

# aso News |

REVISTA DE INFORMACIÓN SECTORIAL

nº 5 - OCTUBRE 2017



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA  
DE PROFESIONALES  
DEL SECTOR PISCINAS (ASOFAP)



# ÍNDICE DE CONTENIDOS

	<b>PÁG.</b>
<b>QUIÉNES SOMOS</b>	<b>3</b>
<b>SALÓN PISCINA &amp; WELLNESS BARCELONA: ACTIVIDADES EN EL STAND DE ASOFAP</b>	<b>4-5</b>
<b>COMISIONES DE TRABAJO: NUEVAS ACCIONES SECTORIALES</b>	<b>6-7</b>
<b>OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN LA PISCINA DE USO PÚBLICO EN ESPAÑA</b>	<b>8-9</b>
<b>SERVICIO MARKET PLACE: CONTACTAR OFERTA Y DEMANDA</b>	<b>10</b>
<b>EL BARÓMETRO SECTORIAL DE LA PISCINA EN ESPAÑA</b>	<b>11</b>
<b>CURSOS FORMATIVOS ASOFAP 2017/2018</b>	<b>12-13</b>
<b>HAZTE MIEMBRO DE ASOFAP: ¡ASÓCIATE!</b>	<b>14-15</b>

# QUIÉNES SOMOS

La Asociación Española de Profesionales del Sector Piscinas (ASOFAP) se constituye como ente integrador y representante de carácter global tanto a nivel territorial como de aglutinación de toda la cadena de valor del sector: fabricantes, distribuidores, industriales, mantenedores y demás profesionales de la piscina. En este sentido, nuestra intención y voluntad es poder representar y dar servicio a todos los profesionales que directa o indirectamente desarrollan su labor en el sector de las piscinas en España en todos sus ámbitos (residencial, pública, comunitaria, de hoteles, de camping, parques acuáticos....), posicionando la entidad como instrumento para resolver las necesidades de los interesados.

## POR Y PARA EL SECTOR CON EL SECTOR

### La patronal del sector

Representamos y defendemos los intereses de los integrantes de la cadena de valor del negocio de la piscina, tales como constructores, fabricantes, distribuidores e instaladores y mantenedores del sector de la piscina, para mantener la competitividad de este sector económico.

### Promovemos el desarrollo del negocio y las buenas prácticas profesionales

Fomentamos la puesta en contacto y la relación entre la oferta y la demanda, así como entre los profesionales de la cadena de valor del negocio; a la vez que impulsamos el desarrollo de buenas prácticas, elaborando documentación técnica y promoviendo la aprobación de normativas sectoriales.

### Fomentamos la capacidad técnica de los profesionales del sector

Estamos comprometidos con el desarrollo de formación técnica de calidad y, así, impulsamos programas formativos propios y en colaboración con las instituciones públicas, orientados a mejorar la capacitación técnica de los profesionales del sector para favorecer la competitividad de las empresas y contribuir a la seguridad de las instalaciones. ■

**Defendemos los intereses del sector,  
promoviendo el desarrollo del negocio basado  
en las buenas prácticas profesionales**

## BENEFICIOS DE SER EMPRESA ASOCIADA

- √ Pertenencia a un colectivo empresarial reconocido por su compromiso con las buenas prácticas profesionales.
- √ Participación en la elaboración de normativa y legislación sectorial.
- √ Acceso a oportunidades de negocio.
- √ Acceso a contactos de interés profesional.
- √ Acceso a formación técnica.
- √ Acceso a información estratégica, técnica y legal de interés sectorial.
- √ Acceso a asesoramiento profesional.
- √ Obtención de condiciones ventajosas en eventos de interés sectorial y en servicios empresariales.

# SALÓN PISCINA & ACTIVIDADES EN EL

## PABELLÓN 2, CALLE B, STAND 124

La Asociación Española de Profesionales del Sector Piscinas (ASOFAP) vuelve a ser miembro del Comité Organizador del salón Piscina & Wellness Barcelona 2017, en tanto que es el evento sectorial de referencia en España. Durante la duración del certamen, del 17 al 20 de octubre, ASOFAP dispone de un stand corporativo, abierto al sector y especialmente a disposición de sus empresas asociadas, orientado a facilitar el *networking* y la formación.

