

Curso 3

Conocimiento de las baldosas cerámicas para su comercialización e instalación



Presentación del curso

El objetivo del curso es dotar al personal de venta de baldosas cerámicas de los conocimientos básicos sobre la tipología de las baldosas, los procesos de selección de éstas según su uso previsto y el asesoramiento en tecnología de instalación de revestimientos.

En primer lugar, se verá la clasificación de las baldosas cerámicas desde el punto de vista de la normativa, a continuación, las diferentes denominaciones comerciales, y por último la tipología de producto recogida en la Guía de la baldosa cerámica.

La diversidad de situaciones en las que se puede utilizar una baldosa cerámica hace necesario que se tengan en cuenta, además de la tipología de baldosa, diversas características técnicas que son relevantes en función de su uso. En la segunda parte de este curso veremos cómo realizar esta clasificación de las baldosas en función de sus características técnicas y cómo seleccionar las más adecuadas al uso previsto.

En la tercera unidad didáctica los alumnos podrán encontrar los conocimientos técnicos básicos para realizar un asesoramiento en materia de diseño de sistemas cerámicos, prescripción de materiales y tecnología de colocación de revestimientos cerámicos para poder atender satisfactoriamente las consultas y necesidades de los clientes particulares y profesionales en el punto de venta.

Datos clave

Metodología: Mixta. Online + Webinars con el tutor

Duración: 20 horas (17,5h Online + 2,5h de Webinars)

Plazas: 20 alumnos máximo

100% Bonificable

Estructura del curso

Unidad de Aprendizaje 1

Tipología de producto

- **Lección 1:** Clasificación normalizada.
 - **Lección 2:** Tipología comercial.
 - **Lección 3:** Clasificación según la Guía de la baldosa cerámica.
-

Unidad de Aprendizaje 2

Selección de las baldosas cerámicas según su uso

- **Lección 1:** Introducción a la normativa.
 - **Lección 2:** Clasificación de las baldosas cerámicas.
 - **Lección 3:** Clasificación de los locales.
 - **Lección 4:** Proceso de selección.
 - **Lección 5:** Caso práctico.
-

Unidad de Aprendizaje 3

Prescripción y asesoramiento técnico básico en colocación de revestimientos cerámicos.

- **Lección 1:** La función del vendedor como asesor técnico sobre colocación.
- **Lección 2:** Introducción a la tecnología de colocación: la Norma UNE138002.
- **Lección 3:** Condiciones de entrega de la superficie de colocación.
- **Lección 4:** Prescripción y selección de materiales de adhesión.
- **Lección 5:** La junta de colocación y juntas de movimiento.
- **Lección 6:** Prescripción de materiales cerámicos, control y gestión de acopios.
- **Lección 7:** Tecnología de colocación de sistemas cerámicos con adhesivos.
- **Lección 8:** Sistemas de nivelación.
- **Lección 9:** Rejuntado y limpieza final de obra.
- **Lección 10:** Control de ejecución y requisitos del revestimiento cerámico terminado.

Evaluación mediante preguntas tipo test en cada lección.

Equipo docente



Adoración Muñoz Lázaro

Responsable del Laboratorio de Producto Acabado de ITC-AICE.

Licenciada en Ciencias Químicas por la Universitat Jaume I de Castellón.

Doctora en Tecnologías Industriales y Materiales por la Universitat Jaume I de Castellón.

Especialista en ensayos, normativa y reglamentación de baldosas cerámicas.



Iván Escrig Chiva

Técnico del Laboratorio de Producto Acabado del ITC-AICE.

Ingeniero Químico por la Universitat Jaume I de Castellón.

Especialista en ensayos y normativa de baldosas cerámicas.

Equipo docente



Rebeca Domínguez Alemany

Técnico del Laboratorio de Producto Acabado del ITC-AICE.

Ingeniera Química por la Universitat Jaume I de Castellón.

Especialista en ensayos y normativa de baldosas cerámicas.



Matías Martínez Trilles

Secretario general de Proalso.

Coordinador del grupo de trabajo que ha desarrollado y revisado la Norma UNE138002.

Experto en asesoramiento y formación técnica sobre instalación de todo tipo de revestimientos cerámicos y aplicaciones especiales impartida a instaladores, fabricantes, distribuidores, técnicos, arquitectos, prescriptores.

“Creamos voces expertas”

esvec.com

info@esvec.com

Contacto:

Sandra Barañano: +34 633 181 089

Marta Lázaro: +34 722 54 40 09

Impulsado por:

andimac<

Avalado por:

