

CoLi3o Formación

**Curso Comercial
sobre aplicaciones de
las Impresoras 3D**



Curso Presencial sobre Técnicas de Venta para Distribuidores

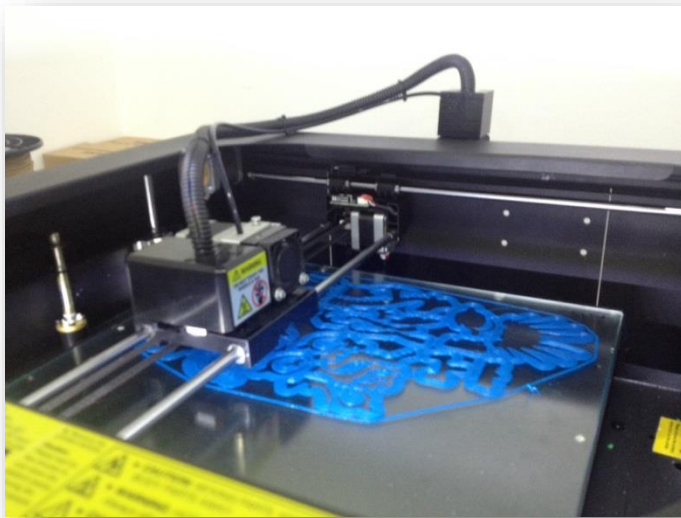
PRESENTACIÓN Y OBJETIVOS DEL CURSO

Las impresoras 3D están siendo una de las mayores revoluciones tecnológicas de los últimos tiempos. A cuenta del impacto informativo que está suponiendo el desarrollo de esta tecnología, están apareciendo numerosas empresas relacionadas con este mundo.

El principal problema para un comercial radica en conocer las aplicaciones reales de los equipos, con el objetivo de detectar y conocer a los diferentes sectores económicos en los que la implementación de la impresión 3D puede resultar un valor añadido a su cadena de producción.

El objetivo de este curso es, precisamente, detectar los sectores de actividad preferentes como objetivo de la acción comercial. Para ello deberemos conocer todas las posibles aplicaciones de la impresión 3D. Conociendo las aplicaciones y los sectores, podremos establecer los puntos fuertes de la tecnología para cada sector en concreto.

Nuestro esfuerzo se centrará en saber detectar tanto el público objetivo de nuestra acción comercial, como las técnicas de venta a aplicar dependiendo del interlocutor, así como conocer los factores de compra que cada sector valorará en mayor medida.



Al finalizar el curso podrás....

- ✓ Detectar aplicaciones de la impresión 3D en cada sector de actividad
- ✓ Localizar clientes potenciales de impresoras 3D
- ✓ Conocer las ventajas competitivas de la tecnología 3D de CoLiDo frente a la competencia
- ✓ Realizar de una manera totalmente estructurada la acción comercial

MODELO PEDAGÓGICO, adaptado a tus necesidades

Aprendizaje personalizado

La estructura del curso permite, dentro de unos parámetros, establecer el foco formativo en el mercado específico al que te diriges. Un grupo de expertos en la materia han diseñado la sesión formativa de modo que el lenguaje técnico altamente cualificado, se pueda traducir a un lenguaje práctico y enfocado a la consecución de los objetivos.

Materiales didácticos

El alumno contará con manuales elaborados específicamente para este fin. Experiencias reales de éxito. En todo momento contaremos con equipos de impresión 3D que nos permitirán visualizar de una mejor manera las aplicaciones reales de la tecnología de impresión 3D.

Al alumno se le facilitará un usuario y una clave de acceso a la web de CoLiDo donde podrá tener acceso a foros de discusión, blogs, y material de apoyo para su actividad.

Tutorías y atención al alumno

Con posterioridad a la realización de la sesión formativa el alumno contará con la posibilidad de realizar consultas a través de los medios que se indicarán. Básicamente a través de mail y el acceso a la web anteriormente comentado.

Dirigido a:

- Distribuidores sin experiencia en la venta de equipos de Impresión 3D o que quieran profundizar en el conocimiento de los productos CoLiDo

Requisitos de acceso:

- Formulario de Inscripción cumplimentado
- Copia del Documento Nacional de Identidad

1. Orígenes y tipología de la Impresión 3D

Contenido:

- ✓ Breve historia de la impresión 3D
- ✓ Tipos de tecnología en impresión 3D
- ✓ Tecnología de impresión 3D por Deposición por Filamento Fundido

Objetivos:

- Conocer los fundamentos de nuestra tecnología
- Entender el concepto de fabricación aditiva por filamento fundido.

2. CoLiDo

Contenido:

- ✓ Gama de impresoras CoLiDo
- ✓ Gama de Filamentos
- ✓ Gama de Recubrimientos
- ✓ Línea de piezas y repuestos
- ✓ CoLiDo Formación
- ✓ Uso del escáner
- ✓ Servicios de Impresión a demanda
- ✓ Herramientas comerciales:
 - Cuestionario de Impresoras
 - Muestrario de piezas
 - Show-Room

Objetivos:

- Conocer las ventajas competitivas de CoLiDo
- Uso de las herramientas comerciales específicas

3. Principales aplicaciones en los diferentes sectores de actividad

Contenido:

- ✓ Prototipado
- ✓ Maquetas
- ✓ Producción limitada
- ✓ Piezas exclusivas
- ✓ Publicidad

Objetivos:

- Detectar sectores de actividad preferentes
- Detectar valores añadidos para cada sector
- Técnicas de venta diferenciadas para cada caso

4. Caso específico: Sector educativo

Contenido:

- ✓ Legislación
- ✓ Usos educativos de la impresión en 3D
- ✓ Educación pública: AMPAS
- ✓ Educación privada y concertada
- ✓ Centros de FP

Objetivos:

- Conocer la situación actual en el sector
- Establecer las diferentes técnicas de venta según las características de cada centro

5. Mantenimiento y S.A.T

Contenido:

- ✓ Puesta en marcha de las impresoras
- ✓ Proceso de calibración
- ✓ Carga y descarga del filamento
- ✓ Funcionamiento menús LCD
- ✓ Repetier
- ✓ Extrusor
- ✓ Incidencias con filamentos
- ✓ Incidencias en la impresión

Objetivos:

- Dominar el funcionamiento de las impresoras 3D de CoLiDo
- Resolución de incidencias más comunes

10:00 - 10:30	Orígenes y Tipología de la impresión 3D
10:30 - 11:30	Productos y Servicios CoLiDo
11:30 - 13:00	Productos y Servicios CoLiDo
13:00 - 14:00	Principales aplicaciones en los diferentes sectores de actividad

14:00 – 15:00	Descanso para comer
----------------------	----------------------------

15:00 - 16:30	Caso específico: Sector educativo
16:30 - 18:00	Mantenimiento y S.A.T.
18:00	Ruegos y preguntas