



IMPACTWARE

# WaveDriving Prevención de Riesgos Laborales

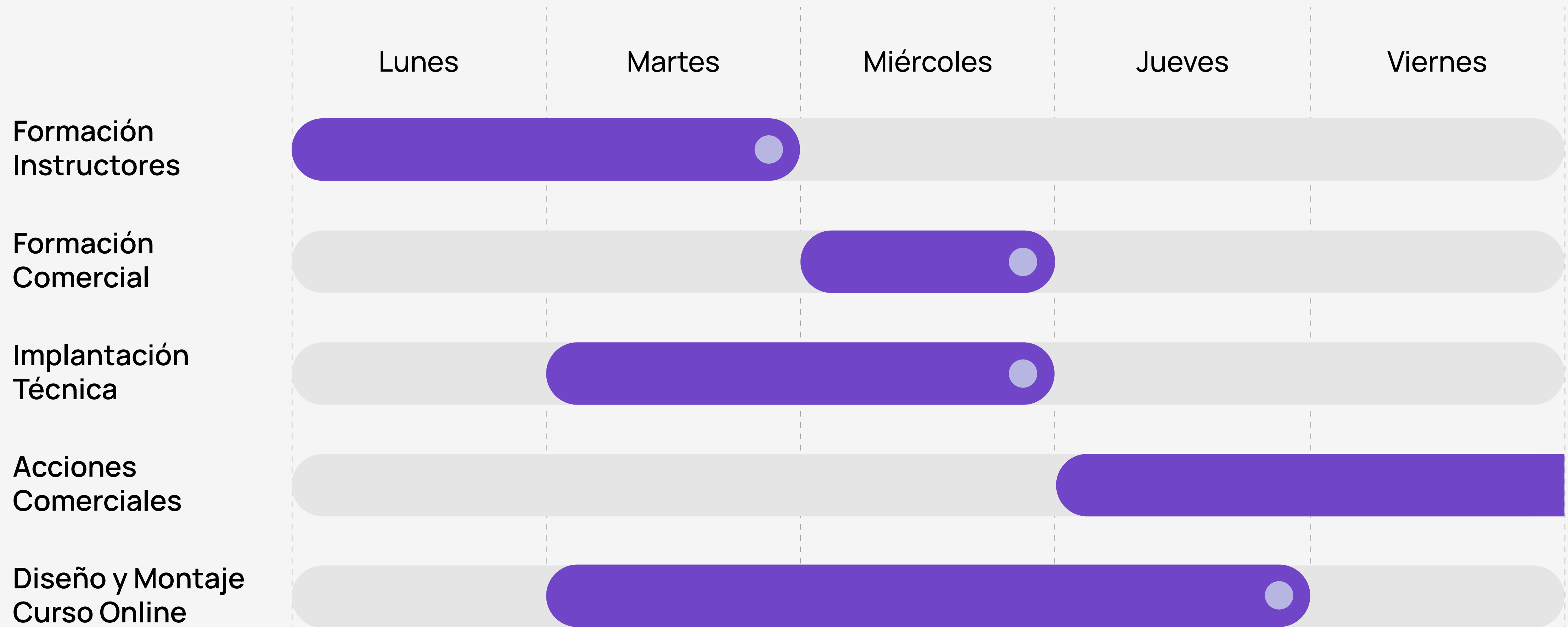
- 01** **Introducción y Cronograma**
- 02 **Divulgación Interna**
- 03 **Formación de Instructores**
- 04 **Sensibilización de Clientes**
- 05 **Implantación Progresiva**
- 06 **Seguimiento de Objetivos**
- 07 **Satisfacción Empresarial**
- 08 **Valores Competitivos**
- 09 **Esquema en 6 Pasos**



## Wavedriving®: Conducción inteligente para un tráfico más fluido y sostenible.

Una nueva manera de entender la movilidad, disolviendo atascos, reduciendo el consumo y mejorando el viaje.

# Cronograma: Puesta en Servicio



# Agenda de Implantación



## 1. Informar a la Empresa

Presentamos el sistema, sus beneficios y objetivos, asegurando comprensión en cada paso.



