



PROGRAMA Para el empleo de Jóvenes menores de 30 años

CURSOS GRATUITOS

EN QUE CONSISTE DEL PROGRAMA FORMATIVO...

Formación gratuita * para jóvenes menores de 30 años desempleados , específica del sector de la fabricación y comercialización del mueble.

Oportunidad de Realizar prácticas no laborales en empresas del sector de la fabricación y comercialización del mueble.

Los recursos para financiar el subsistema de formación para el empleo proceden de la cuota de formación profesional que recauda la Seguridad Social a la que se suman las aportaciones del Servicio Público de Empleo Estatal (SPEE).



* Los recursos para financiar el subsistema de formación para el empleo proceden de la cuota de formación profesional que recauda la Seguridad Social a la que se suman las aportaciones del Servicio Público de Empleo Estatal (SPEE).



OBJETIVOS DEL PROGRAMA FORMATIVO...

... Favorecer la inserción laboral de los jóvenes.

... Mejorar la empleabilidad de jóvenes menores de 30 años en el sector de la fabricación y comercialización del mueble.

...Oportunidad de realizar prácticas no laborales en empresas del sector de la fabricación y comercialización del mueble.





DESTINATARIOS...

- ✓ **JÓVENES MENORES DE 30 AÑOS**
- ✓ **EN SITUACIÓN DE DESEMPLEO**
- ✓ **CON BAJA CUALIFICACIÓN.** Jóvenes que no estén en posesión de un carnet profesional, certificado de profesionalidad de nivel 2 o 3, título de formación profesional o de una titulación universitaria.



ACCIONES FORMATIVAS...

FORMACIÓN ESPECÍFICA DEL SECTOR MADERA MÁS PRÁCTICAS NO LABORALES EN EMPRESAS

MODALIDAD:

TELEFORMACIÓN

DURACIÓN:

300 HORAS FORMACIÓN TEÓRICA + 60 HORAS PRÁCTICAS NO LABORALES

ACCIONES FORMATIVAS:

- ❖ COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE LA MADERA PARA LA REHABILITACIÓN DE EDIFICIOS**
- ❖ EJECUCIÓN DE PROYECTOS DE REHABILITACIÓN Y CONSTRUCCIÓN CON MADERA**
- ❖ NUEVOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES PARA LA REHABILITACIÓN CON APLICACIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS**
- ❖ EJECUCIÓN DE PROYECTOS DE INSTALACIÓN DE MUEBLES PARA LA REHABILITACIÓN**





CONTENIDOS ...





Comercialización de productos de la madera para la rehabilitación de edificios

Objetivos:

- Analizar las características técnicas de los productos de la madera en la rehabilitación y construcción con madera.
- Conocer las principales propiedades físicas y mecánicas de la madera.
- Conocer las exigencias cualitativas de la madera como material de construcción, y los diferentes certificados y normas existentes para el aseguramiento y la gestión de la calidad en la construcción de estructuras de madera.
- Conocer las claves fundamentales del diseño de un plan de acción comercial y su adaptación y focalización dirigida a un planteamiento concreto dentro del sector de la rehabilitación con madera.
- Identificar la venta como un proceso formado por una serie de fases de obligada cumplimentación.
- Conocer las claves fundamentales del diseño de un plan de acción comercial y su adaptación y focalización dirigida a un planteamiento concreto dentro del sector de la rehabilitación con madera.
- Afrontar una venta adaptándose a las características de los clientes.
- Entender las fases por las que debe pasar toda negociación y conocer y desarrollar las tácticas y técnicas que se pueden utilizar en cada fase.
- Adquirir los conceptos elementales de la atención al cliente para crear las bases para desarrollar esa competencia así como reflexionar sobre los cambios del entorno y cómo inciden en la orientación al cliente.
- Conocer quiénes son nuestros clientes y cómo tratar las situaciones difíciles que se planteen así como la resolución de dudas técnicas en el ámbito de la rehabilitación con madera que pudieran surgir.

Duración:

300 horas

Modalidad:

Teleformación



MÓDULO 1: **Planificación de la acción comercial** (23 horas)

1. Normas básicas de la planificación comercial.
2. El servicio o venta global.
3. Benchmarking. Matriz DAFO.
4. Metodología de la planificación.

