

Avanzando en la pericia: Formación técnica para socios sudamericanos



Sesiones
prácticas y
formación en
aula

En el interior!

La formación técnica llevada a cabo en Brno permitió a nuestros socios y distribuidores sudamericanos adquirir experiencia directa, profundizar su conocimiento de los productos y perfeccionar habilidades esenciales. De este modo, podrán brindar un soporte más sólido a sus clientes y posicionar las soluciones Wienie-Pak con mayor eficacia en un mercado en constante evolución.

Seguir leyendo



Formación técnica Brno – Recibimos a nuestros socios de Sudamérica.

Recientemente tuvimos el placer de organizar una completa jornada de formación técnica para nuestros valiosos socios y distribuidores de Sudamérica. El evento fue una excelente oportunidad para profundizar en el conocimiento de nuestra línea de productos Wienie-Pak, perfeccionar habilidades prácticas e intercambiar experiencias con colegas del sector. Pero, sobre todo, sirvió para reforzar su capacidad de ofrecer soluciones más eficaces y un mejor soporte técnico a sus propios clientes.

Temas clave tratados

La formación se diseñó para proporcionar una comprensión completa de nuestros productos Wienie-Pak y sus aplicaciones. Los temas principales incluyeron:

- **Explicación de los productos Wienie-Pak** – Descripción detallada de las características, ventajas y elementos diferenciadores de nuestros productos, diseñada para ayudar a los socios a posicionarlos eficazmente en el mercado y ofrecer recomendaciones informadas a los clientes.
- **Proceso de embutición con aplicación práctica** – Formación práctica en nuestro Centro de Innovación, donde los participantes adquirieron experiencia directa en la embutición de productos, lo que les permite proporcionar una mejor orientación y soluciones adaptadas a las necesidades de los clientes.
- **Resolución de problemas** – Identificación de los problemas más comunes y aplicación de soluciones eficaces para garantizar un funcionamiento fluido y una mayor satisfacción del cliente.
- **Análisis de mercado e intercambio de experiencias** – Sesión interactiva en la que los participantes compartieron puntos de vista sobre las tendencias del mercado, las percepciones de los clientes y las estrategias para posicionar nuestros productos, con el objetivo de maximizar el valor para el cliente y aumentar las ventas.



Capacitación práctica



El centro de innovación



Marel Frank-A-Matic



Capacitación teórica

Mejorar el conocimiento de los productos y la experiencia en ventas

Más allá del contenido técnico, la formación también se enfocó en cómo presentar nuestros productos de manera clara, convincente y orientada al cliente. Analizamos los beneficios que hacen que nuestras soluciones destaquen frente a la competencia y trabajamos en cómo comunicar esas ventajas de forma efectiva a los potenciales compradores. Este conocimiento fortalece la capacidad de nuestros socios para responder a las necesidades del mercado, mejorar la experiencia del cliente y construir relaciones comerciales sostenibles.

Al brindar a nuestros socios y distribuidores un conocimiento profundo del producto y experiencia práctica, buscamos reforzar su confianza tanto en la promoción de nuestras soluciones como en la prestación de soporte técnico especializado. De este modo, aseguramos que los clientes finales disfruten de un mejor rendimiento de los productos y un servicio más fiable y profesional.

Con la mirada hacia el futuro

Los comentarios de los participantes fueron abrumadoramente positivos, y muchos expresaron su aprecio por el enfoque práctico y la naturaleza interactiva de la formación. Nos comprometemos a continuar con estas iniciativas de formación para seguir desarrollando la experiencia de nuestros socios y ayudarles a ofrecer un mayor valor a los clientes.

Una nota de nuestros socios —

Estimado equipo de ViskoTeepak,

Queremos expresarles nuestra más sincera gratitud por la maravillosa experiencia vivida la semana pasada. Tener la oportunidad de observar todo el proceso de producción in situ fue realmente invaluable, y poder trabajar con equipos reales y formulaciones concretas nos permitió vivir de primera mano un ciclo completo de producción. Este enfoque práctico nos ayudó a comprender con mayor claridad los distintos factores que influyen en el rendimiento de la tripa y cómo ajustarlos para lograr resultados óptimos.

También queremos destacar la calidez y hospitalidad que nos brindaron durante toda la visita. Desde el esmero en cada café y almuerzo, hasta las cenas especiales y el recorrido personalizado por Brno, cada detalle demostró la amabilidad y generosidad de todo el equipo, lo cual hizo que esta experiencia fuera aún más inolvidable.

Muchas gracias, una vez más, por esta experiencia tan enriquecedora y significativa.

Con aprecio,

Agustina y Lucia

Esperamos tener la oportunidad de organizar más sesiones en el futuro y seguir apoyando a nuestros socios para que puedan, a su vez, ofrecer un valor excepcional a sus clientes.



Always around

