 550€. **100% bonificable.**

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

andimac



ESTOY AQUÍ PARA AYUDARTE

**Asesor técnico comercial
en construcción y reforma**



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.

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



MEJORA CONTINUA

CRECIMIENTO PROFESIONAL

MEJOR RENDIMIENTO COMERCIAL

PRESTIGIO ANTE CLIENTES Y PROVEEDORES



¿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



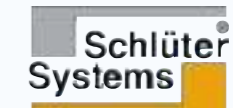
Gold partner



Patrocinadores



Socios Industriales



Colaboradores



andimac

tu centro de formación



Formación especializada para empresas que lideran el cambio

Más información en www.andimac.org y en www.materialia.com
o puedes contactar directamente con servicios@andimac.org