## 2. Formación de Instructores

Capacitación específica de instructores para garantizar un alto nivel en la implementación y resultados.



## 3. Sensibilización de Clientes

Creamos estrategias para generar interés y compromiso entre todos los usuarios.



## 4. Implantación Progresiva

Introducimos el sistema paso a paso, comenzando internamente y ampliándolo a clientes.



## 5. Seguimiento de Objetivos

Monitoreamos resultados claros y precisos para asegurar el éxito funcional y económico.



## 6. Satisfacción Comercial

El sistema tiene un gran potencial de impacto, con posibilidades de expansión creciente a largo plazo.

- 01 Introducción y Cronograma
- 02 **Divulgación Interna****
- 03 Formación de Instructores
- 04 Sensibilización de Clientes
- 05 Implantación Progresiva
- 06 Seguimiento de Objetivos
- 07 Satisfacción Empresarial
- 08 Valores Competitivos
- 09 Esquema en 6 Pasos

**Wavedriving® ha revolucionado el mundo de la ingeniería de tráfico y, un aspecto esencial de ella, es la formación a conductores.**

El pensamiento más habitual, tanto por parte de las propias empresas de prevención como de sus clientes, es pensar que en Seguridad Vial ya está todo dicho. Nada más lejos de la realidad.

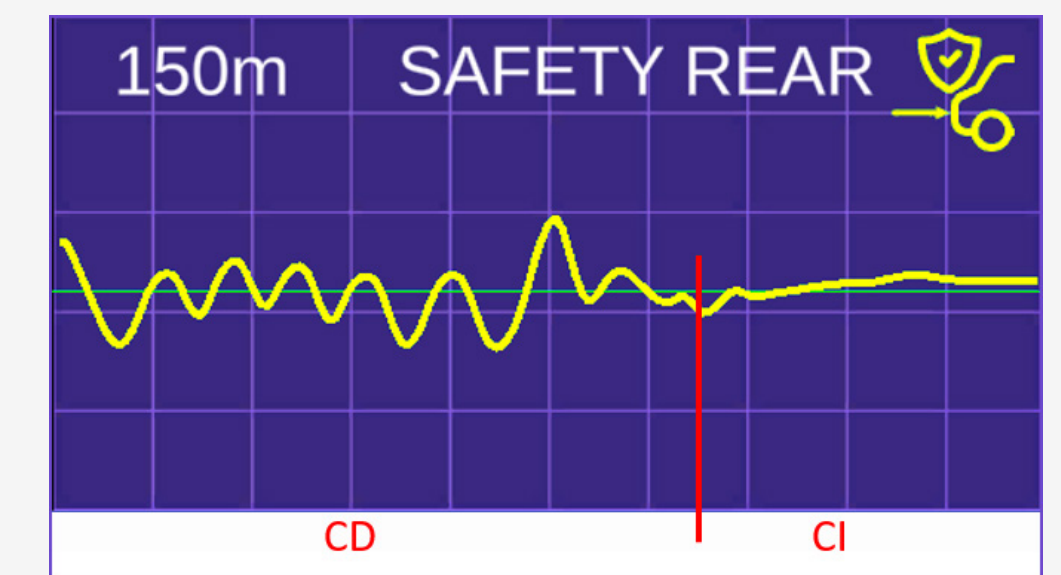
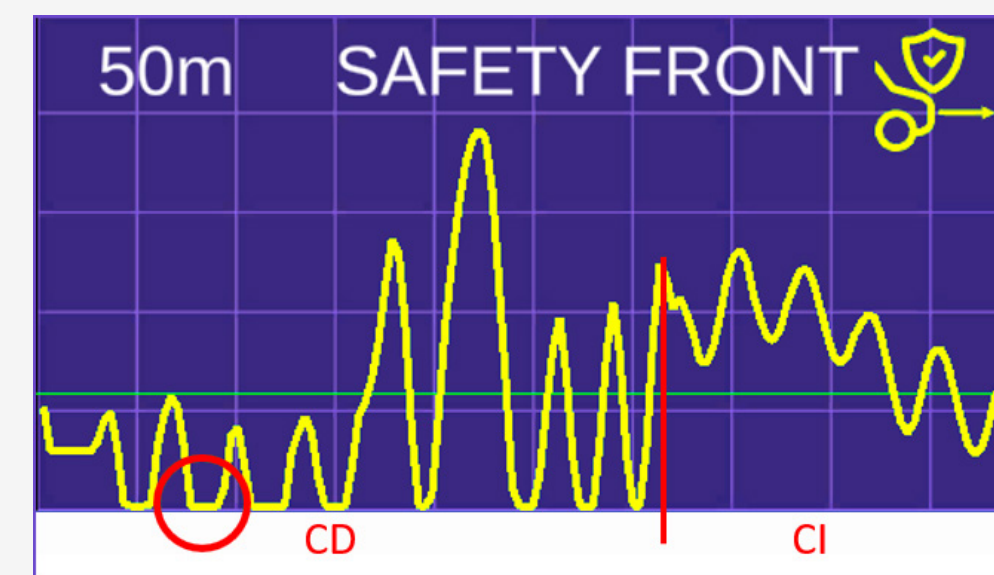
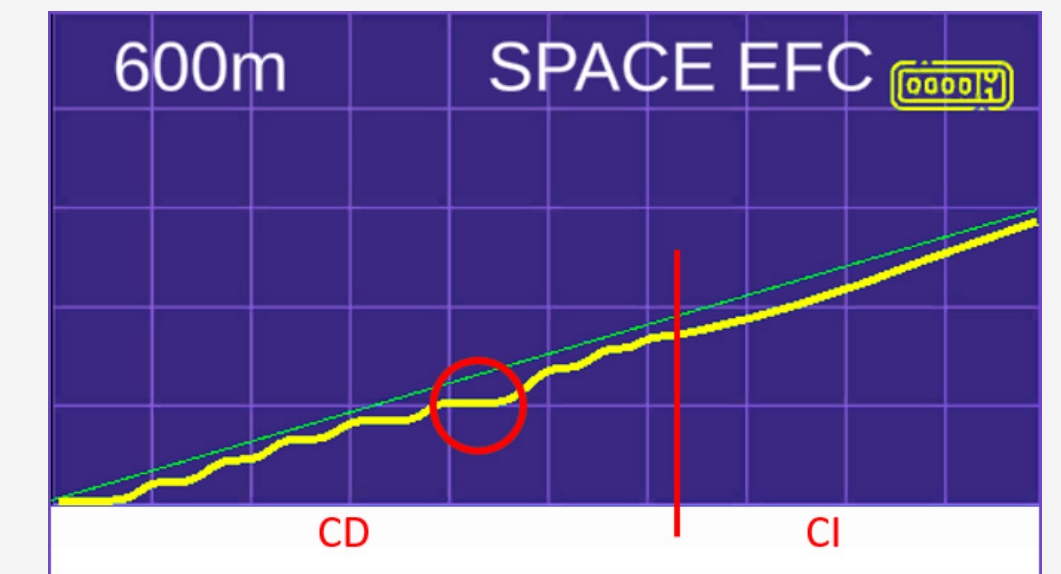
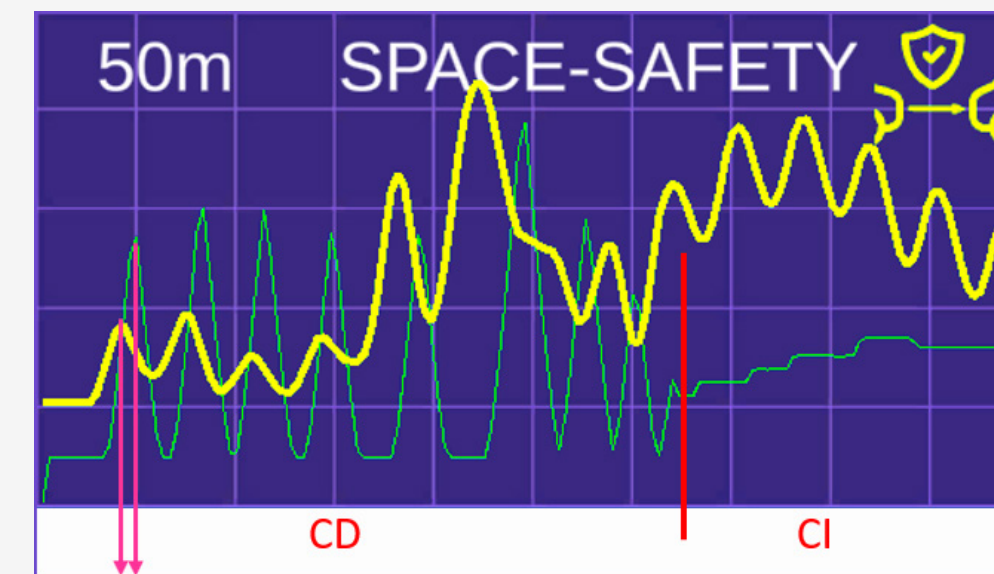
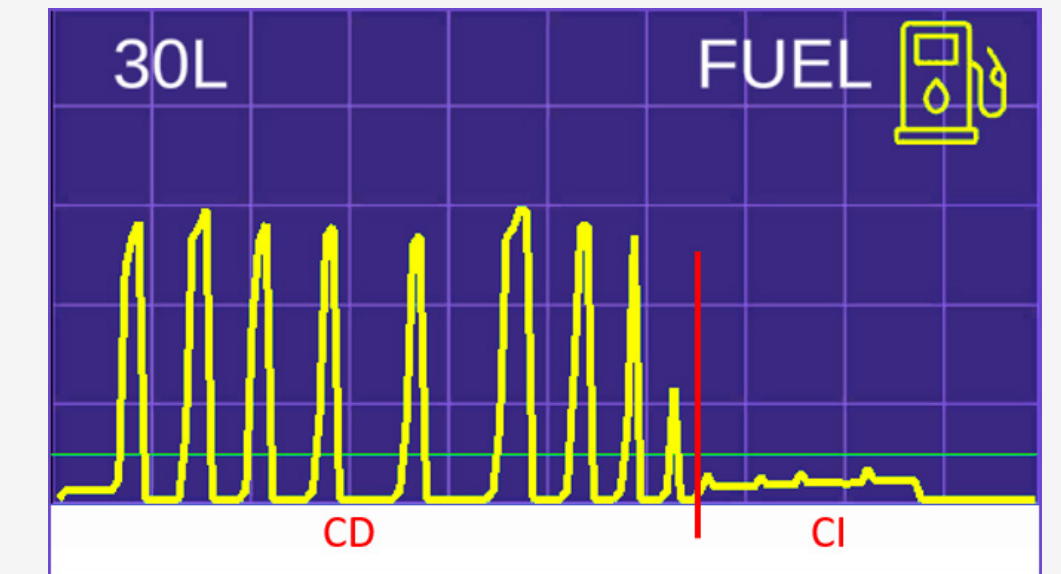
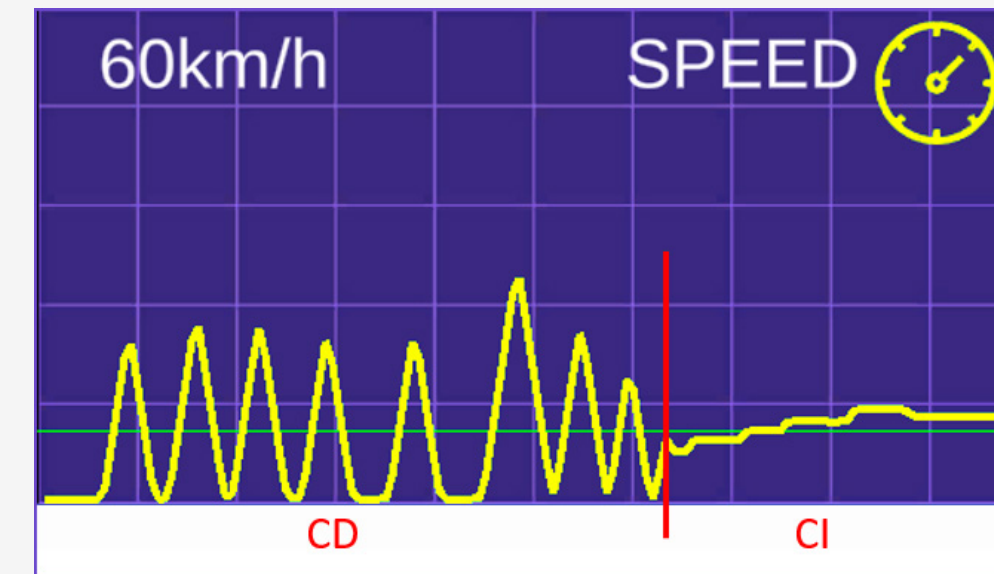


