



ARQ Sustancial

Formación Profesional
por la Sustentabilidad en Arquitectura

Docente: **Arq. Federico De Rosso.**
Para: Lector.
Fecha: Actual.
Ref.: Propuesta del **Seminario Debate de Presupuestos que cierran ventas.**

PROPUESTA:

Presentación, del **Seminario Debate de Presupuestos que cierran ventas** a dictarse en 1 Jornada de 3hs., según los requerimientos y posibilidades de cada Institución Profesional, Estudio o Empresa.

Considerando al presupuesto de proyecto como un instrumento de comunicación y ventas, la propuesta es introducir al participante en la cotización de obras que implican pocos metros de intervención, la 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 con el Comitente y los sobre-plazos que esto implica.

Objetivo general de la propuesta de Formación Profesional:

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 Seminario Debate de Presupuestos que cierran ventas:

Brindar al Profesional 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 pre-decible, reduciendo el margen de imponderables.
- Conducir la relación con el Comitente a través de acuerdos que reduzcan los conflictos con el Profesional.




ARQ Sustancial

Formación Profesional
por la Sustentabilidad en Arquitectura

Programa:

- Detección del núcleo de valor antes de cotizar.
- Comunicar de manera comprensible para el Comitente.
- El presupuesto como herramienta de venta y construcción de confianza.
- Estrategias de cómputo para sumar valor.
- Las formas de pago.



**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.**