



PROYECTO GENERA

PROFESIONALES DE MATERIAL ELÉCTRICO



Con la colaboración de:





CARTA DEL DIRECTOR

Almacenes Eléctricos Madrileños ha vivido los últimos años, como casi todas las empresas de España, tratando de sobrevivir más que de “construir”.

Actualmente, se encuentra en una situación más favorable, que le lleva incluso a tener necesidad de reforzar la red comercial. Consideramos que la situación en el mercado sigue siendo delicada, pero creemos que debemos tomar la iniciativa si queremos crecer. No podemos estar eternamente esperando un contexto favorable para dar ese paso.

No obstante, cuando decidimos buscar “ahí fuera”, nos encontramos con una escasez de buenos profesionales alarmante, además de no querer crear más tensión “tocando” a nuestros competidores.

La alternativa radica en que seamos nosotros quienes generemos esa cantera. Es un proceso lento, costoso y arriesgado, pero es el camino. El proyecto que iniciamos exige un mínimo de tres años, en el mejor de los casos, para formar a un buen vendedor. Cada alumno-trabajador supone un coste de 15.000 euros al año, siendo su rendimiento en este tiempo muy bajo aunque parte de su tiempo lo dedique a trabajar. Es también arriesgado, en el sentido de la alta probabilidad de abandono que hay e incluso de terminar marchándose a la competencia una vez formado.

Aun así, es el camino elegido y por el que firmemente nos decantamos para GARANTIZAR el FUTURO COMERCIAL de ALMACENES ELÉCTRICOS MADRILEÑOS.

En un sector como el del Material Eléctrico, con un exceso de oferta enorme, consideramos que la mejor manera de diferenciarse es mediante el conocimiento. En vez de ofrecer productos con menos prestaciones para que sean más baratos, Almacenes Eléctricos Madrileños quiere llegar al cliente por el camino contrario, ofreciendo soluciones de mayor valor, con un conocimiento profundo del Reglamento Electrónico de Baja Tensión, que permitan asesorar mejor que nadie a nuestro cliente.

Por todo ello, comenzamos este proyecto apasionante desde nuestra ESCUELA DE FORMACIÓN AEMSYS confiando en que, además de Almacenes Eléctricos Madrileños también el Sector de la Distribución de Material Eléctrico salga beneficiado, contribuyendo a conseguir que nuestro gremio esté a la vanguardia del conocimiento.

Ramón Utgés Blesa
Director General



TÉCNICO ESPECIALISTA EN MATERIAL ELÉCTRICO

El programa de formación **PROYECTO GENERA** es un nuevo proyecto educativo para la implantación de formación profesional específica dentro del sector de la Distribución de Material Eléctrico, que se caracteriza por su metodología de aprendizaje que combina la impartición de contenidos teóricos con formación práctica en nuestra compañía.

En definitiva el programa **PROYECTO GENERA** crea Técnicos Especialistas en Material Eléctrico.

Nuestro objetivo es garantizar el futuro comercial de Almacenes Eléctricos Madrileños mediante la formación de trabajadores, cualificándoles para la venta de material eléctrico.

Cada año durante el mes de junio, llevaremos a cabo un proceso de selección para contratar a diez personas.

Existen unos requisitos mínimos:

- Edad: Mayores de 16 años y menores de 30.
- Titulación: -Deben tener el Graduado en Educación Secundaria Obligatoria.
-Que carezcan de la cualificación profesional reconocida para concertar un contrato en prácticas para el puesto de trabajo objeto del contrato, y que obtendrán mediante la realización de este programa.
- No existen impedimentos de ningún otro tipo.
- Exigencia: los alumnos serán sometidos a evaluaciones periódicas que tendrán que superar para continuar en el programa, garantizando a Almacenes Eléctricos Madrileños que los que terminen cumplen las exigencias de manera eficaz.
- Buscamos un Compromiso de Continuidad, ya que los resultados se obtendrán a Medio y Largo Plazo.
- No se trata de un programa de un año de duración, sino de un ciclo de tres años.
- Pasados tres años tendremos en plantilla trabajadores del Primer Curso, Segundo y Tercero.

Durante el mes de octubre se incorporan a la compañía mediante un contrato laboral los diez trabajadores y combinan un 75% de su tiempo al trabajo en el Almacén y un 25% a formación.



La formación consta de tres partes:

- 1) Formación Técnica: 840 horas a realizar en dos años y medio.
- 2) Formación en Habilidades Comerciales: 120 horas
- 3) Formación en Conocimiento de producto: 75 horas

El tiempo estimado para que cada trabajador alcance el nivel exigido por Almacenes Eléctricos Madrileños es de TRES AÑOS.

PROGRAMA

1. FORMACIÓN TÉCNICA

- 1.1 Montaje de instalaciones eléctricas de enlace de edificios.
- 1.2 Montaje y mantenimiento de instalaciones eléctricas de baja tensión en edificios de viviendas.
- 1.3 Prevención de Riesgos Laborales y Medioambientales en el montaje y mantenimiento de instalaciones eléctricas.
- 1.4 Montaje de instalaciones eléctricas de enlace en edificios.
- 1.5 Montaje y mantenimiento de instalaciones eléctricas de interior.
- 1.6 Elaboración de la documentación técnica según el REBT para la instalación de locales, comercios y pequeñas industrias.
- 1.7 Prevención de riesgos laborales y medioambientales en el montaje y mantenimiento de instalaciones eléctricas.
- 1.8 Montaje y reparación de automatismos eléctricos.
- 1.9 Montaje de instalaciones automatizadas.
- 1.10 Reparación de instalaciones automatizadas.
- 1.11 Prevención de riesgos laborales y medioambientales en el montaje y mantenimiento de instalaciones eléctricas.
- 1.12 Montaje de redes eléctricas aéreas de baja tensión.
- 1.13 Mantenimiento de redes eléctricas aéreas de baja tensión.
- 1.14 Prevención de riesgos laborales y medioambientales en el montaje y mantenimiento de instalaciones eléctricas.
- 1.15 Montaje de redes eléctricas subterráneas de baja tensión.
- 1.16 Mantenimiento de redes eléctricas subterráneas de baja tensión
- 1.17 Prevención de riesgos laborales y medioambientales en el montaje y mantenimiento de instalaciones eléctricas.
- 1.18 Montaje y mantenimiento de transformadores.
- 1.19 Montaje y mantenimiento de máquinas eléctricas rotativas.
- 1.20 Prevención de riesgos laborales y medioambientales en el montaje y mantenimiento de instalaciones eléctricas.



2. FORMACIÓN EN HABILIDADES COMERCIALES

- 2.1) Introducción
- 2.2) La venta en cualquier ámbito.
- 2.3) La comunicación como base de la venta.
- 2.4) La entrevista de venta.
- 2.5) Negociación comercial.
- 2.6) Planificación del vendedor.
- 2.7) Habilidades vinculadas.
- 2.8) Canales de venta en el siglo XXI: el marketing digital.
- 2.9) Aspectos económicos y financieros.
- 2.10) Otras materias de interés
- 2.11) Resumen y conclusiones

3. FORMACIÓN EN CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO

- 3.1) Aparamenta
- 3.2) Automáticos y diferenciales
- 3.3) Cableado Estructurado y Redes
- 3.4) Canalización
- 3.5) Climatización
- 3.6) Conductor
- 3.7) Envolventes (Cajas y Armarios)
- 3.8) Gestión y eficiencia de la energía
- 3.9) Iluminación
- 3.10) Material de Instalación
- 3.11) Serie de Mecanismos