**P**iscina & Wellness Barcelona 2017 ofrecerá una visión global del producto piscina para usos residencial y público, además de instalaciones, equipamiento y accesorios relacionados con el wellness y spa, una especialidad en auge. La feria pone, más que nunca, el acento en la innovación y mostrará las últimas novedades en producto, tecnologías y soluciones innovadoras y ecoeficientes que mejoran la sostenibilidad, el control y automatización del mantenimiento, así como la experiencia de uso de las piscinas, en la que cada vez se tiene más en cuenta la salud y el bienestar. Ante este panorama, es imposible no contar con la presencia de ASOFAP.

### Espacio de *networking*

El stand de ASOFAP contará con un espacio destinado al fomento del *networking* y las reuniones de negocio. Este espacio estará abierto a las empresas asociadas, para que se reúnan con quien consideren, además de encontrarse con otras empresas asociadas y fortalecer así sus relaciones colaborativas.

### Espació de formación

El stand contará con un espacio destinado a la formación sobre temas de interés sectorial, importantes para el desarrollo del negocio. Así, habrá cápsulas formativas de 30 minutos imparti-



das por expertos en sus temáticas, que permitirán conocer, con un enfoque aplicado, herramientas de marketing para la captación de clientes, la gestión de la tienda de la piscina, el tratamiento químico del agua y otras cuestiones legislativas que afectan al sector. Habrá cápsulas formativas todos los días del salón y la parrilla estará disponible en el stand de ASOFAP. Las temáticas serán:

- **Resultados del Barómetro del Sector de la Piscina 2017.** Presentación de los principales resultados de esta iniciativa para identificar el clima sectorial y descubrir cuáles son los

productos y servicios que se prevén serán más demandados en el futuro.

- **Estudio de la piscina de uso público en España 2017.** Presentación de los principales resultados de este estudio, en el que se identificará la situación de estas instalaciones y sus principales requerimientos, para saber la demanda potencial en este segmento de negocio tan importante. El estudio se puede adquirir a través del portal web de ASOFAP.
- **Obtención y gestión de clientes en el sector de la piscina.**

# WELLNES BARCELONA

## STAND DE ASOFAP

Cómo identificar los clientes potenciales, acceder a ellos y conocerlos para retenerlos y aumentar las ventas son los temas clave de esta cápsula. Esta cápsula formativa tiene su continuidad con el 'Curso *on line* ASOFAP en obtención y gestión de clientes en el sector de la piscina 2017/2018', que abrirá el periodo de inscripciones a partir del salón.

**- Gestión de la tienda de productos para la piscina.** Esta cápsula enseñará las principales estrategias adecuadas para que quien entre en la tienda termine comprando todo lo que requiere, de la forma más fácil y productiva. Esta cápsula formativa tiene su continuidad con el 'Curso *on line* ASOFAP en gestión de la tienda de productos para la piscina 2017/2018', que abrirá el periodo de inscripciones a partir del salón.

**- Tratamiento químico del agua**

### Pabellón 2, Calle B, Stand 124

**en la piscina.** Esta cápsula enseñará las principales cuestiones a tener presente cuando se hacen tratamientos químicos en la piscina, a fin de cumplir con la normativa y mantener unos parámetros de calidad del agua adecuados. Esta cápsula formativa tiene su continuidad con el 'Curso *on line* ASOFAP en tratamiento químico del agua en la piscina 2017/2018', que abrirá el periodo de inscripciones a partir del salón.

**- Implicaciones de la nueva normativa europea sobre uso de biocidas en el sector de la piscina.** Esta cápsula explicará como la nueva normativa europea sobre uso

de biocidas en el sector de la piscina afectará la práctica profesional en la materia, y lo que las empresas deben tener presente para cumplir con la nueva legislación aplicable.

**- Nuevas obligaciones en el control de Legionella para centros de wellness y spas.** Esta cápsula explicará las nuevas cuestiones que se deben cumplir en los centros de wellness y spas en cuanto al control de Legionella, y que suponen requisitos adicionales a la actualidad, a fin de garantizar la salud pública de los usuarios de estas instalaciones.

ASOFAP aprovechará el salón Piscina & Wellness Barcelona para facilitar una vez más la transmisión de conocimiento, las relaciones entre los profesionales del sector y el fomento de las relaciones colaborativas entre las empresas para seguir fortaleciendo a la competitividad del sector español de la piscina. ■

