

INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN EMPRESARIA PARA ARQUITECTOS Y PROFESIONALES DE LA CONSTRUCCIÓN Y DISEÑO

Arq. Carlos A. Savransky

4 clases de 3 horas

Carlos A. Savransky

Arquitecto (U.B.A.) Master en Dirección de Empresas (I.A.E.)

Profesor del Programa Ejecutivo en de Dirección de Negocios de Arquitectura y Construcción ESEADE - CENTRO DE ESTUDIOS NAYC.

Autor del Libro Pasión Por la Arquitectura el camino hacia la empresa y el mercado

Ex-Profesor del curso de Posgrado de Dirección de Negocios de Arquitectura y Construcción. Universidad de Belgrano (2001 - 2003)

Profesor titular del curso de Postgrado en Marketing y Management de la construcción de la Universidad de Belgrano. Ex -Profesor titular

de la cátedra de Administración y Organización I, II, III y IV Facultad de Arquitectura de la Universidad de Palermo. Profesor titular del curso

de Postgrado en Marketing y Management de la construcción de la Universidad Blas Pascal (Córdoba). Profesor titular del curso de

Postgrado en Marketing y Management de la construcción de la Fundación Alta Dirección (Mendoza). Coautor del Libro Marketing Aplicado

a la Industria de la Construcción. Consultor de marketing, management, ventas y planeamiento estratégico de empresas de servicios y

productos

CONTENIDOS

Está dirigido a Arquitectos, Ingenieros y otros profesionales de la arquitectura, construcción y diseño.

Orientamos este curso hacia la explicación y puesta en práctica de herramientas de desarrollo empresarial, gerencial y organizacional que se pueden aplicar tanto a empresas constructoras, estudios de arquitectura, estudio de diseño interior que por sus características estén inmersas en un proceso de oferta y demanda

TEMARIO:

De la "profesión liberal" a la Gestión empresarial

La arquitectura vista desde la Facultad. El proyecto, la obra, los costos, la organización de los trabajos, la relación con el comitente.

¿Qué significa ser empresa?

La arquitectura y construcción vista desde la "gestión Empresarial". El proyecto, la obra, los costos, la organización de los trabajos, la relación con el cliente, los honorarios, los gastos mensuales, los contratistas y proveedores.

Marco metodológico de toma de decisiones.

El Mercado de la Arquitectura en Argentina:

¿Qué es el mercado? Cómo son las características del mercado en Arquitectura y Construcción. ¿Cuántos niveles de mercado hay? Cómo entendemos la dinámica de los distintos segmentos ¿Qué oportunidades hay hoy en el mercado y cómo aprovecharlas? Cómo y para qué defino segmentos objetivos de mercado. ¿Qué es lo que cada empresa de arquitectura y construcción se propone hacer? ¿Se puede definir con anticipación? Criterios de selección de segmentos de mercado basados en resultados.

Construyendo la empresa de arquitectura

Los factores internos.

Visión, misión y valores

Objetivos, recursos

Situación financiera y costos indirectos

Las personas y la empresa

La selección de las alternativas de negocio y/ o trabajo:

Cómo seleccionamos alternativas basados en:

Lo que hemos hecho

Lo que nunca hemos hecho pero deseamos hacer.

Lo que creemos que el mercado "pide".

Lo que efectivamente podemos y conviene hacer

La responsabilidad de la elección

La puesta en marcha:

Las herramientas necesarias para la implementación:

Marketing y gestión comercial

Costos directos e indirectos

Programación de tareas y procesos

Capacitación y entrenamiento

Asesores y consultores

El miedo al fracaso