MÓDULO 2: **Técnicas de venta** (40 horas)

1. Introducción a la venta.
2. La venta consultiva.
3. La fase de preparación.
4. La fase de contacto.
5. La fase de información.
6. La fase de argumentación.
7. La fase de cierre.
8. Observaciones finales.

MÓDULO 3: **Negociación** (37 horas)

1. El porqué de la negociación.
2. Qué negociar.
3. Cómo negociar.
4. El método Thomas Kilmann.
5. La preparación de la negociación.
6. Fases y tácticas de la negociación.

MÓDULO 4: **Atención y orientación al cliente** (60 horas)

1. La atención al cliente como ventaja competitiva.
2. El proceso de atención al cliente.
3. Tratamiento de quejas y reclamaciones.
4. El impacto en la imagen de nuestra empresa.
5. La comunicación.
6. Herramientas de comunicación oral.
7. Secuencia de una relación eficaz con los clientes.
8. Situaciones difíciles con los clientes.
9. Necesidad de una nueva concepción.
10. Nuevo enfoque de orientación al cliente.
11. Enfoque de empresa orientada al cliente.
12. Aportación personal en una empresa orientada al cliente.



MÓDULO 5:

La madera como material

(15 horas)

1. Estructura macroscópica de la madera.
2. Estructura microscópica de la madera.
3. Características para la identificación.
4. La pared celular.
5. Las maderas del mundo.
6. Evaluación final.

MÓDULO 6:

Teoría sobre estructuras de madera históricas

(12 horas)

1. Estructuras de madera.
2. Suelos, techos y alfarjes.
3. Armaduras de cubierta.
4. Carpintería de lazo.
5. Evaluación final.

MÓDULO 7:

Principales propiedades físicas y mecánicas de la madera

(15 horas)

1. Características de la madera.
2. Propiedades físicas.
3. Propiedades mecánicas.
4. Factores que afectan a las propiedades de la madera.
5. Evaluación final.

MÓDULO 8:

Productos de la madera en la construcción y rehabilitación. Características técnicas

(20 horas)

1. Madera aserrada.
2. Madera laminada.
3. Tablero contrachapado.
4. Tablero de partículas.
5. Tablero de fibras.
6. Tablero OSB.
7. Otros.
8. Almacenamiento, transporte, recepción y montaje.



MÓDULO 9:

Daños, ataques y patologías de la madera

(12 horas)

1. Patologías, ataques y daños de origen biótico.
2. Patologías y daños de origen abiótico.
3. Patologías estructurales.
4. Durabilidad natural e impregnabilidad.
5. Clases de riesgo.
6. Tratamientos preventivos y curativos.
7. Certificación y control de calidad.
8. Toxicidad de los protectores y madera tratada.
9. Evaluación final.

MÓDULO 10:

Certificación y control de calidad

(18 horas)

1. Requisitos de calidad en el proceso constructivo.
2. Control y mantenimiento de la calidad en obra.
3. Evaluación final.

MÓDULO 11:

Calidad de la madera estructural. Normativa

(20 horas)

1. Generalidades.
2. Normativa europea.
3. Madera en rollo.
4. Madera aserrada.
5. Madera laminada encolada.
6. Aseguramiento de la calidad.
7. Evaluación final.

MÓDULO 12:

Especies de maderas

(10 horas)

1. Coníferas:
2. Frondosas templadas:
3. Frondosas tropicales:
4. Bibliografía

MÓDULO 13:

Certificación forestal y cadena de custodia

(16 horas)

1. Certificación forestal y cadena de custodia, pauta genérica y estándares.

MÓDULO 14:

Mercado CE

(2 horas)

1. Introducción al mercado CE.

Ejecución de proyectos de instalación de muebles para la rehabilitación



Objetivos específicos:

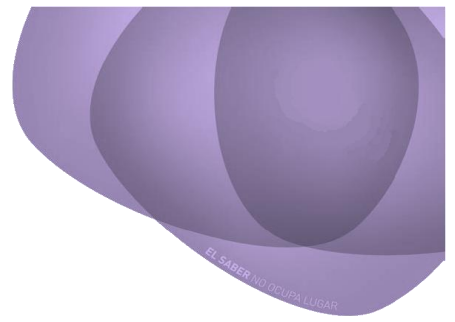
- Interpretar la documentación técnica empleada en los trabajos de instalación de muebles.
- Realizar las principales operaciones de los procesos de instalación de muebles e interpretación de planos.
- Conocer las herramientas necesarias para la instalación de cocinas y baños.
- Dar los toques necesarios para un buen acabado del montaje.
- Conocer las herramientas y máquinas necesarias para la instalación de cocinas y baños así como su utilización en la instalación de muebles de cocina y baño.
- Analizar los conceptos básicos referidos a la gestión y administración del tiempo, así como las estrategias más adecuadas para el establecimiento de objetivos y la introducción de mejoras que permitan optimizar el tiempo de instalación. Planificación y organización de proyectos de instalación de muebles para la rehabilitación.
- Analizar los principales conceptos, estrategias y técnicas relacionados con la intervención en problemas y con el proceso de toma de decisiones y su implantación. Gestión de recursos y personas.
- Adquirir los conceptos y técnicas necesarios para la correcta preparación, desarrollo y seguimiento de los distintos tipos de reuniones.
- Examinar los principales conceptos, tipología y etapas, relacionados con la creación y dirección de equipos de trabajo.
- Analizar los conceptos generales referidos a la solución de problemas en relación con el trabajo en equipo en las modernas organizaciones.
- Examinar los principales aspectos relacionados con el trabajo en equipo, así como las estrategias y técnicas concretas relacionados con el establecimiento de objetivos, la motivación y el desarrollo del equipo.
- Identificar las fases fundamentales en la ejecución de un proyecto de instalación de muebles para la rehabilitación.
- Introducirnos a los conceptos de Coste, Plazo y Calidad como parámetros.
- Fijar los fundamentos, conceptos y el significado de cada área de conocimiento de la Dirección de proyectos.
- Adquirir los conceptos elementales de la atención al cliente para crear las bases para desarrollar esa competencia.
- Conocer quiénes son nuestros clientes y cómo tratar las situaciones difíciles que se planteen en las distintas fases de la ejecución de un proyecto de instalación de muebles para la rehabilitación.

Duración:

300 horas

Modalidad:

Teleformación



MÓDULO 1: **Instalación de muebles para la rehabilitación**

(80 horas)

1. Proyectos de instalación de muebles de cocina.
2. Instalación de muebles de baño.
3. Distribución de espacios.

MÓDULO 2: **Materiales utilizados en la fabricación de muebles**

(5 horas)

MÓDULO 3: **Certificación y control de calidad**

(20 horas)

1. Requisitos de calidad en el proceso constructivo.
2. Control y mantenimiento de la calidad en obra.
3. Evaluación final.

MÓDULO 4: **Interpretación de planos**

(20 horas)

MÓDULO 5: **Gestión eficaz del tiempo**

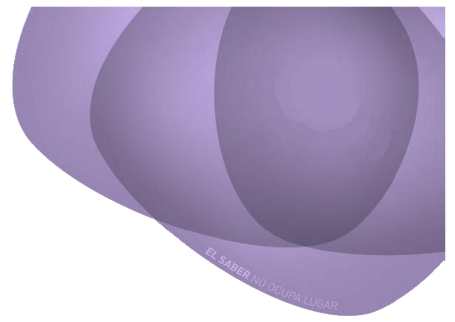
(30 horas)

1. Gestión del tiempo.
2. Escribir con eficacia.
3. Toma de decisiones.
4. Gestión de reuniones.
5. Solución de conflictos.

MÓDULO 6: **Técnicas para una supervisión eficaz**

(40 horas)

1. Dirección de equipos de trabajo.
2. Trabajo en equipo.
3. Solución de problemas y trabajo en equipo.
4. Desarrollo de equipos.
5. Comunicación.
6. Relaciones interpersonales.
7. Gestión del tiempo y del estrés.



MÓDULO 7:

Dirección de proyectos

(75 horas)

- 1.Introducción a la dirección de proyectos.
- 2.Ciclo de vida de un proyecto.
- 3.Definición del alcance del proyecto.
- 4.Planificación del proyecto.
- 5.Organización del proyecto y recursos.
- 6.Seguimiento y control.
- 7.Gestión de riesgos.
- 8.Gestión de los Recursos Humanos.
- 9.Gestión de las comunicaciones del proyecto.
- 10.Cierre del proyecto y resumen de procesos.

