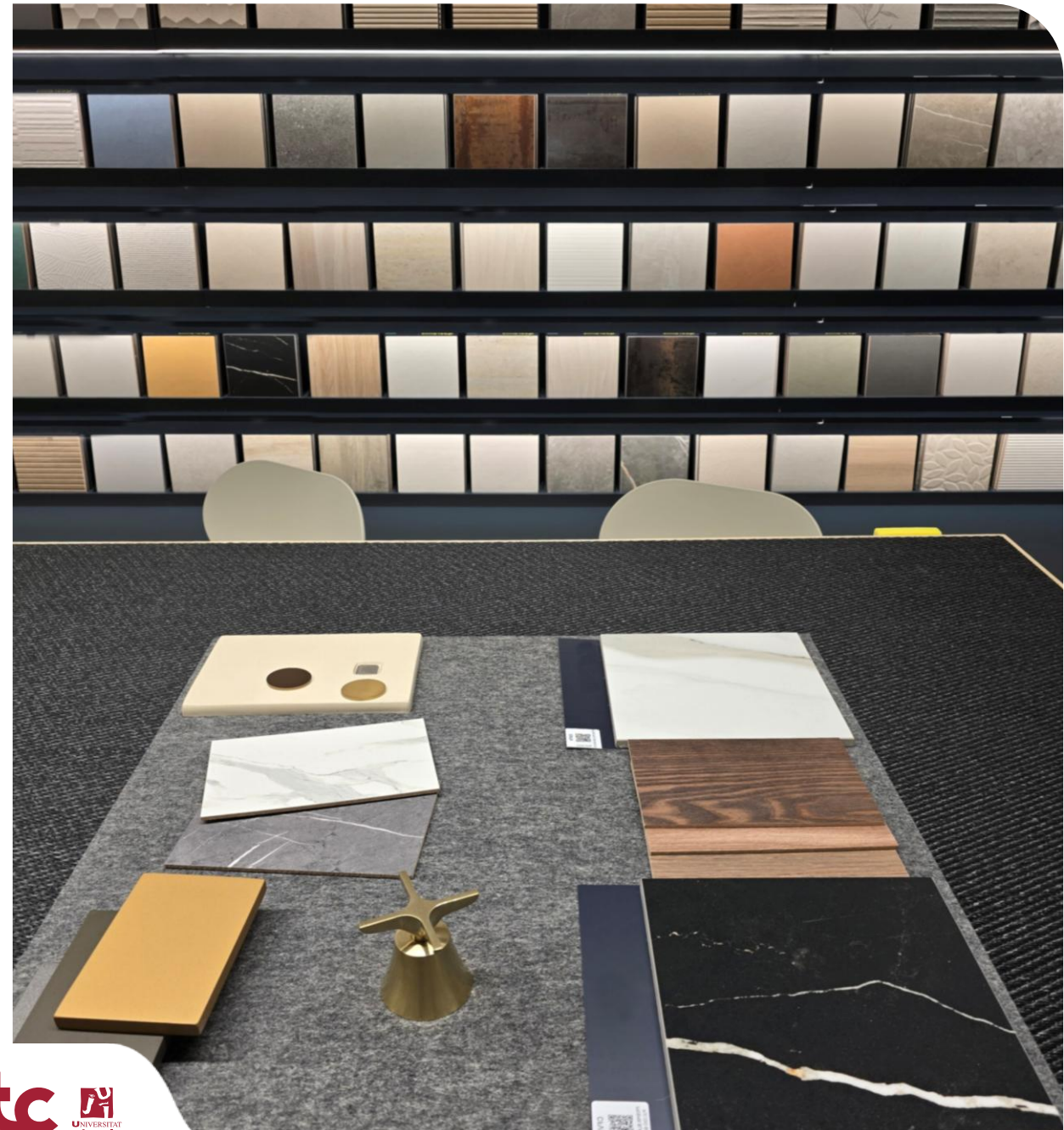


CONOCIMIENTO DE LAS BALDOSAS CERÁMICAS COMO ARGUMENTO DE VENTA

*17,18,19, 23,24 y 25 (ó 26) de noviembre
de 2026*



OBJETIVOS DE LA FORMACIÓN

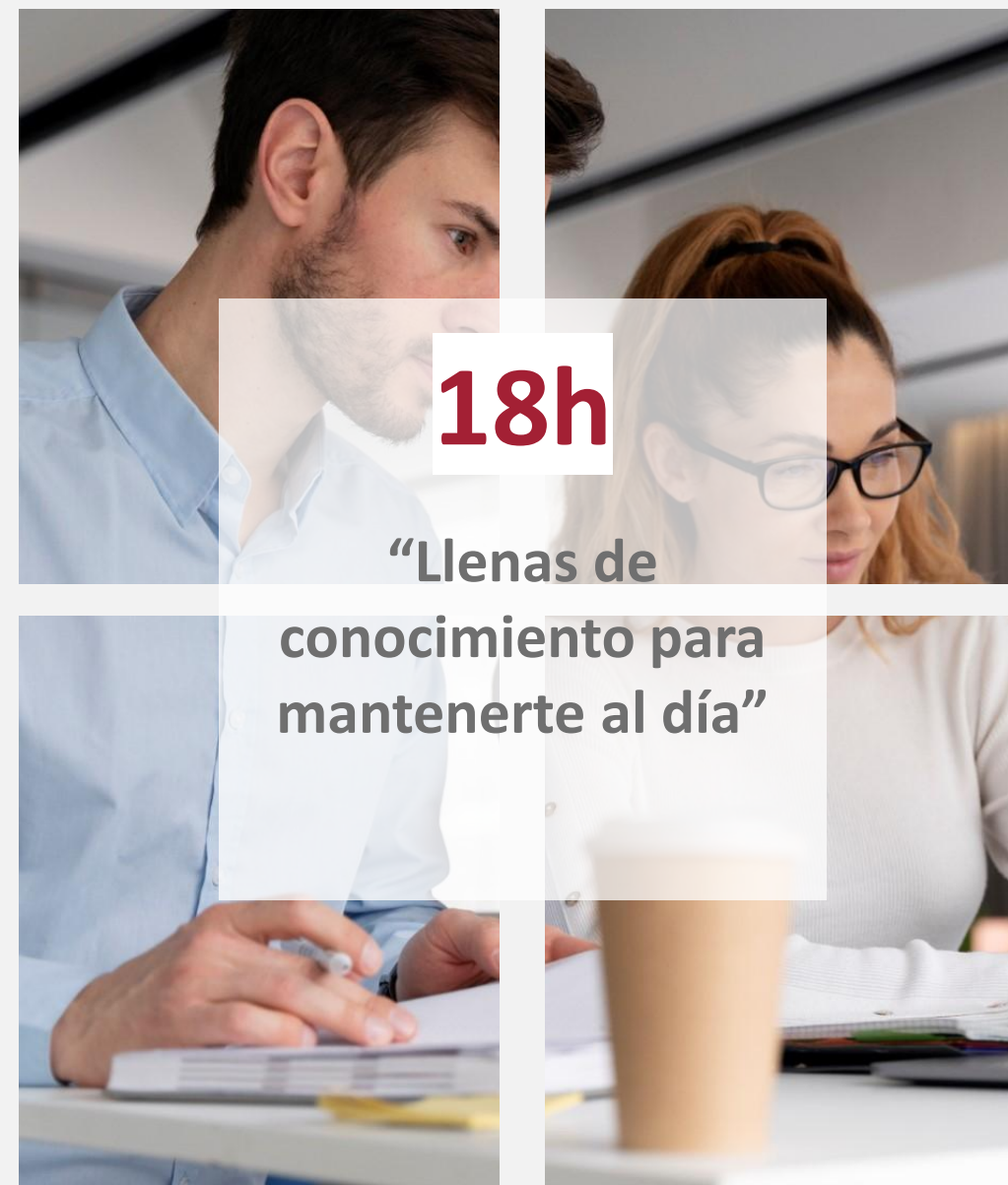
- Dotar a todo el personal que se relaciona con los clientes de baldosas cerámicas de conocimientos sobre el producto.
- Obtener argumentos que faciliten la venta del producto.
- Atender consultas sobre el mismo.