### HORARIOS

	Martes 17/10	Miércoles 18/10	Jueves 19/10	Viernes 20/10
10:30h-11:00h		Gestión de la tienda de productos para la piscina	Gestión de la tienda de productos para la piscina	Implicaciones de la nueva normativa europea sobre uso de biocidas en el sector de la piscina
11:30h-12:00h		Implicaciones de la nueva normativa europea sobre uso de biocidas en el sector de la piscina	Resultados del Barómetro del Sector de la Piscina 2017 (en el Speaker Corner del salón)	Tratamiento químico del agua en la piscina
12:30h-13:00h		Resultados del Barómetro del Sector de la Piscina 2017 (en el Speaker Corner del salón)	Estudio de la piscina de uso público en España 2017	Estudio de la piscina de uso público en España 2017
15:30h-16:00h	Obtención y gestión de clientes en el sector de la piscina	Nuevas obligaciones en el control de Legionella para centros wellness y spas	Nuevas obligaciones en el control de Legionella para centros wellness y spas	
16:30h-17:00h	Resultados del Barómetro del Sector de la Piscina 2017 (en el Speaker Corner del salón)	Cómo gestionar mejor tu tienda	Cómo gestionar mejor tu tienda	
17:30h-18:00h	Tratamiento químico del agua en la piscina	Tratamiento químico del agua en la piscina	Tratamiento químico del agua en la piscina	

# COMISIONES DE NUEVAS ACCIONES

Constituidas como el espacio para el debate sobre los retos y las oportunidades sectoriales, y para el consenso de las iniciativas sectoriales a desarrollar, las Comisiones Sectoriales de ASOFAP acuerdan nuevas acciones sectoriales a impulsar; iniciando una nueva fase de dinámica organizativa orientada a fomentar el protagonismo directo de los asociados y la interacción entre ellos.

Creadas de acuerdo al Plan de Acción 2017, las 5 Comisiones Sectoriales de ASOFAP son:

- Piscinas de uso privado.
- Piscinas de uso público.
- Parques acuáticos.
- Wellness y spas.
- Mantenimiento de piscinas.

Cada una de ellas reúne los actores que integran la cadena valor del respectivo segmento de negocio, produciéndose una interesante interacción entre fabricantes, distribuidores, instaladores y constructoras, cuyo trabajo facilita un análisis sectorial desde todas las perspectivas implicadas

El resultado son acciones ampliamente consensuadas que ilustran la cohesión del sector en torno a las mismas, dándonos así una gran fuerza para su implementación.

## Actuación contra la competencia desleal y las malas prácticas profesionales

Las Comisiones fomentan las buenas prácticas profesionales en el sector, como medida para combatir la competencia desleal y las malas prácticas, las cuales ponen en peligro la seguridad de los usuarios de las instalaciones y, en



extensión, perjudican la imagen del sector. Así, las Comisiones tienen entre sus tareas el desarrollo de marcos técnicos sectoriales que sirvan de referencia en la actuación profesional, que se pondrán

al alcance de los profesionales del sector, pero también del público en general (demanda), para identificar que los proveedores siguen los criterios debidos en sus trabajos.

**Las Comisiones Sectoriales de ASOFAP son los grupos de trabajo organizados por segmentos de negocio encargadas de acordar las líneas de actuación sectorial a seguir, para reforzar la competitividad de las empresas del sector y el desarrollo del negocio**

# TRABAJO: SECTORIALES

## Fomento de la formación y la valoración del servicio experto profesional

ASOFAP siempre ha mantenido un compromiso firme con la formación y sus asociados han acordado promover una formación reconocida en el sector, a fin de evitar malas prácticas, a la vez que han considerado necesario trabajar para poner en valor el servicio profesional de asesoramiento e instalación profesional, que a veces la demanda tiende a minusvalorar, comparando únicamente precios de equipos y dispositivos, y olvidando la importancia que estos sean instalados y mantenidos por profesionales con la debida formación técnica.

ASOFAP, por tanto, seguirá potenciando la formación con cursos temáticos como ha hecho hasta la fecha, entre los que destacan programas como:

- Curso en tratamiento físico y químico de piscinas.
- Curso en obtención y gestión de clientes en el sector de la piscina.
- Curso de marketing en el punto de venta para tiendas del sector de la piscina.

## Dinamización del networking sectorial

El sector necesita estar conectado y especialmente en la piscina, donde constructores, fabricantes e instaladores deben ir alineados para asegurar las buenas instalaciones y sus óptimos rendimientos. En este sentido, ASOFAP seguirá trabajando para fomentar el contacto entre los actores de la cadena de valor del negocio, acercando fabricantes con instaladores, mantenedores y constructores e ingenierías.



**Los grupos de trabajo de ASOFAP tienen entre sus tareas el desarrollo de marcos técnicos sectoriales que sirvan de referencia en la actuación profesional, que se pondrán al alcance de los profesionales del sector, pero también del público en general, para identificar que los proveedores siguen los criterios debidos en sus trabajos**

Las Comisiones Sectoriales son una herramienta excelente para este fin y un instrumento de impulso a esta interconectividad y relación ganadora entre los actores de la cadena de valor del negocio. ASOFAP ya ha desarrollado varias iniciativas en los últimos meses en este ámbito y seguirá trabajando en ello. Entre las iniciativas desarrolladas destacan:

- I Foro Piscina & Wellness.
- Jornadas Campaña Piscina 2017, con 4 sesiones en diferentes lugares de España.

- Salón Piscina & Wellness Barcelona 2017.

En el último trimestre del año las Comisiones se reunirán para identificar la propuesta de acciones sectoriales para el año 2018.

Se recuerda desde ASOFAP que la asistencia a las sesiones está reservada a las empresas asociadas. Y que, en caso de no ser empresa asociada y desea acudir a estas sesiones, debe solicitarlo a ASOFAP y la asociación le informará de los requisitos para ello. ■

# OPORTUNIDADES EN LA PISCINA DE USO

ASOFAP ya ha puesto a la venta su último estudio de mercado elaborado, en este caso sobre piscinas de uso público y colectivo. Este informe ha permitido elaborar el primer dimensionamiento del parque de la piscina no unifamiliar en nuestro país, siendo un documento muy útil para el posicionamiento estratégico y comercial de las empresas del sector. El estudio puede adquirirse en su versión completa o por monográficos específicos según la tipología de instalaciones analizadas: piscinas en comunidades de propietarios, en alojamientos hoteleros, en centros deportivos, agroturismo y centros de hidroterapia, o en campings y parques acuáticos. Es, por tanto, una herramienta de análisis de negocio para las empresas que lo adquieran.

**E**l estudio sobre la piscina de uso público y colectivo en España, elaborado por ASOFAP y el salón Piscina & Wellness Barcelona, identifica las oportunidades de negocio en este ámbito.

## El segmento menos estacional presenta grandes oportunidades

La piscina de uso público es un segmento de negocio de elevado interés, en

## La piscina de uso público es un segmento de negocio de elevado interés, pues es el menos estacional del sector

cuanto es el menos estacional del sector, además de acostumbrar a requerir

los máximos estándares técnicos, especialmente a lo que a criterios sanitarios se refiere, establecidos en el Real Decreto 742/2013, por lo que recoge las características y necesidades de siete grandes tipologías de piscinas de uso público y colectivo.

El estudio permitió ver que en España existe un parque de piscinas de uso público y colectivo de más de 121.070 unidades, destacando las piscinas en comunidades de propietarios, seguidas los





# DE NEGOCIO PÚBLICO EN ESPAÑA



**El estudio de ASOFAP sobre la piscina pública y colectiva en España, ya disponible para su compra por parte de las empresas asociadas y expositores del salón Piscina & Wellnes Barcelona, es una herramienta de análisis de negocio para las empresas que lo adquieran**

**EXCLUSIVO PARA LA EMPRESA MIEMBRO DE ASOFAP Y EXPOSITORES DEL SALÓN PISCINA & WELLNESS BARCELONA**

El documento solo está a la venta para las empresas asociadas a ASOFAP y para los expositores en el salón Piscina & Wellness Barcelona, por lo que cualquier empresa que desee poseer el estudio deberá cumplir con alguna de ambas condiciones.

alojamientos hoteleros (en alto índice de crecimiento); de centros deportivos (que tienden a la gestión privada de las instalaciones); el agroturismo y los centros de hidroterapia, y los campings y parques acuáticos, todos ellos con interesantes necesidades, en muchos casos de rehabilitación.

## **El nicho: reformas y adaptación de equipos**

El estudio también mostró que la antigüedad (17 años de media) de las insta-

laciones hace que se requieran reformas a corto y medio plazo orientadas a actualizar los equipamientos para adaptarse a las nuevas normativas y por hacer más atractiva la instalación acuática, que se identifica claramente como un activo para el negocio del establecimiento.

## **Un documento para la estrategia de las empresas**

El estudio detalla, incluso territorialmente, las características de las insta-

laciones en cuanto a las necesidades previsibles, voluntad de reforma y soluciones de mayor interés a adoptar, siendo así un documento de gran utilidad para las empresas en cuanto a la identificación de oportunidades y posicionamiento estratégico. Como dato de interés, la media de edad de las piscinas públicas en España es de 17 años.