MÓDULO 8:

Atención y orientación al cliente

(30 horas)

- 1.La atención al cliente como ventaja competitiva.
- 2.El proceso de atención al cliente.
- 3.Tratamiento de quejas y reclamaciones.
- 4.El impacto en la imagen de nuestra empresa.
- 5.La comunicación.
- 6.Herramientas de comunicación oral.
- 7.Secuencia de una eficaz relación con los clientes.
- 8.Situaciones difíciles con los clientes.
- 9.Necesidad de una nueva concepción.
- 10.Nuevo enfoque de orientación al cliente.
- 11.Enfoque de empresa orientada al cliente.
- 12.Aportación personal en una empresa orientada al cliente.

Nuevos canales de comercialización de muebles para la rehabilitación con aplicación de nuevas tecnologías



Objetivos:

- Conocer los nuevos sistemas de comercialización en el ámbito de la rehabilitación (vivienda particular, contract, licitación pública) así como nuevas técnicas comerciales B2B (“Business to Business”) y B2C (“Business to Client”).
- Adquirir los conceptos elementales de la atención al cliente para crear las bases para desarrollar esa competencia. Afrontar la venta adaptándola a las características concretas de cada cliente.
- Reflexionar sobre los cambios del entorno y cómo inciden en la orientación al cliente en el ámbito de la rehabilitación con mueble.
- Conocimiento básico en el uso de herramientas tecnológicas para el diseño, distribución de espacios y desarrollo virtual de los proyectos a nivel prospección.
- Conocer las actividades de animación comercial.
- Conocer los aspectos relativos al funcionamiento de Internet Así como los diferentes formatos de comunidad y espacios para compartir información en Internet.
- Conocer las transacciones comerciales vía Internet, comercio electrónico (“e-commerce”) y conceptos relacionados como escaparate virtual (“e-storefront”), catálogos virtuales (“e-catalogue”), facturación electrónica (“e-invoicing”) o compras electrónicas (“e-purchasing”).
- Conocimientos básicos de gestión y actualización de páginas web, publicación en internet y catálogos web así como las posibilidades de Internet para la investigación de mercados y análisis de las necesidades de los consumidores.
- Conocer las normas inspiradoras del diseño de un plan de acción comercial y su adaptación y focalización dirigida a un planteamiento concreto dentro del sector del mueble de madera.
- Afrontar una venta adaptándose a las características de los clientes.
- Conocer los conceptos básicos de presupuestación y del manejo de aplicaciones para el cálculo de presupuestos.
- Conocer los conceptos básicos asociados a la búsqueda de información en el mundo digital.
- Conocer diversos modelos de integración y presentación de la información.
- Conocer las prácticas más habituales respecto al comportamiento correcto y la seguridad en la red.

Duración:

300 horas

Modalidad:

Teleformación



MÓDULO 1: **Planificación de la acción comercial** (18 horas)

1. Normas básicas de la planificación comercial.
2. El servicio o venta global.
3. Benchmarking. Matriz DAFO.
4. Metodología de la planificación.

MÓDULO 2: **Técnicas de venta** (39 horas)

1. Introducción a la venta.
2. Observaciones finales.
3. La fase de preparación.
4. La fase de contacto.
5. La fase de información.
6. La fase de argumentación.
7. La fase de cierre.
8. La venta consultiva.

MÓDULO 3: **Negociación** (43 horas)

1. El porqué de la negociación.
2. Qué negociar.
3. Cómo negociar.
4. El método Thomas Kilmann.
5. La preparación de la negociación.
6. Fases y tácticas de la negociación.

MÓDULO 4: **Atención y orientación al cliente** (50 horas)

1. La atención al cliente como ventaja competitiva.
2. El proceso de atención al cliente.
3. Tratamiento de quejas y reclamaciones.
4. El impacto en la imagen de nuestra empresa.
5. La comunicación.
6. Herramientas de comunicación oral.
7. Secuencia de una eficaz relación con los clientes.
8. Situaciones difíciles con los clientes.
9. Necesidad de una nueva concepción.
10. Nuevo enfoque de orientación al cliente.
11. Enfoque de empresa orientada al cliente.
12. Aportación personal en una empresa orientada al cliente.



