CAV 16.33 FORMACIÓN TÉCNICO COMERCIAL DE MÁQUINA-HERRAMIENTA

27 de Mayo de 2016

AFM, con la colaboración de IMH e AIMHE, pone en marcha la formación de Técnico Comercial de Máquina-herramienta, que en formato dual, permitirá durante un periodo de 6 meses formar personas con perfil técnico, compaginando clases en el aula, con experiencia práctica en una empresa. En este sentido las empresas pueden aprovecharse de este programa formativo de dos formas:

- Contratar una persona que se apunte al curso (enfocado a ingenieros con dominio del inglés), para lo que previamente se realizará un proceso de selección en el que la empresa podrá participar. Para ello realizarán un contrato laboral al 70% de jornada durante 6 meses.
- Apuntando a sus propios técnicos que tengan interés en adquirir competencias comerciales (coste formación 3.500€, no se requerirá en este caso el perfil de ingeniero, ya que es la empresa la que elige a la persona).

Características de la formación:

- Fechas: del 3 de Noviembre de 2016 al 28 de Abril del 2017.
- La parte de formación en el aula será el jueves por la tarde y viernes en el IMH.
- La parte práctica en la empresa será de lunes a miércoles jornada completa y jueves media jornada. El alumno aplicará el conocimiento adquirido en el aula a las especificidades propias de la empresa donde esté trabajando.
- Contenido que se dará en el aula (240 horas lectivas):
    - Economía y organización de empresa
    - Gestión de proyectos
    - Conocimientos técnicos sobre máquina-herramienta
    - Gestión comercial y técnicas de venta
    - Área técnica de comercio exterior
    - Inteligencia competitiva
    - Utilización de las redes sociales como elemento de venta
    - Industria 4.0 y Fabricación Avanzada
    - Sesiones con expertos
- El objetivo es que los alumnos puedan sufragar el coste de la formación con la remuneración que reciban gracias a la contratación de 6 meses en la empresa.

Creemos que se trata de un perfil con gran demanda en nuestro sector. Por ello animamos a las empresas a apoyar esta formación mediante el compromiso de adquirir un alumno durante 6 meses, que les servirá para evaluar su valía de cara a una futura eventual continuidad en caso de considerarlo interesante.

Las empresas interesadas en recibir más información al respecto, pueden ponerse en contacto con nosotros a través de personas@afm.es o teléfono 943309009 (persona contacto: Josu Riezu).