Por este motivo, las empresas líderes del sector rápidamente adquirieron el estudio y otras lo han hecho más recientemente. ■

# SERVICIO MARKET PLACE: CONTACTAR OFERTA Y DEMANDA

Actualmente, las empresas de ASOFAP ya aparecen en el portal web de la asociación para que, todos los interesados en contactar con una de ellas pueda hacerlo directamente, así como todos los interesados puedan verificar si una empresa es asociada. Al margen de ello, y especialmente con la voluntad de fomentar el negocio sectorial, ASOFAP lleva a cabo el servicio de Market Place, exclusivo para las empresas asociadas, que consiste en canalizar demandas de producto o servicio hacia las empresas asociadas, para que puedan resolver las necesidades de los interesados.



Desde finales del 2016, y especialmente en 2017, ASOFAP ha tramitado varias peticiones de producto y/o servicio que han llegado a la asociación desde empresas privadas, centros con instalaciones acuáticas y hasta unidades de organismos públicos, que han visto en ASOFAP el portal de acceso a profesionales técnicamente solventes que pueden resolver sus necesidades.

El servicio ha tenido una valoración muy positiva por parte de los asociados, que

## **ASOFAP se posiciona como puerta de acceso a proveedores profesionales de la piscina, canalizando demandas de servicios y productos entre sus empresas asociadas**

han visto en ASOFAP una nueva vía de identificación de oportunidades de negocio muy interesante.

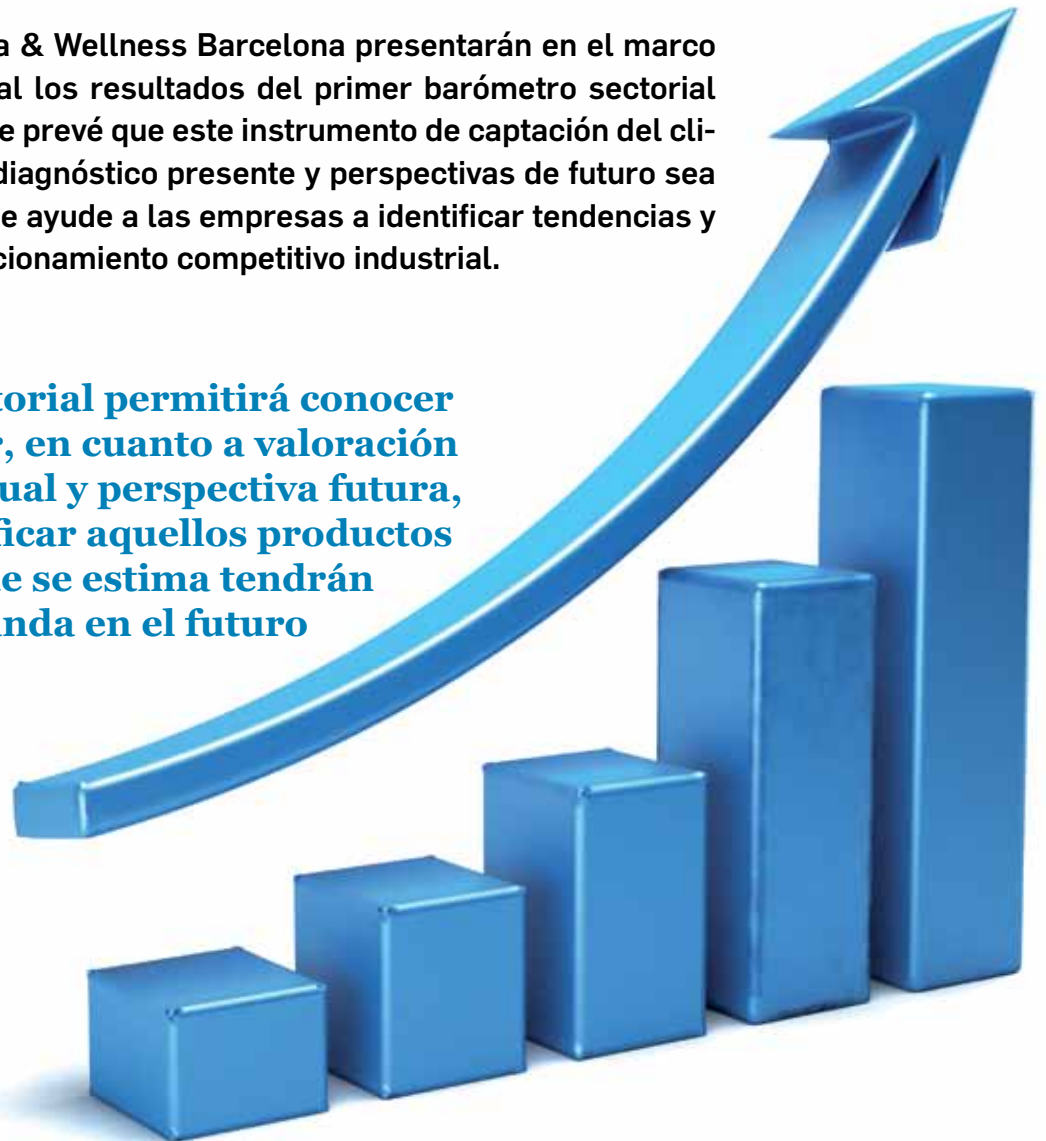
ASOFAP difunde las solicitudes de Market Place de manera abierta a todas sus