MÓDULO 5: **Internet, comunicación y negocio** (20 horas)

1. Conceptos básicos de Internet.
2. La red como canal de comunicación y negocio

MÓDULO 6: **Buscar** (20 horas)

1. Fuentes de información.
2. Buscadores en Internet.
3. Tipos de buscadores.
4. Funcionamiento de un buscador.
5. Principales plataformas.
6. Búsquedas avanzadas
7. Operadores Booleanos.
8. Nuevos modelos de búsqueda: la Web semántica.

MÓDULO 7: **Integrar y crear** (20 horas)

1. Mapas mentales.
2. Tipos de textos digitales.
3. Diseño de textos digitales.
4. Diseño de imágenes.
5. Tipografías y estilo.
6. Diseño de gráficos e infografías.
7. Gestión de la información.
8. Derechos de autor y legislación de la propiedad intelectual.

MÓDULO 8: **Compartir y coordinar** (30 horas)

1. Presentando la información digitalmente.
2. Comunidades virtuales.
3. Tipos de comunidad según su propósito.
4. Entornos colaborativos.



MÓDULO 9:
Gestionar la reputación digital
(30 horas)

1. Concepto de reputación digital y privacidad.
2. Políticas de información y privacidad.
3. Seguridad en Internet.
4. Gestión de la reputación digital personal/empresarial.

MÓDULO 10:
Canales de comercialización de muebles para la rehabilitación
(10 horas)

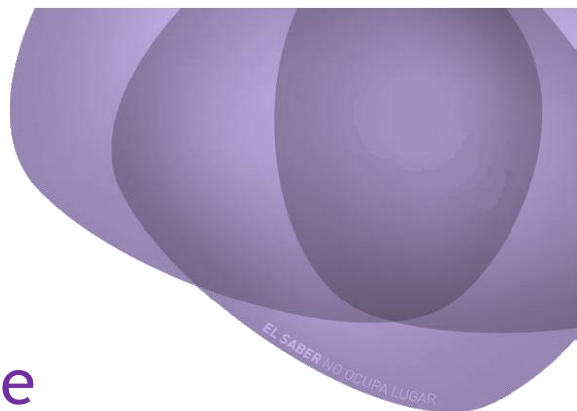
1. Tipología de canales de comercialización de muebles para la rehabilitación.

MÓDULO 11:
Cadwork. Métodos numéricos de cálculo
(10 horas)

1. Introducción.
2. Nivel 1: elaboración del modelo 3D.
3. Nivel 2: exportación a listas.
4. Nivel 3: exportación a planos.

MÓDULO 12:
Plan de microempresas
(10 horas)

1. Planificación financiera en microempresas.



Ejecución de proyectos de rehabilitación y construcción con madera

Objetivos específicos:

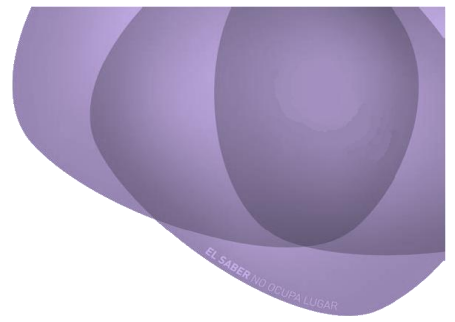
- Conocer las principales propiedades físicas y mecánicas de la madera.
- Analizar las características técnicas de los productos de la madera en la rehabilitación de edificios y construcción con madera
- Conocer las exigencias cualitativas de la madera como material de construcción, y los diferentes certificados y normas existentes para el aseguramiento y la gestión de la calidad en la construcción de estructuras y elementos de madera.
- Interpretar a nivel básico las normativas actuales sobre el cálculo de las estructuras de madera, así como de cada uno de los elementos que se construyan con ella.
- Conocer los procesos por los que se verifica la gestión forestal sostenible de los bosques y el proceso de la Cadena de Custodia.
- Conocer e identificar los conceptos básicos relacionados con los revestimientos de madera.
- Conocer qué herramientas deben manejarse para proyectar una estructura de madera.
- Realizar las operaciones de instalación de elementos de madera: instalación de puertas de madera, ventanas de madera, pavimentos de madera y establecer una adecuada atención al cliente.

