



ARQ Sustancial

Formación Profesional
por la Sustentabilidad en Arquitectura

Docente: **Arq. Federico De Rosso.**
Para: Lector.
Fecha: Actual.
Ref.: Propuesta del **Curso de Gestión de Clientes en Pequeñas Obras.**

PROPUESTA:

Curso PRESENCIAL ó VIRTUAL de Gestión de Clientes en Pequeñas Obras a dictarse en 1 o 2 Jornadas en 4hs. o 2hs. respectivamente, según los requerimientos y posibilidades de cada Institución Profesional, Estudio o Empresa.

Podrá dejar sus datos e inquietudes en el formulario de la página, a fin de recibir información, vía correo electrónico, de fechas y lugares de realización, que varían aleatoriamente según la confirmación de las diferentes Instituciones Profesionales, Estudios o Empresas, durante el año.

La idea es introducir al participante en la gestión de alta complejidad, que plantea la convivencia de los Comitentes con la Obra y la ajustada disponibilidad económica para su realización, en una escala de Obra que implica pocos metros de intervención.

Objetivo general del Curso de Gestión de Clientes en Pequeñas Obras:

Comunicar estrategias y reflexiones sobre el ejercicio del servicio profesional (propio de reformas y ampliaciones), en las que los roles de Cliente y Usuario se superponen con frecuencia. Una relación donde son muy determinantes las preexistencias a conservar, los protocolos durante el proceso, los montos estipulados, la evaluación de plazos y sobre todo, la emocionalidad en las decisiones.

Objetivo particular del Curso de Gestión de Clientes en Pequeñas Obras:

Brindar al Profesional las herramientas para:

- Comunicar las ideas y propuestas de manera convincente y convocante.
- Evaluar los plazos con parámetros reales antes de iniciar los trabajos.
- Conducir la relación con los Comitentes a través de acuerdos que reduzcan los márgenes de conflicto.

- Gestionar relaciones con Clientes difíciles, cerrando procesos completos de obra, a fin de no ceder utilidades.

CURSO DE GESTIÓN DE CLIENTES EN PEQUEÑAS OBRAS:

PROGRAMA: en 1 Jornada de aproximadamente 4hs. o en 2 Jornadas de 2hs., dependiendo del debate generado.

1º módulo: duración 2hs. dependiendo del debate generado.

- Los Clientes antes de firmar
 - Cobro de servicios profesionales intangibles.
 - Reuniones de proyecto.
 - Reuniones en obra.
 - Negociación técnica y comercial.
- Documentación gráfica y escrita que suma valor.


Receso.

2º módulo: duración 2hs. dependiendo del debate generado.

- Los Clientes Difíciles después de firmar.
 - El cliente se construye.
 - Gestión del conflicto.
 - Exigencia o manipulación.
 - Responsabilidad o culpabilidad.
 - Cobro de servicios.
 - Mediaciones.

ARQ Sustancial

Un gran compromiso por la Formación Profesional



**Pensar en
lo permanente e invariable
de la Arquitectura,
en la sustancia que
hace que la Arquitectura
no deje de existir
como herramienta válida
para el desarrollo humano,
es la esencia
de nuestro trabajo Profesional.**