empresas asociadas, como muestra de transparencia y trato imparcial entre todos los miembros, ya que entiende que es la forma adecuada de seguir consolidando la confianza de los asociados en la entidad. ■

# EL BARÓMETRO SECTORIAL DE LA PISCINA EN ESPAÑA

ASOFAP y el salón Piscina & Wellness Barcelona presentarán en el marco del certamen internacional los resultados del primer barómetro sectorial de la piscina en España. Se prevé que este instrumento de captación del clima sectorial en cuanto a diagnóstico presente y perspectivas de futuro sea un referente del sector que ayude a las empresas a identificar tendencias y así facilitar un mejor posicionamiento competitivo industrial.

**El barómetro sectorial permitirá conocer el clima del sector, en cuanto a valoración de la situación actual y perspectiva futura, además de identificar aquellos productos y servicios que se estima tendrán más demanda en el futuro**



El barómetro ofrecerá una interesante información sobre cuestiones como la evolución de la facturación de las empresas y su perspectiva futura, los segmentos de negocio de mayor crecimiento y potencialidad, y la voluntad de expansión comercial de las empresas, entre otras.

Esta iniciativa de identificación de la situación y perspectiva del mercado complementa otros proyectos ya realizados recientemente por ASOFAP en esta materia, como fueron los exitosos estudios de mercado sobre la piscina de uso privado y posteriormente la piscina de uso público.

Precisamente, una explicación de lo que es el barómetro sectorial y los primeros resultados, correspondientes al año actual 2017, serán presentados en el Speaker Corner del salón de la piscina los días: martes 17 (16.30-17.00 h), miércoles 18 (12.30-13.00 h) y jueves 19 (11.30-12.00 h). ■

# CURSOS FORMATIVOS ASOFAP 2017/2018



La temática de los cursos ASOFAP responden a los intereses formativos detectados en el estudio sobre este tema que ASOFAP hizo al sector, y su diseño y contenido están pensados para que los alumnos puedan aplicar todos los conocimientos en su práctica profesional. El formato esencialmente *on line* del programa permite mayor flexibilidad a los alumnos y la sesión presencial es una excelente oportunidad de *networking* de valor.

El compromiso de ASOFAP con la capacitación técnica del sector hace que apueste por la formación técnica de sus profesionales.

## Docentes contrastados

Todos sus programas formativos están impartidos por profesionales contrastados en sus respectivas temáticas, que selecciona directamente la asociación empresarial considerando su conocimiento técnico y su capacidad pedagógica.

## El compromiso de ASOFAP con la capacitación técnica del sector hace que apueste por la formación técnica de sus profesionales

### Certificado ASOFAP y formación bonificable

Los alumnos que superan el curso obtienen el Certificado ASOFAP de graduado en el curso. Este certificado lo expide directa y únicamente la asociación

empresarial. Asimismo, todos los programas de ASOFAP es formación bonificable.

### Flexibilidad

Para facilitar la inscripción a los programas, estos se imparten en modalidad esencialmente *on line*. La lista actual de programas para el curso 2017/2018, que abrirán inscripciones en breve, son:

- Curso en tratamiento físico y químico de piscinas.
- Curso en marketing para responsables de tienda del sector de la piscina.
- Curso en obtención y gestión de clientes en el sector de la piscina.

Más detalle de cada uno de estos tres cursos en la página siguiente.

### Inscripciones

En caso de estar interesado en inscribirse a cualquier programa, encontrará toda la información en la página web de ASOFAP: [www.asofap.es](http://www.asofap.es). ■



## TRATAMIENTO FÍSICO Y QUÍMICO DE LA PISCINA



Tiene el objetivo de ofrecer a profesionales mantenedores de piscinas, públicas o privadas, los conocimientos y herramientas básicas para que la gestión y mantenimiento de la piscina cumpla con los requisitos legales y técnicos debidos.

Este curso está dirigido a:

- Responsables de empresas de mantenimiento y gestión de piscinas.
- Mantenedores y gestores de piscinas.

Los beneficios de realizar este curso son:

- Conocer los requisitos legales a cumplir.
- Conocer los elementos que afectan a la calidad del agua.
- Saber las cuestiones básicas sobre el mantenimiento de la piscina.
- *Networking* con profesionales del sector para intercambiar conocimiento.



Foto Socoval.

## MARKETING PARA RESPONSABLES DE TIENDAS



Su objetivo es ofrecer a los responsables de tienda del sector de la piscina conocimientos y herramientas útiles para conocer mejor la demanda potencial, mejorar el posicionamiento de su establecimiento ante los potenciales clientes y maximizar las ventas. Se dirige a:

- Propietarios y gerentes de tiendas del sector de la piscina.
- Comerciales del sector de la piscina que quieren mejorar su conocimiento a nivel retail.
- Profesionales interesados en mejorar sus competencias en el marketing y en la actividad comercial en el sector de la piscina.

Los beneficios del curso son:

- Entender los nuevos hábitos de compra de la demanda potencial.
- Aprender cómo obtener información estratégica sobre los intereses de la demanda.
- Conocer herramientas para mejorar el posicionamiento del establecimiento ante el potencial cliente.
- Aprender cómo desarrollar una adecuada estrategia de comunicación *on line* y *off line*.
- Aprender cómo optimizar el diseño y gestión del establecimiento para maximizar las ventas.
- Aprender cómo diseñar una adecuada política de precios.
- Disponer de un plan personalizado de optimización de la tienda en la que se trabaja.
- *Networking* con profesionales del sector para intercambiar conocimiento.

## OBTENCIÓN Y GESTIÓN DE CLIENTES



Ofrece a profesionales comerciales de empresas del sector de la piscina conocimientos y herramientas útiles para una mejor identificación y gestión de los clientes, así como para desarrollar estrategias comerciales de maximización de las ventas en la empresa.

Este curso de ASOFAP está dirigido a:

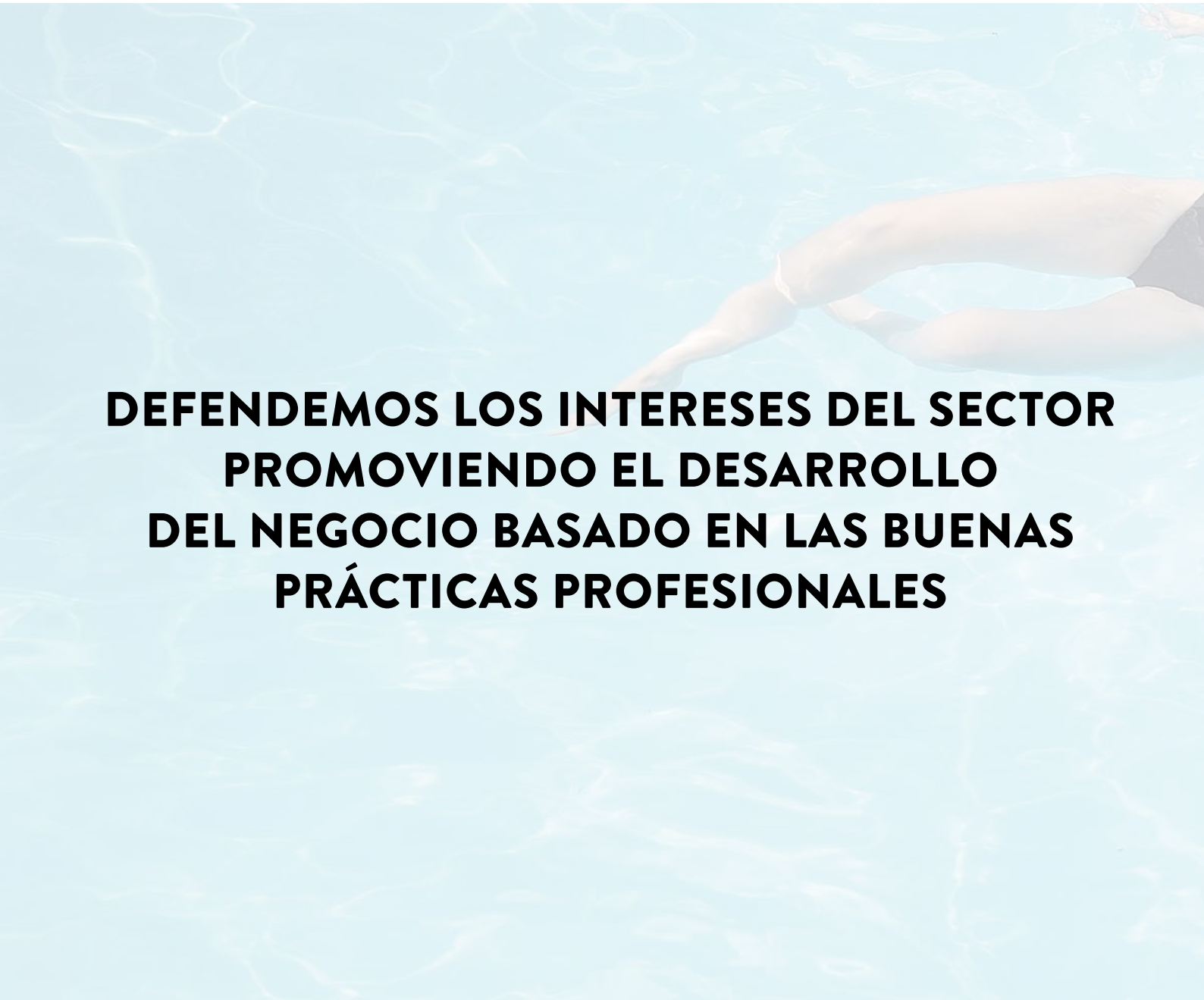
- Responsables comerciales y comerciales de empresas del sector de la piscina.
- Profesionales interesados en mejorar sus competencias en la actividad comercial en el sector de la piscina.

