

La Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria y Bienes de Equipo para la Industria Cerámica (ASEBEC) con el apoyo de la Conselleria de Innovación, Industria, Comercio y Turismo, dentro del programa de subvenciones para apoyar a actividades no económicas desarrolladas por asociaciones empresariales que impulsan la reindustrialización de la Comunitat Valenciana, ha programado un curso de Formación Técnico-Comercial dirigido a Técnicos de Empresas asociadas a ASEBEC.

DESCRIPCIÓN: formación integral dirigida a los técnicos de las empresas asociadas a ASEBEC. Este programa se dividirá en módulos específicos que abordarán tanto aspectos técnicos relacionados con la fabricación de productos cerámicos como habilidades comerciales. Estas habilidades se consideran especialmente importantes para que los propios técnicos aprovechen los desplazamientos a las instalaciones de los clientes, situados en todo el mundo, con el fin de detectar oportunidades comerciales e incluso entablar acciones de venta, sin requerir del desplazamiento de comerciales propiamente dichos.

FECHAS: Del 14 de Octubre al 18 de Noviembre, Lunes y Jueves de 09:00 a 13:30h.

LUGAR: AICE/ITC.

GRATUITO

INSCRIPCIONES: asebec@asebec.org

Curso: TÉCNICO COMERCIAL. ASEBEC.

Lunes 14/10/2024 Lugar: Sala de Conferencias		Jueves 17/10/2024 Lugar: Sala de Conferencias	
9:00 11:00	<u>Módulo 1:</u> Molienda de soportes y esmaltes (2 horas) Prof: Carmen Segarra	9:00 11:00	<u>Módulo 1:</u> Cont. Molienda de soportes y esmaltes (2 horas)) Prof: Carmen Segarra
11:00 11:30	Pausa café	11:00 11:30	Pausa café
11.30 13.30	<u>Módulo 2.</u> Fundamentos de la comercialización adaptados a la venta de maquinaria y	11.30 13.30	<u>Módulo 2.</u> Estrategias de marketing y promoción de productos. (2 horas)

	equipamiento. (2 horas) Prof: Miguel Ángel Moliner		Prof: Miguel Ángel Moliner
Lunes 21/10/2024 Lugar: Sala de Conferencias/JUNTAS		Jueves 24/10/2024 Lugar: Sala de Conferencias	
9:00 11:00	<u>Módulo 1:</u> Atomización (2 horas) Prof: Carmen Segarra	9:00 11:00	<u>Módulo 1: Cont.</u> Atomización (2 horas) Prof: Carmen Segarra
11:00 11.30	Pausa café	11:00 11.30	Pausa café
11.30 13.30	<u>Módulo 2.</u> Técnicas de ventas y gestión de clientes. (2 horas) Prof: Miguel Ángel Moliner	11.30 13.30	<u>Módulo 2. Cont.</u> Técnicas de ventas y gestión de clientes. (2 horas) Prof: Miguel Ángel Moliner
Lunes 28/10/2024 Lugar: Sala de Conferencias		Jueves 31/10/2024 Lugar: Sala de Conferencias	
9:00 11:00	<u>Módulo 1</u> Prensado de baldosas cerámicas (2 horas) Prof: Juan Boix	9:00 11:00	<u>Módulo 1 Cont.</u> Prensado de baldosas cerámicas (2 horas) Prof: Juan Boix

11:00 11.30	Pausa café	11:00 11.30	Pausa café
11.30 13.30	<u>Módulo 2.</u> Identificación de oportunidades de negocio y prospección de mercado. (2 horas) Prof: Miguel Ángel Moliner	11.30 13.30	<u>Módulo 2. Cont.</u> Identificación de oportunidades de negocio y prospección de mercado. (2 horas) Prof: Miguel Ángel Moliner
Lunes 04/11/2024 Lugar: Sala de Conferencias		Jueves 07/11/2024 Lugar: Sala de Conferencias	
9:00 11:00	<u>Módulo 1:</u> Secado (2 horas) Prof: Ana Mezquita		<u>Módulo 1</u> Esmaltado Prof: M ^a José Vicente
11:00 11.30	Pausa café		Pausa café
11.30 13.30	<u>Módulo 2.</u> Negociación y cierre de contratos comerciales. (2 horas) Prof: Miguel Ángel Moliner		<u>Módulo 2. Cont.</u> Negociación y cierre de contratos comerciales. (2 horas) Prof: Miguel Ángel Moliner

Lunes 11/11/2024 Lugar: Sala de Conferencias		Jueves 14/11/2024 Lugar: Sala de Conferencias	
9:00 11:00	<u>Módulo 1. Cont - Esmaltado</u> Prof: M ^a José Vicente	9:00 11:00	<u>Módulo 1 Cocción (2 horas)</u> Prof: Ana Mezquita
11:00 11.30	Pausa café		Pausa café
11.30 13.30	<u>Módulo 2. Gestión de relaciones con clientes y servicio postventa. (2 horas)</u> Prof: Miguel Ángel Moliner		<u>Módulo 2. Cont. Gestión de relaciones con clientes y servicio postventa. (2 horas)</u> Prof: Miguel Ángel Moliner
Lunes 18/11/2024 Lugar: Sala de Conferencias			
9:00 11:00	<u>Módulo 1 Cont. Cocción (2 horas)</u> Prof: Ana Mezquita		

Módulo 1. Fundamentos de la fabricación de productos cerámicos

UNIDAD FORMATIVA 1: MOLIENTA DE SOPORTES Y ESMALTES (4 horas) Carmen Segarra

Objetivo general: Conocer los principios básicos de la operación de molienda, las variables y el control de las mismas.

