



formación para
ARQUITECTURA TÉCNICA

CURSO

| síguela por internet |

Marketing y Gestión Económica para Aparejadores



Ponentes: Aurora Jiménez García. Consultora de Marketing

Francisco Pérez Sidera. Consultor Económico, Fiscal y Financiero

27, 28 y 29 de noviembre de 2017, de 17:00 a 20:00 h

SEDE del Colegio Oficial de Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de Edificación de Albacete

Avenida Isabel la Católica Nº 19 Albacete

ORGANIZA:



**APAREJADORES
ALBACETE**

COLABORA:



COAATSO

Colegio Oficial de Aparejadores
y Arquitectos Técnicos de Soria

Aportar a los Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de Edificación las HERRAMIENTAS DE MARKETING que tiene a su alcance y dotarle de HABILIDADES COMERCIALES para que pueda diseñar e implementar estrategias y acciones adecuadas orientadas al cliente, y darle a conocer las bases de la GESTIÓN ECONÓMICA para ser productivo, contener los gastos y obtener beneficios y que permitan a su negocio posicionarse con solidez en el mercado y aumentar su rentabilidad.

A menudo los Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de Edificación piensan que la única actividad de marketing que funciona en su profesión son las relaciones con antiguos clientes, indudablemente siempre serán una estupenda tarjeta de presentación y es incuestionable que son muy importantes en su sector profesional pero es incompleta e insuficiente en el entorno multicanal en el que se mueven los actuales clientes, además los jóvenes recién titulados que inician su actividad profesional carecen incluso de ella.

Por otro lado, los Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de Edificación necesitan tener una visión global de sus negocios y ampliar su estrategia personalizada de gestión económica global de 360º, imprescindible para su rentabilidad y para no ser considerados como malos gestores de sus negocios.

Durante este curso los participantes, en primer lugar, podrán reflexionar sobre la imagen corporativa que transmiten con su Marca; en segundo lugar, valorarán la importancia de escuchar y observar a sus Clientes para responder a sus necesidades, gestionar sus emociones y proporcionarles una experiencia a medida de sus expectativas y; además, conocerán las herramientas de gestión estratégica de Marketing y Habilidades Comerciales para poder lograr su diferenciación e incrementar su ventaja competitiva, y así poder captar y fidelizar a sus clientes. Además se expondrán las bases y fundamentos de Gestión Económica para contribuir al desarrollo y rentabilidad de sus negocios, tanto si la desarrollan en Estudios como si son profesionales independientes, para posicionarse con solidez en el mercado y aumentar su rentabilidad.

El curso está estructurado en 3 jornadas, que son los siguientes:

1ª JORNADA: Aparejador, Arquitecto Técnico, Ingeniero de Edificación... para el Cliente, tú eres la diferencia ¿Eres una marca blanca o una marca de valor?

En esta jornada se expondrán y debatirán sobre los siguientes temas:

- LOS APAREJADORES, ARQUITECTOS TÉCNICOS E INGENIEROS DE EDIFICACIÓN TAMBIEN SOMOS MARCAS
- MARCA PERSONAL FRENTE A REPUTACIÓN
- LA IMAGEN CORPORATIVA DEL APAREJADOR, ARQUITECTO TÉCNICO E INGENIERO DE EDIFICACIÓN Y DE SU ESTUDIO PROFESIONAL
- ESTRATEGIAS Y PLAN DE ACCIÓN PARA DESARROLLAR LA MARCA
- CICLO DE VIDA DE LOS CLIENTES DE SERVICIOS PROFESIONALES
- HABILIDADES DE COMUNICACIÓN: PALABRAS, EMOCIONES Y LENGUAJE CORPORAL
- CALIDAD EN EL SERVICIO FRENTE A EXPERIENCIA DEL CLIENTE
- TIPOLOGIA DE CLIENTES
- GESTIÓN DE INSATISFACCIÓN DEL CLIENTE
- CREACIÓN DE MANUALES DE PROCEDIMIENTOS Y PROTOCOLOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE

2ª JORNADA: Marketing y Habilidades Comerciales del Aparejador, Arquitecto Técnico e Ingeniero de Edificación como herramientas de Gestión Estratégica para atraer clientes

En esta jornada se expondrán y debatirán sobre los siguientes temas:

- PERFIL COMERCIAL DEL APAREJADOR, ARQUITECTO TÉCNICO E INGENIERO DE EDIFICACIÓN
- CONOCE TU ESTUDIO Y SERVICIO Y DEFINE TU VALOR DIFERENCIAL
- EL PROCESO DE VENTA DE SERVICIOS DE PROFESIONALES
- PLANIFICACIÓN ESTRUCTURADA DE LA VENTA DE SERVICIOS PROFESIONALES
- DEFINICIÓN DE MARKETING PARA APAREJADORES, ARQUITECTOS TÉCNICOS E INGENIEROS DE EDIFICACIÓN
- DISEÑO DE SU PROPUESTA DE VALOR
- EL PLAN DE MARKETING PARA ESTUDIOS Y PROFESIONALES
- EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN DE MARKETING OFFLINE/ONLINE

3ª JORNADA: Gestión Económica aplicada a negocios de Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de Edificación

En esta jornada se expondrán y debatirán sobre los siguientes temas:

- LA GESTIÓN ECONÓMICA EN NEGOCIOS DE APAREJADORES, ARQUITECTOS TÉCNICOS E INGENIEROS DE EDIFICACIÓN
- ANÁLISIS DEL MODELO DE NEGOCIO
- ANÁLISIS DEL RESULTADO DE EXPLOTACIÓN Y BALANCE DE SITUACIÓN
- CONTROL DE TESORERÍA Y ANÁLISIS DEL PERIODO MEDIO DE MADURACIÓN
- ESTUDIO DE LA FINANCIACION, LA INVERSION Y LOS RETORNOS
- ANÁLISIS DE RECURSOS Y COSTES
- UMBRAL DE RENTABILIDAD, RATIOS Y PORCENTAJES PRÁCTICOS
- ESTUDIO DE TIEMPOS, PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA, PROCESOS Y OBJETIVOS
- PROCESOS PARA PRESUPUESTAR, CONTROL Y DESVIACIONES
- PLANIFICACION PATRIMONIAL

PONENTES

Dña. Aurora Jiménez García.

CONSULTORA DE MARKETING en SP ASESORES y Formadora y Mentoring especializada en Marketing, Gestión Comercial y Ventas, con una larga experiencia, trabajo con Pymes, Profesionales y Emprendedores con entusiasmo y efectividad en el Asesoramiento y la Planificación de acciones de Marketing Estratégico y Operativo, así como en la realización de Auditorías Comerciales y Estrategias enfocadas a favorecer sus Ventas, orientándoles hacia la Calidad del Servicio y Atención a sus Clientes y a potenciar su competitividad y mejorar su toma de decisiones con efectividad para optimizar sus procesos comerciales para fidelizar y conseguir nuevos clientes y hacer más eficientes sus ventas.

D. Francisco Pérez Sidera

CONSULTOR ECONÓMICO, FISCAL Y FINANCIERO en SP ASESORES, desde hace más de 20 años, presta servicios de Asesoramiento Empresarial con éxito a entidades de diversos sectores en Albacete, Cuenca, Alicante y Valencia, realizando una gestión y organización eficaz, aportando un trato personalizado con valor añadido a los clientes, con el desarrollo de un análisis continuo de la estructura de costes con base en la cuenta de resultados y situación patrimonial, análisis que servirá para repercutir adecuadamente los costes en los presupuestos, con el objetivo de que las entidades alcancen su punto de equilibrio y rentabilidad económica y financiera con una dimensión óptima.

NOVIEMBRE 2017

lunes	martes	miércoles	jueves	viernes	sábado	domingo
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Lunes a Miércoles de 17:00 h a 20:00 h

9 horas lectivas

PRECIO NO COLEGIADOS: 100 €

PRECIO COLEGIADOS: 65 €

Fecha límite de inscripción: 20 de noviembre de 2017 a las 13:00 h.

PLAZAS LIMITADAS: Es necesario inscribirse previamente

Una vez inscritos, no se admitirán bajas

La información para acceder al curso se enviará, al menos, 2 días antes del inicio del curso por email, donde se facilitará tanto el enlace para acceder a la videoconferencia como la documentación del curso.

INSCRIPCIONES A TRAVÉS DE I-COLEGIA