

TEMARIO

PANELES SOLARES



Certificación



Contenido actualizado



Formación práctica

DÍA 1

FUNDAMENTOS Y PRÁCTICA DE INSTALACIÓN

INTRODUCCIÓN AL CURSO:

- ✓ Bienvenida y presentación de los instructores
- ✓ Objetivos del curso
- ✓ Importancia y beneficios de la energía solar

FUNDAMENTOS DE ENERGÍA SOLAR:

- ✓ Conceptos básicos de energía solar
- ✓ Tipos de sistemas solares (fotovoltaicos y térmicos)
- ✓ Componentes de un sistema solar (paneles, inversores, baterías, controladores de carga)

PRÁCTICA-INSTALACIÓN DE PANELES SOLARES:

- ✓ Preparación del sitio
- ✓ Herramientas necesarias
- ✓ Montaje y fijación de paneles solares en estructuras



DÍA 1

FUNDAMENTOS Y PRÁCTICA DE INSTALACIÓN

PRÁCTICA-CABLEADO Y CONEXIONES ELÉCTRICAS:

- ✓ Conexión de paneles en serie y paralelo
- ✓ Consideraciones de seguridad eléctrica
- ✓ Uso de multímetros y otras herramientas de medición

PRÁCTICA-INSTALACIÓN DE INVERSORES Y BATERÍAS:

- ✓ Tipo de inversores (microinversores y string inverters)
- ✓ Conexión de inversores y baterías
- ✓ Configuración inicial y pruebas de funcionamiento

ESTRATEGIAS DE VENTA DE ENERGÍA SOLAR: PARTE 1

- ✓ Mercado y demanda de energía solar
- ✓ Beneficios económicos y ambientales
- ✓ Enfoques de venta y presentación a clientes



DÍA 2

OPTIMIZACIÓN Y ESTRATEGIAS DE VENTA

PRÁCTICA-MANTENIMIENTO DE SISTEMAS SOLARES:

- ✓ Monitoreo y rendimiento
- ✓ Mantenimiento preventivo y correctivo
- ✓ Solución de problemas comunes

PRÁCTICA-INSTALACIÓN DE CONTROLADORES DE CARGA:

- ✓ Tipos de controladores de carga
- ✓ Conexión y configuración
- ✓ Importancia en sistemas con baterías

PRÁCTICA-INTEGRACIÓN DE SISTEMAS Y GESTIÓN ENERGÉTICA:

- ✓ Integración de diferentes componentes del sistema
- ✓ Gestión de energía para maximizar eficiencia
- ✓ Casos prácticos y estudios de casos



DÍA 2

OPTIMIZACIÓN Y ESTRATEGIAS DE VENTA

ESTRATEGIAS DE VENTA DE ENERGÍA SOLAR: PARTE 2

- ✓ Técnica avanzada de ventas
- ✓ Marketing y promoción de servicios de energía solar
- ✓ Construcción de propuestas y presentaciones efectivas

DESARROLLO DE HABILIDADES DE COMUNICACIÓN:

- ✓ Comunicación efectiva con clientes
- ✓ Resolución de objeciones y negaciones
- ✓ Estrategias para fidelización de clientes

EVALUACIÓN Y CONCLUSIÓN DEL CURSO:

- ✓ Evaluación práctica y teórica
- ✓ Feedback y retroalimentación
- ✓ Certificación y despedida