- 1.1 Conceptos básicos
- 1.2 Variables de operación
- 1.3 Reología de las suspensiones cerámicas
- 1.4 Controles de la operación de molienda
- 1.5 Influencia del tamaño sobre las propiedades de la pieza cerámica

UNIDAD FORMATIVA 2: ATOMIZACIÓN (4 horas) Carmen Segarra

Objetivo general: Conocer los principios básicos de la operación de secado por atomización, las variables y el control de las mismas.

- 2.1 Conceptos básicos
- 2.2 Variables de operación
- 2.3 Controles de la operación de Atomización
- 2.4 Influencia de la humedad y la fluidez sobre las propiedades de la pieza cruda
- 2.5 Eficiencia energética en la etapa de atomización

UNIDAD FORMATIVA 3: PRENSADO DE BALDOSAS CERÁMICAS (4 horas) – Juan Boix

Objetivo general: Conocer las principales tecnologías empleadas en el conformado de productos cerámicos planos. Conocer cuáles son las variables más importantes del proceso de conformado de baldosas y su influencia sobre las propiedades en crudo de los soportes. Conocer los mecanismos de compactación de polvos cerámicos. Utilizar el diagrama de compactación para determinar condiciones óptimas de operación. Relacionar condiciones de operación en prensa con propiedades físico-químicas del producto final para diferentes tipologías de producto.

- 3.1 Conceptos básicos
- 3.2 Mecanismos de compactación
- 3.3 Influencia de la compacidad en las propiedades en crudo de las piezas
- 3.4 Uso básico e interpretación de resultados de Densexplorer

UNIDAD FORMATIVA 4: SECADO (2 horas) Ana Mezquita

Objetivo general: Conocer el objetivo de la etapa de secado, cómo funcionan los equipos de secado, y las principales variables del proceso

- 4.1 Conceptos básicos
- 4.2 Variables de operación
- 4.3 Defectos asociados con la etapa de secado
- 4.4 Eficiencia energética en la etapa de secado

UNIDAD FORMATIVA 5: ESMALTADO (4 horas) M^a José Vicente

Objetivo general: el objetivo general del curso es adquirir conocimientos globales sobre las diferentes técnicas existentes para esmaltar las baldosas cerámicas, haciendo hincapié en las propiedades que las suspensiones empleadas deben tener a fin de obtener un producto con unas propiedades técnicas y estéticas adecuadas con las aplicaciones que tiene la empresa.

- 5.1 Introducción. Esmaltes y engobes cerámicos
- 5.2 Comportamiento reológico de suspensiones concentradas
 - 5.2.1 Tipos de comportamiento reológico.
 - 5.2.2 Influencia de las características de la suspensión. Aditivos
- 5.3 Sistemas de aplicación
 - 5.3.1 Características de las suspensiones utilizadas
 - 5.3.2 Propiedades de las capas obtenidas
- 5.4 Defectos de fabricación en la etapa de esmaltado

UNIDAD FORMATIVA 6: COCCIÓN (4 horas) Ana Mezquita

Objetivo general: Conocer qué ocurre en el material cerámico durante la cocción, cómo son los hornos y los aspectos más relevantes de su funcionamiento

- 6.1 Conceptos básicos
- 6.2 Sinterización de productos cerámicos
- 6.3 Estabilidad dimensional
- 6.4 Planaridad
- 6.5 Eficiencia energética en la etapa de cocción

Módulo 2. Habilidades comerciales y gestión de clientes

UNIDAD FORMATIVA 1. Fundamentos de la comercialización adaptados a la venta de maquinaria y equipamiento. (2 horas)

- 1.1. Fundamentos de marketing: marketing estratégico y marketing operativo. Evolución del enfoque de marketing en las empresas.
- 1.2. Tendencias del entorno que afectan a la comercialización de maquinaria y equipamiento
- 1.3. El concepto de segmentación y posicionamiento en B2B: variables de segmentación y criterios de compra.
- 1.4. La importancia del dato y de la investigación comercial.

UNIDAD FORMATIVA 2: Estrategias de marketing y promoción de productos. (2 horas)

- El marketing mix: las 4P
- 2.1. Producto y marca
 - 2.2. Precio y promociones.
 - 2.3. Distribución.

- 2.4. Comunicación (publicidad, relaciones públicas, marketing digital)
- 2.5. La venta personal

UNIDAD FORMATIVA 3: Técnicas de ventas y gestión de clientes. (4 horas)

- 3.1. La venta relacional vs. la venta transaccional.
- 3.2. El papel del vendedor en la venta actual.
- 3.3. Técnicas de ventas: venta presencial vs venta online
- 3.4. El CRM
- 3.5. La ética en la venta.

UNIDAD FORMATIVA 4: Identificación de oportunidades de negocio y prospección de mercado. (4 horas)

- 4.1. La planificación de la venta
- 4.2. La prospección y las fuentes de datos: el marketing online:
 - 4.2.1. Marketing de buscadores.
 - 4.2.2. Marketing de contenidos
 - 4.2.3. Marketing de redes sociales.
- 4.3. La preparación de la entrevista: el modelo AIDA.
- 4.4. El acercamiento

UNIDAD FORMATIVA 5: Negociación y cierre de contratos comerciales. (4 horas)

- 5.1. La presentación de ventas.
- 5.2. La demostración.
- 5.3. La negociación y el tratamiento de las objeciones.
- 5.4. El cierre.

UNIDAD FORMATIVA 6: Gestión de relaciones con clientes y servicio postventa. (4 horas)

- 6.1. El servicio postventa.
- 6.2. La satisfacción del cliente.
- 6.3. Las reclamaciones y su gestión.
- 6.4. La fidelización del cliente.