# Nuevos Conceptos, Nuevas Posibilidades

## Los 6 Diagramas del Conductor

Los 6 Diagramas del Conductor son la nueva referencia de análisis del comportamiento de un conductor ante un tráfico denso.

Estas gráficas ayudan a conocer la realidad de uno mismo al volante, y las empresas quieren dar seguridad a sus trabajadores.





- 01 Introducción y Cronograma
- 02 Divulgación Interna
- 03 Formación de Instructores**
- 04 Sensibilización de Clientes
- 05 Implantación Progresiva
- 06 Seguimiento de Objetivos
- 07 Satisfacción Empresarial
- 08 Valores Competitivos
- 09 Esquema en 6 Pasos

# Formación a Instructores

La adecuada formación a los instructores será la clave del éxito del sistema de docencia aplicado.

Para ello, no solo les damos formación como conductores comunes que son, sino que además, es necesario, que conozcan aspectos fundamentales de la **dinámica del tráfico**, aunque estos queden fuera de la formación habitual que ellos vayan a impartir.



Demostración de la **Ecuación Fundamental** del Tráfico



**Variables** en la interpretación es los espacios en movimiento



Ventajas del **Aprendizaje Analógico**



Tráfico y **Metaestabilida**

- 01 Introducción y Cronograma
- 02 Divulgación Interna
- 03 Formación de Instructores
- 04 Sensibilización de Clientes**
- 05 Implantación Progresiva
- 06 Seguimiento de Objetivos
- 07 Satisfacción Empresarial
- 08 Valores Competitivos
- 09 Esquema en 6 Pasos

# Sensibilización de los Clientes

Las barreras que, de forma inevitable, van a aparecer en la mente de todos los clientes son:



Error #1: “Este Curso de Movilidad es el de siempre.”

**En realidad: No existe ningún curso que enseñe la dinámica del tráfico.**



Error #2: “Si es diferente es caro y lento, pues requiere un simulador de cabina o bien asistir a un circuito.”

**En realidad: Los tres simuladores que utilizamos son web, basta con un ordenador, tablet o celulares comunes.**

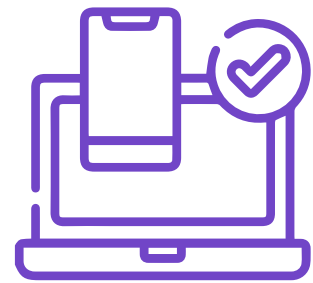


Error #3: “Se desconoce el nivel de aprendizaje adquirido realmente con el curso.”

**En realidad: Nuestro simulador recoge cambios y reacciones antes y después del curso. Las mejoras en conducta se muestran.**

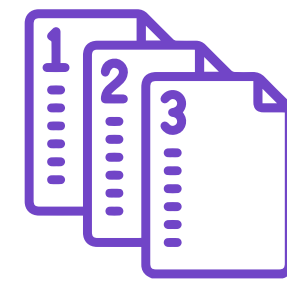
- 01 Introducción y Cronograma
- 02 Divulgación Interna
- 03 Formación de Instructores
- 04 Sensibilización de Clientes
- 05 Implantación Progresiva**
- 06 Seguimiento de Objetivos
- 07 Satisfacción Empresarial
- 08 Valores Competitivos
- 09 Esquema en 6 Pasos

# Implantación Progresiva y Simple



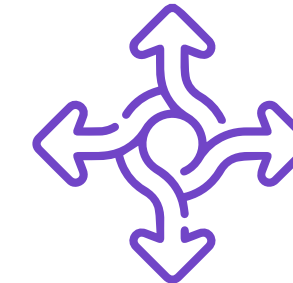
## Compatibilidad

Es compatible con todo sistema que utilice actualmente la empresa, ya sea la formadora como la cliente.



