

La crisis económica que sufrimos, que responde a un cambio radical del modelo de relaciones socioeconómicas, ha propiciado un entorno en el que el elemento más valorado por los clientes es el precio. En esta situación, para consolidar las posibilidades de supervivencia, las empresas deben incrementar sus esfuerzos para **alcanzar una notoriedad y posición diferencial en el mercado**, basado en la capacidad de aportar soluciones adaptadas a las tendencias de mercado.

Para ayudar en este esfuerzo ANDIMAC está colaborando para la puesta en marcha en 2013 de una **homologación de una marca de garantía específica del sector, Cuidatucasa**, que aporte a las empresas valor social, prestigio y una mayor capacitación comercial ligada al ámbito de la reforma y la rehabilitación.

Entre otros requisitos, para conseguir la citada homologación será necesario:

- Que al menos un directivo de la empresa supere el test de capacitación requerido para planificar estrategias empresariales que incrementen la competitividad de la misma así como sus posibilidades de supervivencia, ya que actualmente dicha supervivencia depende fundamentalmente de la capacidad de adaptación de dicha empresa a los constantes a los cambios en el entorno.

Para ello se requerirá que alguno de los directivos realice el curso de **“planificación de estrategias para la mejora competitiva y supervivencia de los almacenes de materiales de construcción”** que actualmente está ya disponible en el plan de formación de ANDIMAC (curso bonificado). Este curso **incluye un servicio personalizado de teleconsultoría para ayudar a las empresas a profundizar en su conocimiento interno y desvelar sus ÁREAS DE MEJORA** para propiciar un incremento de la competitividad.

- Que al menos un comercial haya adquirido o adquiera la capacitación necesaria en materia de: 1) técnicas de venta, 2) comunicación y atención al cliente, 3) características técnicas y propiedades de los materiales cerámicos y construcción.

Dicha capacitación podrá acreditarse superando una prueba de nivel y, en caso de no superarse, adquirirse realizando alguno de los siguientes cursos que conforman actualmente la oferta de formación de ANDIMAC (cursos bonificados): **“técnicas de venta en el sector”, “calidad en atención al cliente”, “técnico en venta de nuevos materiales cerámicos”**.

**Superar esta prueba de nivel permitirá a la empresa y su personal comercial acceder al programa Cuidatucasa en 2013.**

Queremos animaros a que participéis en el plan de formación que os va a proponer nuestro departamento de formación ya que os ayudará a cumplir con los requisitos expuestos.

Podéis ver algunas opiniones de alumnos que han realizado estos cursos en el siguiente enlace al blog del alumno de nuestro departamento de formación:

<http://www.formacionytecnologia.com/blogalumno/?cat=4>

En unos días os llamarán para informaros sobre este plan sectorial de profesionalización y que, de esta manera, a través de la **formación bonificada** realicéis los cursos sugeridos u otros que os interesen.