

Mejores prácticas para la venta del valor y los beneficios en la gestión del mantenimiento



Descripción:

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.

El conocimiento de una metodología o una tecnología por sí solo no sirve de mucho si no se es capaz de comunicar y vender su valor y adaptarlo a las verdaderas necesidades de la organización. En numerosas ocasiones, las barreras para conseguir la inversión necesaria o justificar un nuevo proyecto se derivan de la falta de competencias clave de los responsables de mantenimiento para la venta del beneficio y los ingresos generados por el departamento de mantenimiento.

Para responder a estos nuevos retos este curso proporciona las habilidades que permiten desarrollar una metodología y técnicas de venta para mejorar la gestión de mantenimiento.

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.

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.

Entregable:

La capacitación tiene como misión obtener las competencias necesarias que permitan al asistente la comprensión de los beneficios, la metodología y operación de los procesos de venta para la obtención de la máxima rentabilidad del departamento de mantenimiento.

Metodología:

El curso de formación está orientado 100% a la aplicación práctica de los conocimientos y metodologías para su implantación real de forma sencilla y con rápido retorno. La acción formativa se soporta en casos históricos reales que facilitan la asimilación de los conceptos y objetivos del curso.

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:
 - ▶ Etapas y actividades (metodología).
 - ▶ Comportamiento del cliente (decisor de compra).
 - ▶ Factores de decisión de compra (aprobación de la 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.
 - ▶ Metodología para presentar con éxito la propuesta de valor.
 - ▶ Presentar para convencer.
 - ▶ Atributos de los buenos comunicadores.
 - ▶ Estructura de reuniones de venta interna.
 - ▶ Contenidos básicos.
 - ▶ Preparación y objetivos.
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.

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 Fiabilidad 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:

- ▶ Comité de Certificación del MIBoC sobre la norma ISO-18436-2.
- ▶ Asociación Española de Mantenimiento (AEM) con responsabilidades en el Comité Ejecutivo, área de formación y secretario del Comité de Ingeniería Química y Proceso.
- ▶ Comité de Confiabilidad de la Asociación Española de la calidad (AEC).

Trayectoria profesional

Con más de 25 años de experiencia, está vinculado desde 1990 a la formación e implantación de técnicas y tecnologías de mantenimiento predictivo así como el diseño y puesta en marcha de sistemas de monitorización basados en la condición. Durante su carrera profesional ha desempeñado funciones técnicas de ingeniero de campo, analista de vibraciones y puesta en marcha y soporte de sistemas de monitorizado. Sus responsabilidades se extienden desde Ingeniero de Ventas, Formador y Director Comercial hasta Director General.

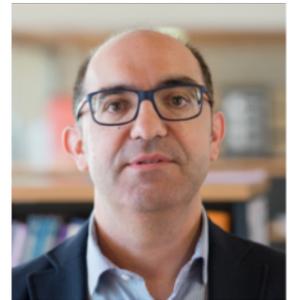
Desde enero de 2017 es CEO y Fundador de la compañía IntegraPdM que tiene como visión convertirse en una referencia como entidad de formación y capacitación certificada en técnicas y tecnologías predictivas. IntegraPDM está autorizada por el Mobius Institute para impartir y realizar exámenes de cursos de certificación ISO-18436. Desde el punto de vista de innovación ha impulsado el concepto Cloud Monitoring en la estrategia predictiva mediante nuevos modelos de servicio basados en plataformas de reportabilidad web.

La experiencia obtenida en los sectores industriales más significativos como el energético, petrolero, químico, acero, papel, servicios, etc y en la diferentes áreas de la empresa le permite en la actualidad desarrollar su verdadera pasión, la formación, participando como docente y conferencista en:

- ▶ Programas especializados como instructor certificado del Mobius Institute en los cursos de analista de vibraciones ISO-18436-2 CAT I, CAT II y CATIII.
- ▶ Programas de Maestría de mantenimiento industrial y mantenimiento basado en la condición.
- ▶ Seminarios y congresos de Confiabilidad en España, Latinoamérica y EEUU.
- ▶ Director del Posgrado de Dirección de Ventas de la Euncet Business School.
- ▶ Programas de habilidades directivas.

Experiencia en formación técnica:

- ▶ Más de 250 cursos de entrenamiento en mantenimiento predictivo y análisis de Vibraciones, tanto en cursos abiertos como en modalidad in company.
- ▶ Más de 2700 profesionales y técnicos entrenados, de distintos sectores industriales.
- ▶ Más de 25 años de experiencia en entrenamiento de competencias de técnicas.



<https://es.linkedin.com/in/davidfaroruiz>