

Más de 1.900 profesionales han asistido a las 33 charlas impartidas hasta la fecha



Balance positivo para los seminarios de Grupo Electro Stocks

Desde Grupo Electro Stocks confirman la buena acogida que está teniendo la última de sus iniciativas, puesta en marcha en octubre pasado y que concluye en febrero de 2016. Se trata del ciclo de 53 conferencias con el que está recorriendo buena parte del país y que, ya en las 33 celebradas, ha logrado concentrar a más de 1.900 profesionales de la instalación.

B

ajo la denominación 'En busca del Éxito', los seminarios ponen el acento en la Eficiencia Empresarial, mostrándose los principales factores que intervienen en la mejora de la gestión, las prácticas y técnicas comerciales, las oportunidades de negocio o las nuevas tendencias en eCommerce adaptadas al sector de la instalación.

Los seminarios arrancaron en octubre pasado en los centros de venta de Kilovatio de Vigo, Arousa, Santiago y A Coruña, con una excelente respuesta participativa, al congregarse a unos 200 profesionales en torno a estas presentaciones, que han permitido reflexionar sobre la evolución y tendencias en la gestión del negocio de las instalaciones.

Nuevos enfoques para el negocio

El objetivo de esta iniciativa no es otro que aportar al instalador nuevos enfoques que le ayuden a evolucionar en su negocio, con un enfoque particular centrado en las novedosas ideas, puntos de vista y las últimas tendencias del mercado. Porque, conscientes de que nos enfrentamos a nuevos desafíos energéticos y digitales, con estas acciones se tratará de dar con respuesta a esos retos desde la óptica del negocio.

Las conferencias, previstas para realizarse por toda España hasta febrero del 2016, han recalado ya por distintos puntos de la geografía española, despertando el interés de los profesionales de la zona. De hecho, son ya más de 1.900 los profesionales que han participado en los seminarios que se han celebrado en esta primera fase. Dichos seminarios han estado conducidos por el experto consultor Juanjo Catalán, que cuenta con una dilatada experiencia en el sector eléctrico, atesorada por sus más de tres décadas en



Seminario en Kilowatio Vigo.



Seminario de Electro Stocks en Sevilla.

Möeller y Schneider y su permanente colaboración con las principales asociaciones de instaladores españolas.

En estos encuentros, Juanjo Catalán ha sabido mantener vivo el interés y la atención de los asistentes durante la hora y media de duración estipulada para unos eventos que, innovadores y poco habituales en el formato y contenido, están destinados a presentar las principales técnicas y avances en las tres áreas de gestión del management, comercial y digital que la conferencia aborda.

La innovadora propuesta de Grupo Electro Stocks tiene la finalidad de dar a conocer las últimas tendencias y avances que se aplican en el sector para ayudar evolucionar la gestión de las empresas de instalaciones y que estén preparadas para un futuro cada vez más competitivo, con nuevos desafíos energéticos y digitales.

De hecho, las conferencias se presentan como un recorrido por las áreas de gestión, ventas y eCommerce, ofreciendo nuevas ideas, puntos de vista y últimos avances, que permiten mejorar la productividad de las pymes de la instalación.

El ciclo de conferencias, totalmente gratuito para los participantes, cuenta con el soporte de los principales fabricantes estratégicos que tiene la compañía dentro de su programa corporativo Core Program y sus 16 más importantes Premier Partners. Seis de ellos se han unido al periplo viajero, enriqueciendo el evento con su presentación de catálogos y soluciones. Cada uno de ellos dispone de un mostrador informativo, en el que ofrece documentación y muestra sus productos, para que los asistentes tengan la oportunidad de conocer de primera mano las últimas novedades de estos importantes fabricantes.

Bajo esta iniciativa, Grupo Electro Stocks confía en poder reunir a más de 3.000 profesionales en toda España, a los que dará un contenido distinto a lo que es el centro de su actividad basada en el servicio y centrados en la excelencia logística, el soporte técnico y la atención comercial.

Testimonios de los seminarios

Los comentarios de los instaladores que hasta ahora han pasado

Seminario de Electro Stocks en Ponferrada.



Mejorando la gestión

Las conferencias de una hora y media de duración abordan tres interesantes temáticas:

* Eficiencia Competitiva del negocio • “el Management”

La evolución de la instalación a la gestión energética. Se trata de mostrar los factores clave para competir y crecer en el sector de las instalaciones, así como los principales puntos del negocio para optimizar los resultados y mejorar la rentabilidad.

* Eficiencia Comercial en la venta • “el Cliente”

Conquistar. Ampliar. Fidelizar la cartera de clientes. Se explican las técnicas, métodos y herramientas que permitan aumentar la venta y rentabilidad comercial, mejorando la gestión y la captación de clientes, centrado en la atención y el servicio como mejor referencia.

* Eficiencia Digital en eCommerce • “el Futuro”

La herramienta clave para el instalador en la nueva era digital.

Se analiza la situación del comercio electrónico online en Europa, el actual cambio de hábitos de compra por Internet, la situación de nuestro país y las amplias ventajas que aporta al instalador la nueva web eCommerce para el profesional.

por los seminarios son muy positivos, como ejemplo, las declaraciones de Antonio González, de la empresa TD2E (Técnicas de Desarrollo de la Energía Eléctrica) de Vigo, que expresó su satisfacción por el interés de la charla, los factores clave que se presentaron y felicitó la capacidad de abordar en tan sólo una hora y media los principales puntos en los que se basa un negocio.

Destacar, además, el alto número de jóvenes empresarios que acuden a este acto, interesados por conocer de primera mano las oportunidades de negocio que se presentan en la conferencia. Sus testimonios dejan una buena muestra de su inquietud; así, Albert de Santa María y Raul Peña, socios de Franch Electricitat, que han valorado muy positivamente las oportunidades que les ha presentado la conferencia, aunque constatan que son conscientes de que tienen por delante un nuevo camino de mejora continua, sobre todo en la parte comercial. Entienden, además, que eCommerce puede contribuir a un ahorro de tiempo y mejora de la productividad de su empresa.

Asimismo, Jaume Roca, de Rotecnia Eléctrica Industrial, comentaba que, en líneas generales, está totalmente de acuerdo con todo lo expuesto en la conferencia, destacando especialmente el momento en que el ponente explicó “que no puede hacerse de todo ni para todos” y que una buena estrategia a tener en cuenta es “la especialización”, centrándose en tipos de clientes o sectores con actitud comercial y de servicio.

Otro testimonio relevante fue el de Fernando Navarro Pérez, gerente de Navagestión, que comentó que este seminario le ha refrescado conceptos y le aporta algunas ideas nuevas e interesantes. Como bien dice, “estamos inmersos en un proceso de cambio tecnológico trepidante, cambios que muchas veces representan un gran esfuerzo en la constante adaptación, pero que sin duda, van acompañados de grandes oportunidades si somos capaces de aportar nuevas soluciones y ventajas a nuestros clientes”.