



FORMACIÓN TÉCNICA COMERCIAL DEL AUTOMÓVIL PARA ASESORES COMERCIALES

Tres cursos de dos días cada uno; Iniciación/nivel 1, Medio/nivel 2 y Avanzado/nivel 3

OBJETIVO

- Explicar de forma amena e intuitiva a Asesores Comerciales sin necesidad de conocimientos técnicos previos
- Conocer la evolución técnica del automóvil en cada uno de sus componentes para aprender a valorar las aportaciones técnicas desde un buen conocimiento del producto
- Disponer de formación para comprender, comparar y valorar las aportaciones y evoluciones técnicas
- Saber interpretar el contenido técnico de las publicaciones especializadas

PROGRAMA RESUMIDO

Se tratan todos los temas en cada curso que componen el automóvil incluidos los de vanguardia (Medio y Avanzado), resaltando los aspectos relacionados con su comunicación y beneficios. En cada curso se va incrementando el nivel; primero se proponen argumentaciones, después las elaboran los asistentes y a continuación se diseñan en el contexto de comunicación con el cliente

- Elementos del automóvil, Implantaciones técnicas, Estabilidad, Carrocería (evolución de la estructura y plataforma) y Seguridad (análisis de resultados de “crash test”)
- Motor, Distribución (cadena y correa), Par y potencia (“fuerza” y “velocidad”), Disposición de los cilindros y Materiales de construcción del motor
- Lubricación (¿por qué menos mantenimiento?) y Refrigeración
- Alimentación de gasolina y encendido, Inyección diesel (inyección directa, “common rail” con multinyección, Inyector – Bomba)
- Multiválvulas (+ potencia), Distribución y admisión variables (+ par), Sobrealimentación (+ par y potencia, turbo de geometría variable, particularidades de utilización, efecto “over boost”)
- Embrague, Caja de cambios manual (y pilotada secuencial), Caja automática (adaptativa y secuencial), Transmisión integral (“inteligente”) y Ruedas (control, de presión y “run flat”)
- Suspensión (¿confort o estabilidad?), Dirección (asistida hidráulica, eléctrica y variable)
- Frenos, ABS y sus derivados; EBD/EBV, BAS, ASR, ESP, MSR, HDC, ...
- Circuito eléctrico (multiplexado) y Climatización (independiente, automática, filtro antipolución)

PRÁCTICAS

- Para cada tema se utilizan imágenes de “prácticas”, que representan aplicaciones de los temas tratados sobre diferentes automóviles
- Maquetas dinámicas
- Identificación sobre automóviles y órganos de los temas tratados si se dispone de los medios

MEDIOS

- Programas informáticos animados e imágenes reales
- Maquetas dinámicas
- Libro del alumno; esquemas, textos resumen y espacio para anotaciones

DURACIÓN

42 horas (seis días) el programa de los tres cursos

DESTINATARIOS

Asesores Comerciales de la Marca, tanto de reciente incorporación como más veteranas, para comprender el funcionamiento del automóvil y demostrar la seguridad que da conocer el producto

CONTROL DE CALIDAD

- Test – repaso y autoevaluación
- Preguntas de seguimiento y evolución del aprendizaje
- Encuesta de resultados y posibilidad de seguimiento post curso

COMENTARIOS Y OBSERVACIONES

La “revolución” técnica del automóvil, que va a continuar si cabe a mayor ritmo en los próximos años, y la carencia de información adecuada dificulta en gran manera la “puesta al día” de los vendedores de automóviles. Conocer y valorar las aportaciones de las nuevas tecnologías permite desarrollar el trabajo con más confianza, seguridad y calidad en un entorno competitivo, además de estar en condiciones de comprender otros procesos de formación y documentación sobre el automóvil.