



bringing the HVAC & Refrigeration community all into one place

Home News Reviews Interviews Newsletter Events Training Resources Tools Español Login

Home Estudios Casos de Exito **Contratista del Top 100 promueve la formación técnica y comercial para selladores de sistemas HVAC**

FEATURED EVENTS

**ATMO sphere**  
2009  
faster to market  
natural refrigerants  
International Conference on Natural Refrigerants  
October 19-20, 2009  
Brussels - Belgium

**2009CIAAR**  
21-23 Nov 2009  
Shanghai

**RSS** English RSS  
Publish our news on your site

**RSS** RSS Español  
Publique nuestras noticias en su site

**Contratista del Top 100 promueve la formación técnica y comercial para selladores de sistemas HVAC**

Monday, 28 September 2009



Cuando Brothers Air, Heat & Plumbing, uno de los contratistas del Top 100 en la industria nacional del HVAC, tomó la decisión empresarial de comenzar la utilización y comercialización de selladores para sistemas de HVAC, tuvo una actitud verdaderamente ejemplar.

Mientras muchos de los contratistas siguen reticentes a aceptar la importancia de los selladores de refrigerantes, que surgieron en la escena del HVAC en 2003, Brothers formó a todos sus 28 técnicos de servicio, no sólo sobre las técnicas de aplicación adecuadas, sino también como comercializar sellantes a los clientes con problemas de fugas en sus equipos de climatización.



Ahora, con la recesión y un gran potencial para perder clientes que no pueden sustituir los equipos con fugas, la política de selladores de Brothers les permite no sólo mantener clientes, pero también añadir valor. "Muchos de nuestros clientes están sufriendo debido a la recesión económica, por lo que esta opción es muy apreciada", dijo el Administrador de Servicios de Brothers Air, Heat & Plumbing, Steve Helms.

Helms aprovechó la oportunidad cuando Cliplight Mfg. Toronto, el pionero de la tecnología de sellado para el sector del HVAC y tiene actualmente más de un millón de selladores en todo el mundo, ofreció un taller de formación en la sede de Brothers Rock Hill, S.C. dirigida por Paul Appler, Director de Investigación de Cliplight y el inventor de la línea de sellantes Super Seal. "Cuando la gente es formada por la persona que desarrolló el producto, eso es el nivel más alto posible," dijo Helms.

En consecuencia, Brothers ha establecido la política de que los sellantes son utilizados en sistemas con fugas de cerca de 10 por ciento de su carga durante un periodo de cuatro semanas. Helms defiende que las pérdidas más grandes indican un potencial de fugas(s) demasiado grandes para el sellado. Dado que la eliminación de la humedad de sistemas es un problema para el éxito del sellador, Brothers utilizan el nuevo Ultra Pack Cliplight, que combinan el Super Seal HVACR y el eliminador de humedad DRY R exclusivamente en un solo paquete. Introducido en 2008, el eliminador de humedad DRY R elimina químicamente la humedad y transfórmala en un líquido libre de residuos y poco viscoso, altamente soluble con el óleo del sistema y fluye en el sistema sin los contaminantes químicos comúnmente encontrados en sistemas AC/R. La eliminación del H<sub>2</sub>O no sólo prepara el sistema para el cierre, como también previene la formación de ácido, evitando la corrosión resultante y otros problemas asociados con la humedad.

Desde que fueron establecidos los criterios para los sistemas de selladores, la formación de sus técnicos de servicio, y el uso de un eliminador de humedad, Brothers tiene ahora más de 500 solicitudes de trabajo desde Enero de 2009.

La Formación en todos los aspectos del sector del HVAC es tan importante para Brothers que tienen un formador técnico a tiempo entero, Bobby Nasekos, que da formación individual a técnicos y formación en grupo a departamentos enteros sobre una amplia variedad de temas de HVAC.



**Mercadear selladores**

La presentación adecuada de los selladores a los clientes es casi tan importante como seguir los pasos necesarios para su aplicación, segundo Helms. Todos los técnicos de servicio están entrenados para presentaciones de ventas en los locales de venta y equipados con sus libros sobre los servicios de HVAC que corroboran la exactitud y la integridad de la explicación de las diferentes opciones para el mantenimiento y reparación de equipos.



En los sistemas con poco refrigerante, el técnico de servicio general, llena completamente el sistema, y después realiza una búsqueda de fugas con un detector electrónico de fugas de TIF Instruments, Owatonna, MN o Yellow Jacket Products, Bloomington, MN. Las opciones de reparación/sustitución se presentan al cliente y cuando se localiza la fuga, los clientes pueden optar por reparar el sistema.

"Queremos mantenernos a la vanguardia de la tecnología, así que cuando un nuevo producto puede beneficiar a nuestros clientes, investigamos y si es una solución viable, nos comprometemos plenamente en hacer su promoción, comercialización y formación de técnicos", concluyó Helms.

Fuente: Cliplight Mfg. Co.

Environmentally friendly

easy assembling



Digg

submit



[ Back ]

www.Online-Education.net

Anuncios Google

copyright © 2005 REFRIGE.com Portal - HVAC & Refrigeration news, events, training, books, magazines and directory online