



Programa SYNERGY Basics

Las BASES del conocimiento sobre rodamientos para una práctica eficaz de su venta en distribución.

Objetivos pedagógicos: aumentar el rendimiento de los equipos comerciales.

Los +

- Una pedagogía eficaz e innovadora
- Una evaluación de los conocimientos
- Una implicación de los participantes
- Visita de una fábrica (para formaciones en Annecy)

Contenido de la formación

El mercado del rodamiento (0,5 día)

El grupo NTN SNR
Las marcas y los actores

La tecnología del rodamiento (2 días)

Tipos de rodamientos y simbolización
Nociones de vida útil
Noción de velocidad límite y de precisión
Noción de lubricación
Entorno y impacto sobre el rodamiento
Preconizaciones técnicas básicas
Gammas de rodamientos y soportes
Utilización de los catálogos y de los contenidos disponibles en Internet

Las técnicas de venta (0,5 día)

Vender la marca
Práctica de la venta eficaz de los rodamientos

Público: Vendedores itinerantes y sedentarios en distribución industrial

Nivel requerido: Conocimientos prácticos en distribución industrial

