



# ARQ Sustancial

Formación Profesional  
por la Sustentabilidad en Arquitectura

Docente: **Arq. Federico De Rosso.**  
Para: Lector.  
Fecha: Actual.  
Ref.: Propuesta del **Curso de Presupuestos que cierran Ventas.**

## PROPUESTA:

**Curso PRESENCIAL ó VIRTUAL de Presupuestos que cierran Ventas** 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.

**Considerando al presupuesto de proyecto como un instrumento de comunicación y ventas**, la propuesta es introducir al Profesional en la cotización de obras que implican pocos metros de intervención, la alta complejidad que supone la enumeración y discriminación de tareas, de muchos rubros, en superficies reducidas para operar, la ajustada disponibilidad económica para la modificación de una edificación existente y la frecuente convivencia de los comitentes y los sobre plazos que esto implica.

## Objetivo general del Curso de Presupuestos que cierran Ventas:

Brindar estrategias de construcción, articulación y enunciación de documentos de cotización (que empaticen con el núcleo de valor percibido por el Comitente) para facilitar la comprensión y participación del mismo en la etapa de proyecto y así acelerar la contratación de servicios profesionales.

## Objetivo particular del Curso de Presupuestos que cierran Ventas:

Brindar a los matriculados de herramientas para:

- Reconocer el planteo de intervención que optimice la relación costo - beneficio de la obra.

- Comunicar las propuestas de inversión y formas de pago de manera convincente y convocante.
- Transmitir al Comitente un correlato legible entre la documentación gráfica y su cotización.
- Construir presupuestos amigables, comprensibles y competitivos.
- Prefigurar los recursos necesarios de forma metódica y predecible, reduciendo el margen de imponderables.
- Conducir la relación con el Comitente a través de acuerdos que reduzcan los conflictos entre Profesional y Cliente.

## CURSO DE PRESUPUESTOS QUE CIERRAN VENTAS

**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.

- Detección del núcleo de valor antes de cotizar
- Comunicar de manera comprensible para el Comitente.

**Receso.**

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

- El presupuesto como herramienta de venta y construcción de confianza.
- Estrategias de cómputo para sumar valor.
- Las formas de pago.

# 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.**