

# GESTIÓN DE HONORARIOS Y SERVICIOS PROFESIONALES PARA ARQUITECTOS Y CONSTRUCTORES

PROFESIONALIZACIÓN, DIFERENCIACIÓN, EFICIENCIA, COMUNICACIÓN

6 CLASES | 18HS | PRESENCIAL EN AV. CORDOBA 3942

Históricamente la negociación y gestión de honorarios por servicios profesionales es compleja, por no decir difícil, y especialmente en nuestro mercado si somos arquitectas, arquitectos o brindamos algún tipo asesoramiento gestión o control de servicios de construcción (más allá del costo directo de obra).

Lo habitual y tradicional es aplicar un porcentaje sobre el costo de la obra y es también habitual que este método no funcione bien, tanto para el cliente, a quien le genera desconfianza y poca transparencia como para los propios arquitectos quienes toman decisiones de encarar una tarea profesional sin tener claro si les resultará equitativo y suficiente.

Hay otras formas mucho más efectivas de plantear honorarios, que permite tener mucha más competitividad a la hora de proponer honorarios y además tener en claro el costo y el tiempo de cada tarea profesional.

Este curso profundizará en estos sistemas generando además ventajas comerciales para los arquitectos.

## OBJETIVOS

- Cuestionar la forma "tradicional" de fijación de Honorarios
- Desarrollar otros criterios alternativos más rentables
- Generar una propuesta de servicios profesionales atractiva para los clientes y rentable para los profesionales
- Definir, parametrizar y generar procesos controlables de las actividades profesionales.

## DIRIGIDO A

Profesionales de Arquitectura y Construcciones que estén especializados y encontrando dificultades tanto para hacer valer sus servicios como para calcular y gestionar correctamente medidas y costos del esfuerzo a entregar. También quienes estén en camino de profesionalizarse más y deseando o desarrollando ya servicios especializados para los cuales desean construir un modelo que los haga valer y los sustente.

## EL CURSO INCLUYE

### ANÁLISIS DE CASO

Durante el curso se analizará un caso de servicio profesional.

### MODELOS EN PLANILLAS EXCEL

Serán entregadas a los asistentes.

### MÓDULO DE COACHING

Todos los asistentes al curso podrán solicitar una consulta personalizada y sin cargo con el profesor (en día y horario a convenir).

## ESPECIALISTA DEL MÓDULO



Arq. Carlos A. Savransky (UBA)

Máster en Dirección de Empresas (IAE)

Director de Gaudium Desarrollos Inmobiliarios y Next Living

EX Gerente Desarrollos Inmobiliarios Grupo Monarca

**Autor de los libros:** *Gestión Comercial de Nuevos desarrollos Inmobiliarios* Editorial BRE Bienes Raíces Ediciones • *Pasión por la arquitectura, el camino de la empresa y el mercado* • *De arquitecto a Desarrollista* Editorial BRE.

## CONTENIDOS | EJES TEMÁTICOS

### I. FORMAS TRADICIONALES DE CÁLCULO DE HONORARIOS

- El método del porcentaje. Una sumatoria de desventajas.
- El sistema que utiliza el colegio de Arquitectos para definir el cálculo de honorarios.
- En ambos casos los supuestos de partida (costo de las obras, tiempo de realización, alcance de las tareas).
- Presentación de caso de análisis de Honorarios.
- La relación entre honorarios y costos de obras.
- Los honorarios y la gestión comercial de los arquitectos.
- Los honorarios y las tareas profesionales.

### 2. OTRAS FORMAS DE CÁLCULO DE HONORARIOS

- El trabajo profesional en cada tipo de obra.
- Las tareas involucradas en cada gestión profesional.
- El tiempo involucrado en cada tarea.
- Otros costos vinculados a las tareas profesionales.

- Costos indirectos y como adjudicarlos a cada trabajo profesional.

### 3. LA PROPUESTA DE SERVICIOS Y HONORARIOS PROFESIONALES

- Como presentar las tareas profesionales y los honorarios.
- Definiciones de alcance específicos y generales.
- Una propuesta de honorarios por cada tipo de actividad.
- Flexibilidad de la propuesta de honorarios.

### 4. HONORARIOS, SERVICIOS PROFESIONALES Y GESTIÓN COMERCIAL

- Por qué nos contratan los clientes.
- Como contribuyen los honorarios y la forma de presentarlos a hacer efectiva la contratación.
- Los honorarios y el marketing profesional.
- Los honorarios y la selección de clientes.