## 3 Modalidades

1. eLearning (sin tutor)
  2. Asistencial (tutor online)
  3. Presencial (tutor en aula)
- Con flexibilidad completa de horarios.



## Versatilidad

El sistema permite implementarse en aulas propias, del cliente o externas, adaptándose a las necesidades de cada proyecto.



## Sencillez

No requiere ninguna acción especial del equipo técnico. Todo el material (documentación, vídeos y simuladores) es accesible via web.

- 01 Introducción y Cronograma
- 02 Divulgación Interna
- 03 Formación de Instructores
- 04 Sensibilización de Clientes
- 05 Implantación Progresiva
- 06 Seguimiento de Objetivos**
- 07 Satisfacción Empresarial
- 08 Valores Competitivos
- 09 Esquema en 6 Pasos

# Trazabilidad de los Objetivos

Ningún sistema es sostenible sin una rentabilidad económica, y no puede haber una rentabilidad económica sin un éxito en la consecución de los objetivos.

- Cada alumno va a conocer su **evaluación**, el conjunto de alumnos con sus resultados dará a conocer la **valoración del instructor**.
- Nosotros, junto con la **empresa formadora**, realizamos un seguimiento continuo de las escalas para garantizar que la calidad de enseñanza que se está impartiendo es la que se demanda para la actividad de conducir.

Por su efectividad, ha recibido el **Premio Nacional en Prevención de Riesgos Laborales**.






- 01 Introducción y Cronograma
- 02 Divulgación Interna
- 03 Formación de Instructores
- 04 Sensibilización de Clientes
- 05 Implantación Progresiva
- 06 Seguimiento de Objetivos
- 07 Satisfacción Empresarial**
- 08 Valores Competitivos
- 09 Esquema en 6 Pasos

# Satisfacción Empresarial y Comercial

El incorporar este curso al porfolio de productos acarrea las siguientes **ventajas competitivas**:

- **Satisfacción del cliente:** Ya que este va a poder evaluar, de forma objetiva, el aprendizaje adquirido por sus trabajadores.
- **Muy escalable:** Sirve tanto para una como para mil empresas, ya que se ejecuta en el ordenador cliente, lo que implica que ni siquiera hay que redimensionar los servidores.
- **Alta rentabilidad:** Ya que es compatible con ayudas del tipo  que las empresas, transportistas o no, van a demandar.
- **Muy económico:** Implantación muy económica ya que no requiere nuevas tecnologías.
- **Retiene y capta clientes:** Retiene a los propios clientes y capta a los de la competencia.

- 01 Introducción y Cronograma
- 02 Divulgación Interna
- 03 Formación de Instructores
- 04 Sensibilización de Clientes
- 05 Implantación Progresiva
- 06 Seguimiento de Objetivos
- 07 Satisfacción Empresarial
- 08 Valores Competitivos**
- 09 Esquema en 6 Pasos

# Valores Competitivos

Aportes del curso WD para una empresa de PRL:

- Genera **nueva demanda** en cursos de movilidad, ya que es diferente a todo lo anterior.
- **Complementa y amplía** a los actuales cursos, no los sustituye.
- Es **cuantificable**: el aprendizaje obtenido por cada conductor se puede visualizar de una forma objetiva (Diagramas).
- **Atrae clientes** desde empresas de la competencia: usuarios que tienen la vigilancia de la salud asignada en otras empresas.
- Es compatible con **FUNDAE**.
- Se puede impartir como **ANEXO** a los cursos de CAP, aunque aún no se ha oficializado (en proceso).
- Es un **simulador de conducción web**: no necesita ningún complemento como pedales y/o volante.