“

**“Obtén las
mejores
herramientas
para dominar tu
trabajo”**

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Personal de los departamentos de marketing, comercial, atención al cliente y departamentos de Calidad de empresas fabricantes de productos cerámicos, diseñadores y prescriptores que trabajan con producto cerámico y desean mejorar su capacidad de comunicación y argumentación. Así como a todas aquellas personas que necesiten ampliar sus conocimientos sobre la temática de este curso.



METODOLOGÍA



Presencial

ITC SEDE ALMAZORA

- Pol. Ind. SUPOI-8. C/ Cedrillas, nº20 - 12550 Almassora (Castellón)

¿Cómo llegar?

PROFESORADO DEL CURSO

Alfredo Beltrán González

Responsable Validación de Producto y Unidad de Calidad y Auditoría

Jorge Corrales García

Investigador del Área de Hábitat y Construcción

Rebeca Dominguez Alemany

Técnica Laboratorio Producto Acabado

Iván Escrig Chiva

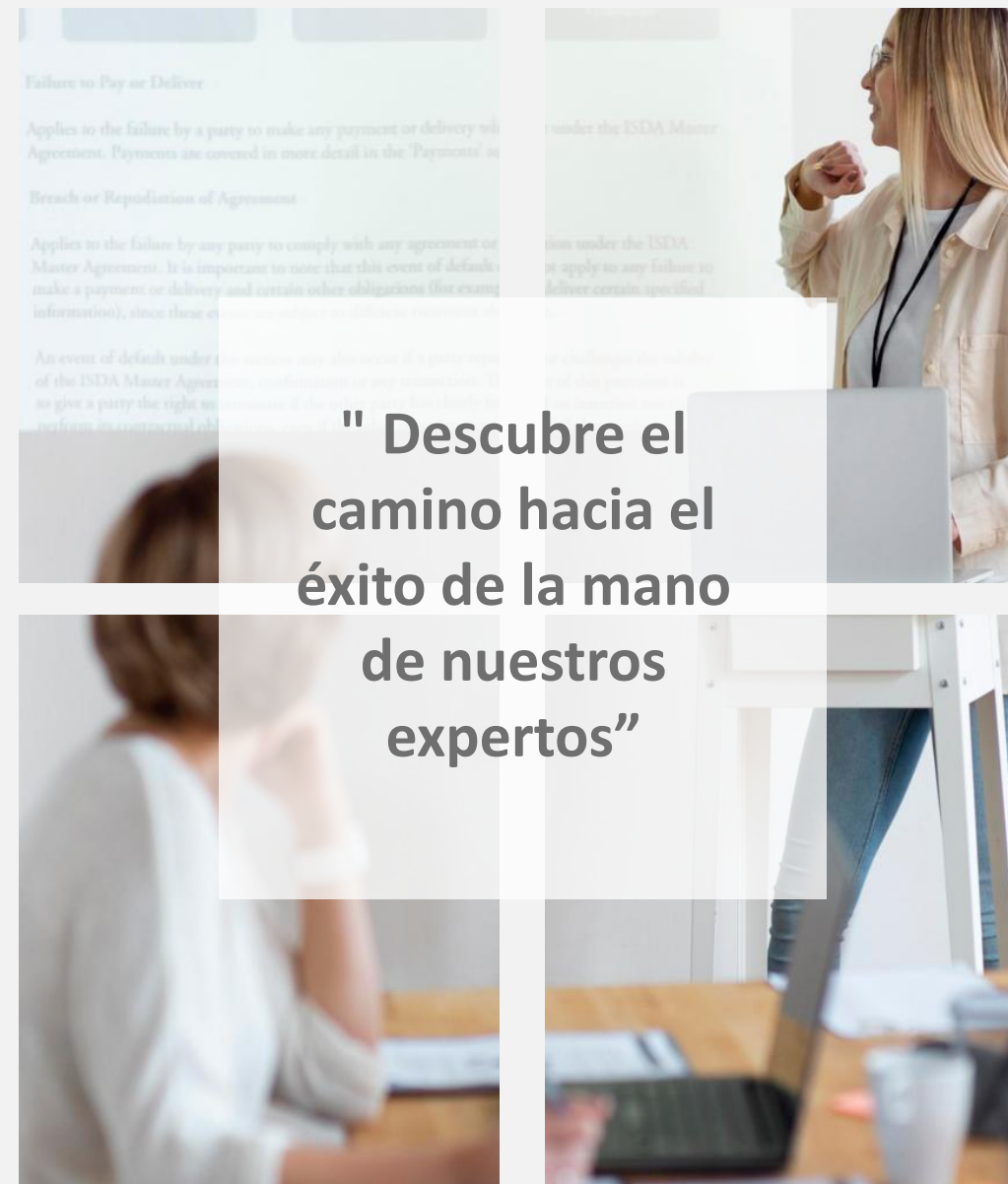
Responsable Laboratorio Producto Acabado