Los beneficios de realizar este curso son:

- Saber identificar al cliente potencial. Aprender a descubrir las necesidades ocultas del cliente.
- Saber diseñar la estrategia adecuada para la venta efectiva.
- Conocer cómo potenciar el beneficio por cliente.
- Saber cómo crear una relación de fidelización con el cliente.
- Conocer nuevas herramientas digitales para la actividad comercial.
- Disponer de un plan personalizado de mejora de las ventas.
- *Networking* con profesionales del sector para intercambiar conocimiento.

# HAZTE MIEMBRO

# ¡ASÓCIATE!



**DEFENDEMOS LOS INTERESES DEL SECTOR  
PROMOVIENDO EL DESARROLLO  
DEL NEGOCIO BASADO EN LAS BUENAS  
PRÁCTICAS PROFESIONALES**

# DE ASOFAP

Si tu empresa aún no es miembro de ASOFAP, asóciate. Formando parte de esta entidad no solo obtendrás una serie de beneficios sectoriales y empresariales, sino también el rédito de proteger, desarrollar y profesionalizar el sector de la piscina en España, el segundo mercado más importante de Europa y el tercero a nivel mundial. Puedes mirar cómo los asociados explican los beneficios de ser empresa asociada y cómo solicitar ser miembro de ASOFAP en [www.asofap.es](http://www.asofap.es).

## VENTAJAS DE FORMAR PARTE DE ASOFAP

- ✓ **PERTENENCIA A UN COLECTIVO EMPRESARIAL RECONOCIDO POR SU COMPROMISO CON LAS BUENAS PRÁCTICAS PROFESIONALES.**
- ✓ **PARTICIPACIÓN EN LA ELABORACIÓN DE NORMATIVA Y LEGISLACIÓN SECTORIAL.**
- ✓ **ACCESO A OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.**
- ✓ **ACCESO A CONTACTOS DE INTERÉS PROFESIONAL.**
- ✓ **ACCESO A FORMACIÓN TÉCNICA.**
- ✓ **ACCESO A INFORMACIÓN ESTRATÉGICA, TÉCNICA Y LEGAL DE INTERÉS SECTORIAL.**
- ✓ **ACCESO A ASESORAMIENTO PROFESIONAL.**
- ✓ **OBTENCIÓN DE CONDICIONES VENTAJOSAS EN EVENTOS DE INTERÉS SECTORIAL Y SERVICIOS EMPRESARIALES.**



[www.asofap.es](http://www.asofap.es)

Copyright©: ASOFAP

Prohibida la reproducción total o parcial de los textos, gráficos, dibujos, fotografías y cualquier otro dato e información incluida en esta publicación, así como su tratamiento y transmisión sin la previa autorización de ASOFAP. Las colaboraciones son de exclusiva responsabilidad de los autores. ASOFAP no se hace responsable de las opiniones expresadas ni se identifica necesariamente con ellas.