- Admite los **tres formatos** de formación digital:
  - eLearning.
  - Asistencial.
  - Presencial.
- En caso de ser **presencial**, puede ser impartido en distintas localizaciones:
  - Empresa cliente.
  - Empresa de prevención.
  - Centros de terceros.
- Admite ser aplicado con cierta **frecuencia**: siempre es conveniente y necesario refrescar conceptos.
- Conocer los 6 Diagramas del conductor va a ser un **estándar**, es decir, algo que se va a demandar cada vez más: tanto por el propio conductor como por la propia empresa.
- Como vimos previamente, es **Premio Nacional** en PRL, pero además es acreedor de múltiples acreditaciones, reconocimientos y artículos científicos, nacionales e internacionales.

- Muy **bajo coste** económico de :
  - Adquisición.
  - Implantación o Instalación.
  - Distribución.
  - Formación.
  - Promoción.
- Muy **bajo coste** económico de ejecución:
  - Sin desplazar personal a un circuito.
  - Sin instalar un simulador de cabina.
  - Sin adquirir hardware específico.
- Alto **prestigio de marca** por su fuerte carácter innovador, tecnológico y funcional.
- Verificación del profesor en tiempo real, para cumplir con las garantías de **trazabilidad**.

- **Vigilancia continua** de los Diagramas de los alumnos obtenidos durante el curso, garantizando así la adecuada formación a los propios profesores y reajustes sistema.
- No solo compatible con las nuevas directrices de Seguridad Vial y Movilidad, sino necesario para el tráfico de **bajas emisiones** que, entre todos, hemos de conseguir.
- **Imprescindible** para sectores laborales tan dispares como:
  - Trabajadores-conductores 'in itinere'.
  - Trabajadores-conductores 'in mision'.
  - Transportistas de vehículos medios y pesados.
  - Conductores de taxi y VTC.
  - Mercancías peligrosas.

- Incorpora los emblemas/logotipos de las empresas:
  - Formadora y/o
  - Cliente si se desea.

Esto quiere decir que cada alumno podrá ver reflejado en el simulador, en su diploma y en sus Diagramas **el símbolo** de la empresa a la que pertenece y el de la empresa formadora.



- 01 Introducción y Cronograma
- 02 Divulgación Interna
- 03 Formación de Instructores
- 04 Sensibilización de Clientes
- 05 Implantación Progresiva
- 06 Seguimiento de Objetivos
- 07 Satisfacción Empresarial
- 08 Valores Competitivos
- 09 Esquema en 6 Pasos**

# Esquema en 6 pasos

Descubre el proceso para implementar este sistema de forma breve y efectiva.

01

## FORMACIÓN INTERNA

Proporcionamos capacitación que permite a los equipos dominar el sistema y aplicar las técnicas de forma efectiva.

02

## INFORMACIÓN INTERNA

Se asegura que todos los intervinientes comprendan el alcance, objetivos y beneficios del sistema para su implementación.

03

## SENSIBILIZAR A LOS CLIENTES

Generamos conciencia y compromiso entre los clientes, mostrando el impacto positivo del sistema en la experiencia vial.

04

## IMPLANTACIÓN PROGRESIVA

El curso se introduce paso a paso, adaptándose a las necesidades de cada cliente para garantizar el éxito.

05

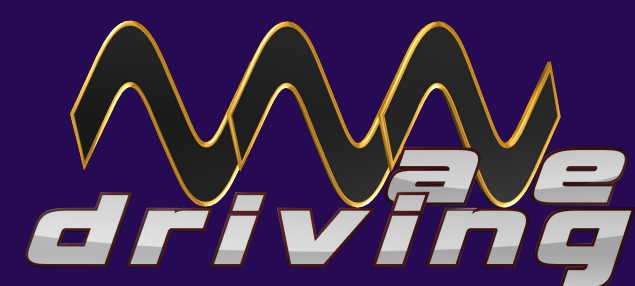
## TRAZABILIDAD DE OBJETIVOS

Se establecen métricas claras para evaluar resultados, asegurando que los objetivos empresariales se cumplan.

06

## SATISFACCIÓN PROFESIONAL

El sistema impulsa la satisfacción general, mejorando la percepción de calidad y promoviendo relaciones sostenibles.



**Ponte en contacto con nosotros.**  
Estamos aquí para responder  
cualquier duda.

+34 613 12 29 92  
contact@wavedriving.online  
Madrid - España



[wavedriving.com](http://wavedriving.com)