Duración:

300 horas

Modalidad:

Teleformación



MÓDULO 1:

La madera como material

(16 horas)

1. Estructura macroscópica de la madera.
2. Estructura microscópica de la madera.
3. Características para la identificación.
4. La pared celular.
5. Las maderas del mundo.
6. Evaluación final.

MÓDULO 2:

Principales propiedades físicas y mecánicas de la madera

(16 horas)

1. Características de la madera.
2. Propiedades físicas.
3. Propiedades mecánicas.
4. Factores que afectan a las propiedades de la madera.
5. Evaluación final.

MÓDULO 3:

Productos de la madera en la construcción y rehabilitación. Características técnicas

(18 horas)

1. Madera aserrada.
2. Madera laminada.
3. Tablero contrachapado.
4. Tablero de partículas.
5. Tablero de fibras.
6. Tablero OSB.
7. Otros.
8. Almacenamiento, transporte, recepción y montaje.

MÓDULO 4:

Especies de maderas

(14 horas)

1. Coníferas.
2. Frondosas templadas.
3. Frondosas tropicales.
4. Bibliografía.

MÓDULO 5:

Daños, ataques y patologías de la madera

(14 horas)

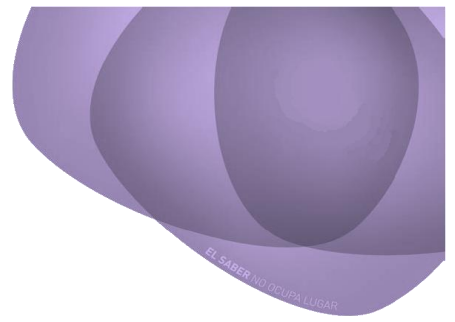
1. Patologías, ataques y daños de origen biótico.
2. Patologías y daños de origen abiótico.
3. Patologías estructurales.
4. Durabilidad natural e impregnabilidad.
5. Clases de riesgo.
6. Tratamientos preventivos y curativos.
7. Certificación y control de calidad.
8. Toxicidad de los protectores y madera tratada.
9. Evaluación final.

MÓDULO 6:

Certificación y control de calidad

(14 horas)

1. Requisitos de calidad en el proceso constructivo.
2. Control y mantenimiento de la calidad en obra.
3. Evaluación final.



MÓDULO 7:
Calidad de la madera estructural.
Normativa
(12 horas)

- 1.Generalidades.
- 2.Normativa europea.
- 3.Madera en rollo.
- 4.Madera aserrada.
- 5.Madera laminada encolada.
- 6.Aseguramiento de la calidad.
- 7.Evaluación final.

MÓDULO 8:
Técnicas de diagnóstico no destructivo en estructuras de madera
(14 horas)

- 1.Generalidades.
- 2.Inspección visual.
- 3.Xilohigrómetro.
- 4.Identificación de la especie de madera.
- 5.Determinación de la densidad.
- 6.Resistografía.
- 7.Vibraciones inducidas.
- 8.Técnicas termográficas.
- 9.Evaluación final.

MÓDULO 9:
Teoría sobre estructuras de madera históricas
(14 horas)

- 1.Estructuras de madera.
- 2.Suelos, techos y alfarjes.
- 3.Armaduras de cubierta.
- 4.Carpintería de lazo.
- 5.Evaluación final.

MÓDULO 10:
Reestructuración de estructuras de madera
(16 horas)

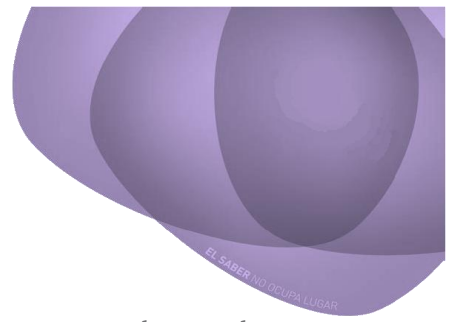
- 1.Concepto y normativa de restauración.
- 2.Criterios teóricos y de proyecto.
- 3.Casos prácticos.
- 4.Evaluación final.

