

DATOS DE INTERÉS

CURSO: MODALIDAD PRESENCIAL

IMPARTICIÓN DEL CURSO: LUGAR, FECHAS Y HORARIOS

AULA AEM: Plaza Doctor Letamendi, 37 4º 2ª
Barcelona
(Puede variar esta ubicación en función del número de alumnos)

7 horas presenciales

13 de Junio de 2019
Mañana: 09:00 h. a 13:30 h.
Tarde: 15:00 h. a 18:00 h.

PROFESOR DEL CURSO

D. David Faro Ruiz

Docente y Formador Certificado.

Ingeniero Técnico de Telecomunicaciones, Máster en Mantenimiento Industrial y técnicas de diagnóstico, Analista de Vibración Categoría III ISO 18436-2, Instructor Certificado ISO 18436-2 por el Mobius Institute (Australia), Certificación RCT I ISO 18436-4 (Tribología Centrada en la Fabilidad Nivel I) por Techgnosis Internacional, Máster en Dirección Comercial y Gestión de Ventas, Programa de Desarrollo Directivo (PDD) y Programa de Habilidades Directivas (PHD). Actualmente es miembro de la Junta Directiva y del Comité Ejecutivo de la Asociación Española de Mantenimiento (AEM) y del Comité de Certificación del MIBoC sobre la norma ISO 18436-2.

INSCRIPCIONES

www.aem.es

FORMA DE PAGO

Cheque nominativo a favor de Asociación Española de Mantenimiento

Transferencia Bancaria a::

LA CAIXA

IBAN ES62 2100 3054 6122 0043 2914

Titular: Asociación Española de Mantenimiento

CUOTAS DE INSCRIPCIÓN

Socios Adheridos AEM - 250,00 €
Socios Número AEM y procedentes de IntegraPdM - 275,00 €
No Socios - 325,00 €
(21% IVA no incluido)
Plazas limitadas, por riguroso orden de inscripción.

La cuota de inscripción incluye la asistencia al Curso, la documentación, el almuerzo y los coffee break.

Plaza Doctor Letamendi, 37, 4º 2ª - 08007 Barcelona
Tel. 93 323 48 82 - Fax 93 451 11 62 · www.aem.es - E-mail: info.bcn@aem.es

Barcelona, 13 de Junio de 2019

CURSO-TALLER AEM

Mejores prácticas para la
venta del valor y los beneficios
generados en la gestión de
Mantenimiento



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE MANTENIMIENTO
DESDE 1977 PARA FOMENTO
DEL MANTENIMIENTO

Miembro de:

Federación Iberoamericana
de Mantenimiento



Las empresas pueden bonificarse
parcialmente esta Formación a través
de la Fundación Tripartita



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro

Introducción

En un entorno extraordinariamente competitivo y cambiante como el actual, es fundamental disponer de un modelo de gestión integral de mantenimiento que incorpore las herramientas y estrategias más adecuadas que permitan obtener una visión del mantenimiento como negocio. Por tanto, un aumento de la rentabilidad y una reducción de costes posibilitará maximizar los beneficios en la cuenta de pérdidas y ganancias de la compañía.

Este taller está dirigido a directores, supervisores e ingenieros de mantenimiento y fiabilidad que quieran gestionar el mantenimiento como un centro de beneficio y aumentar el nivel de inversión.

En esta acción formativa proporciona al personal técnico el conocimiento, las habilidades personales y la metodología que facilitan la venta de los beneficios y el valor generado por el departamento de mantenimiento dentro de la organización.

El taller está orientado 100% a la aplicación práctica de los conocimientos y metodologías adquiridos para su implantación real de forma sencilla y con rápido retorno a partir de casos históricos reales que facilitan la asimilación de los conceptos y objetivos del curso.

Objetivos

- Acercar al personal técnico al mundo comercial real a través de retos y problemas reales con problemas y soluciones reales.
- Conocer las técnicas de venta específicas aplicadas a técnicos de mantenimiento.
- Dotar al personal técnico de las habilidades personales, conocimiento de herramientas, metodologías y plataformas que le permitan la venta con garantías de éxito del valor generado por mantenimiento dentro de la organización.
- Cuantificar, monitorizar y vender los beneficios económicos que se obtienen en la gestión de mantenimiento.
- Elaborar, justificar y vender con éxito una propuesta de mejora e innovación desde el departamento de mantenimiento.

Programa

1. Principios básicos para la venta del valor de mantenimiento dentro de la organización.
 - Técnicas de venta del Retorno de la Inversión (ROI) a la dirección de la organización.
 - Cuantificación de los beneficios generados en la gestión de mantenimiento.
 - Valor vs Inversión vs Beneficio.
2. Factores clave para el diseño de un proceso de venta interna para la obtención de proyectos de inversión.
3. Desarrollo de competencias comerciales para ingenieros de mantenimiento:
 - Liderazgo y autoliderazgo.
 - Capacidad de influencia y negociación para la gestión del cambio cultural y mitigación de barreras para la implantación de estrategias y proyectos innovadores.
 - Introducción al modelado de habilidades comunicativas.
 - Estructura de reuniones de venta interna.
4. Mejores prácticas para la conceptualización, diseño y elaboración de un caso de negocio para la venta e implantación de nuevas estrategias, procesos, tecnologías y plataformas en el entorno del ecosistema de la industria 4.0.