

El pasado día 13 de Noviembre tuvo lugar el training de DYNAMAT y baterías OPTIMA en la delegación central de INTERTEC.



INTERTEC es una nueva empresa de distribución en España dentro del sector del car audio, con una gran proyección dentro de la industria, distribuye marcas como MTX, DYNAMAT, OPTIMA, etc.

Para la realización del **training** de DYNAMAT, INTERTEC contó con la presencia del Director de Ventas en Europa, **Luca Urizio**. El training lo llevó a cabo el propio Luca en inglés siendo traducido simultáneamente por la gente de INTERTEC.



INTERTEC quiere introducirse de forma contundente en el mercado del car audio a través de la **formación** y el **conocimiento de los productos** por parte de sus clientes, pues está convencido de que potenciando los conocimientos sobre su material conseguirá aumentar las ventas.

Luca comenzó el **training** introduciendo a los allí presentes en la historia de DYNAMAT, mostrando toda su trayectoria y los estudios realizados para llegar a los materiales que hoy podemos encontrar de esta marca líder en el mercado.



Seguidamente pasó a presentar todos los nuevos productos que DYNAMAT ha lanzado. Explicó el funcionamiento de cada uno de los materiales, así como su correcto uso.



Así mismo, Luca explicó **técnicas de venta** que ya están funcionando en otros países de Europa cuyas características de mercado eran muy similares a las españolas de hoy. Remarcó que los instaladores han de **competir en calidad** y no en precio o en cantidad. Para que esto quedase más claro lo ejemplificó con diferentes situaciones que se dan en la vida de todo instalador.



También dejó claro que la mejor técnica de venta es **informar bien** y correctamente al usuario, nunca tratar de engañar para conseguir una venta mayor.

Para finalizar este training, Luca recomendó a los asistentes **crear asociaciones de productos**, como por ejemplo poner en las vitrinas un juego de altavoces, kit de DYNAMAT, de forma que el usuario lo asocie y no pueda concebir un elemento sin el otro. Según Luca esto es lo que hacen las grandes compañías.

Al finalizar el training de DYNAMAT hubo un pequeño descanso para enseguida comenzar con el training de baterías OPTIMA. Éste tuvo como ponente a **Mikel Elosegui**, jefe de producto de OPTIMA.



Mikel explicó todos los tipos de baterías que existen en el mercado, desde la batería tradicional, pasando por la batería de gel hasta llegar a las OPTIMA con la **tecnología spiralcell**.



Habló de las diferentes características que tienen las baterías, desde como realizan la entrega de energía hasta cuales son sus mayores enemigos. Diferenció entre el uso que se le puede dar a una batería tradicional y a las baterías OPTIMA, exponiendo todas las **ventajas** y mejoras que las baterías OPTIMA ofrecen.

Con esta explicación todos los presentes entendieron cuales son las ventajas de las baterías OPTIMA, adquiriendo de este modo criterios de venta en su día a día.



Al finalizar los training todos los asistentes se mostraron muy satisfechos con la experiencia que les ha permitido conocer mejor los productos y conseguir así **mejores razones de venta**.



LOS ASISTENTES FUERON:



Vicente Monfort Corrales.

Gran conocedor del sector de car audio, ya que lleva 7 años trabajando en él. Lleva la distribución y venta de diferentes marcas de car audio, multimedia y navegación. Es competidor de IASCA y dBDrag, logró ser campeón en Street A con record de España y campeón Super Street 1-2 NW.

Daniel Vega Millán.

Instalador con 6 años de experiencia en +Sonido, introducido en el sector por afición, acabó inmerso completamente y trabajando en él. Preparando actualmente un coche para la competición IASCA.





José Antonio Bernol García.

Introducido recientemente en el sector del car audio, empieza a formarse trabajando en +Sonido. Se ha incorporado al mundo del car audio tras "haberle picado el gusanillo" después de montar un coche para competir en SPL.

José Luis Roig Alonso.

Es Gerente de Sonivac, dedicado al mundo del car audio e intentando día a día superarse a través de la formación y conocimiento de todos los productos que existen en el mercado.



Lluís Solé Guerrero.

Llegado desde Tarragona, trabaja en Electronics Serret, se dedican tanto al mundo de sonido profesional como a la instalación de navegación, manos libres, etc.

Raúl Minas.

Instalador profesional de Xtreme Sound. Dedicado a la instalación de equipos de audio en vehículos, modificaciones de puertas, consolas, etc., montaje de equipos de navegación y manos libres.



Ángel Pérez Ponce.

Instalador profesional en **Car Shop 33**, Valencia. Concienciado de que la mejor manera de mejorar y convertirse en un gran instalador es la formación, asistió al training y está sujeto al programa de formación de EMSSI.

Jordí Saumel Muñoz.

Representante de INTERTEC Cataluña, no quiso perderse el training para conocer mejor aún si cabe sus productos y poder preguntarle de primera mano a los fabricantes sus inquietudes y dudas.