Dra. Teresa Ros Dosdá

Responsable del Sistema de Sostenibilidad Corporativa



Conocimiento de baldosas cerámicas como argumento de venta



PROFESORADO DEL CURSO

Silvia Solsona Catalán

Investigadora del Área de Sostenibilidad

Lutzía Ortiz Miralles

Responsable Unidad de Diseño y Tendencias & OTH

Ana Benavente Píotte

Analista Unidad de Diseño y Tendencias & OTH

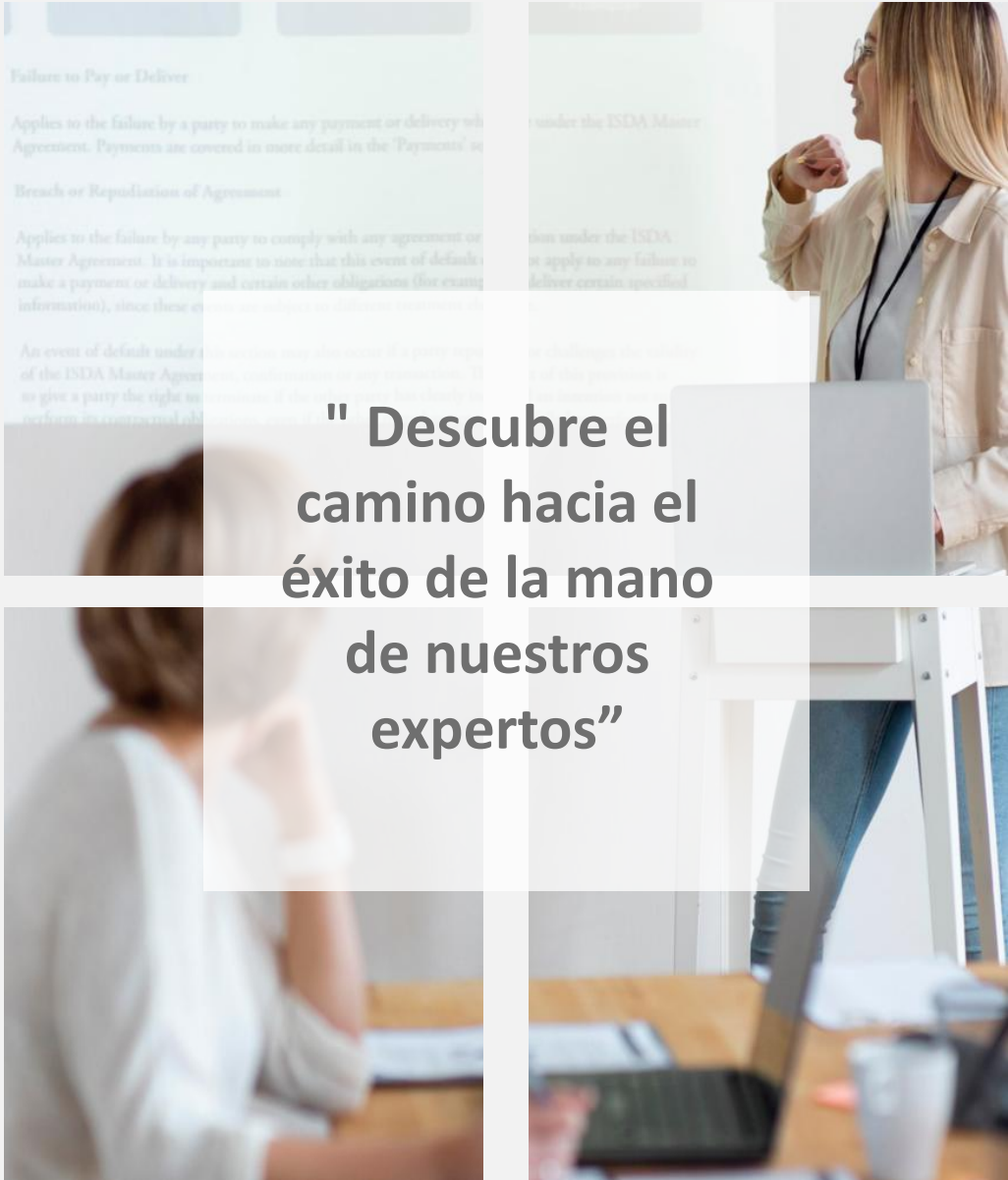
Dra. Ana Mezquita Martí

Investigadora del Área de Sostenibilidad

Matías Martínez

PROALSO - Asociación Profesional Alicatadores Soladores.

Conocimiento de baldosas cerámicas como argumento de venta



" Descubre el
camino hacia el
éxito de la mano
de nuestros
expertos"

TEMARIO DEL CURSO

1. La normativa en las baldosas cerámicas

2. Estilo y tendencias para vender con sentido.

3. Gestión estratégica de gama: detectar obsolescencias y oportunidades de mercado

4. Usos de las baldosas cerámicas diferentes a los tradicionales

5. Comunicación ambiental

6. Instalación de baldosas cerámicas

7. Análisis de patologías y reclamaciones

8. Ensayos de baldosas cerámicas en el laboratorio (grupos de 10 personas max)

CONDICIONES DEL CURSO

Número plazas:

- ✓ Mínimo 10 personas - Si no se dispone de este número mínimo de inscritos la organización puede anular su realización.
- ✓ Máximo 20 personas - Una vez matriculado el máximo de alumnos, se cerrará el proceso de inscripción.

Condiciones de inscripción:

- ✓ Se respetarán las matrículas por riguroso orden de inscripción.
- ✓ Se limita a la matrícula de un empleado por empresa.

Diplomas:

Los asistentes recibirán un diploma de asistencia siempre que asistan, al menos, a un 80% de las clases.

Formulario
de Inscripción

Fecha límite de inscripción y recepción de solicitudes: viernes 13 de noviembre de 2026

FECHAS Y HORARIO

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

*Del 17 al 25 ó 26
de noviembre
2026
9.00 a 12.15h*

NOTA: el curso son 6 días de duración. Los alumnos harán las prácticas el 25 ó el 26 de Noviembre. En grupos de 10 alumnos máximo.

“

Conoce el producto, conquista al cliente.

”

Más información:

formacion@itc.uji.es

Tel.: + 0034 964 34 24 24