MÓDULO 11:
Visita a la obra
(12 horas)

- 1.Visita a la obra.

MÓDULO 12:
Seguridad y salud en la construcción en madera
(14 horas)

- 1.Ley de prevención de riesgos laborales.
- 2.Disposiciones mínimas de seguridad y salud.
- 3.Evaluación final.



MÓDULO 13: **Certificación forestal y cadena de custodia**

(14 horas)

1. Certificación forestal y cadena de custodia, pauta genérica y estándares.

MÓDULO 14: **Marcado CE**

(1 hora)

1. Introducción al marcado CE.

MÓDULO 15: **Instalación puertas de madera**

(20 horas)

1. Conceptos previos: puertas y madera.
2. Terminología básica de las puertas.
3. Tipologías de hojas de puerta y terminología específica.
4. Dispositivos de giro y cierre de las puertas.
5. Especies de madera utilizables en puertas.
6. Dimensiones, tolerancias, ventilación y aislamiento acústico.
7. Condiciones y aspectos prácticos de instalación y mantenimiento.
8. Normativa de referencia y sellos de calidad.
9. Bibliografía.

MÓDULO 16: **Instalación ventanas de madera**

(20 horas)

1. Conceptos previos: ventanas y madera.
2. Componentes de una ventana.
3. Materiales constitutivos.
4. Tipologías y diseño de ventanas.
5. Dimensiones, tolerancias y propiedades físicas de la ventana en su conjunto.
6. Instalación, tratamiento y mantenimiento.
7. Normativa de referencia y sellos de calidad.
8. Bibliografía.

MÓDULO 17: **Revestimientos de madera**

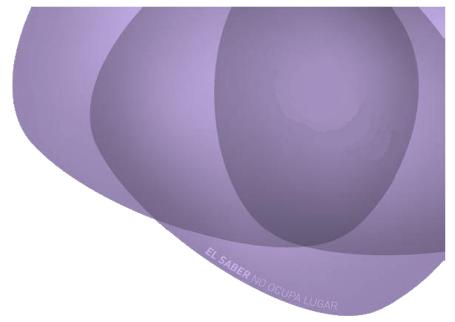
(18 horas)

1. Conceptos previos: revestimientos y madera.
2. Revestimientos de interior.
3. Revestimientos de exterior.

MÓDULO 18: **Instalación pavimentos de madera**

(11 horas)

1. Conceptos previos.
2. Tipología de pavimentos para interior.
3. Propiedades de los materiales utilizados.
4. Adecuación al uso y diseño de pavimentos de madera para interior: orientación y tamaño de las lamas. Otras consideraciones técnicas.
5. Aspectos técnicos previos a la instalación: almacenamiento del material, condiciones y características del soporte.
6. Instalación y acabado final: herramientas y productos adicionales.
7. Molduras y uniones.
8. Mantenimiento.
9. Normativa de referencia y sellos de calidad.
10. Bibliografía de referencia.



MÓDULO 19:

Instalación de estructuras de madera

(30 horas)

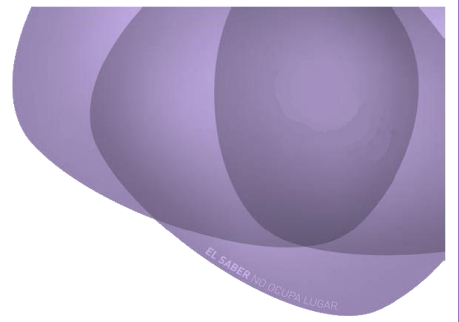
1. Materiales para instalaciones de estructuras de madera.
2. Acopio de materiales y desembalado para instalaciones de estructuras de madera.
3. Técnicas de instalación de estructuras de madera.
4. Acabados de superficies de estructuras de madera.
5. Normativa aplicable a la instalación de estructuras de madera.

MÓDULO 20:

Atención al cliente

(12 horas)

1. La atención al cliente como ventaja competitiva.
2. El proceso de atención al cliente.
3. Tratamiento de quejas y reclamaciones.



Medios de contacto

Correo electrónico: Laboral2@confemadera.es

Fax : 91 594 44 64