COMO NEGOCIAR E VENDER SERVIÇOS DE ENGENHARIA E ARQUITETURA

DATA: 01/06 quinta-feira HORÁRIO: 13:00h as 21:00h

PROGRAMA DO CURSO:

1. Vender Serviços x Vender Mercadorias

-- As diferenças fundamentais entre mercadorias e serviços (*Intangibilidade, Inseparabilidade, Variabilidade, Inarmazenabilidade, Improtegibilidade, Precificação diferenciada*) bem como as implicações disso para o processo de venda do produto;

2. Por que vender Serviços de Engenharia e Arquitetura é tão complicado?

- -- As características particulares de serviços de Engenharia e de Arquitetura que tornam a negociação mais complexa;
- -- Como superar esses obstáculos;
- -- Como vencer resistências e alterar a percepção do cliente sobre o produto;

3. Fundamentos de Um Bom Vendedor (engenheiro ou arquiteto)

-- Pequenos e grandes detalhes que fazem diferença na hora da negociação.

4. Os principais obstáculos e armadilhas da Negociação

- -- Os principais problemas enfrentados pelos profissionais durante o processo de negociação e venda dos seus produtos
- -- A questão do preço. Por que os clientes se preocupam tanto com o preço. Como enfrentar (e superar) esse obstáculo.

5. Orçamento Negociação e Contrato

- -- As múltiplas utilidades de um Orçamento
- -- A forma de apresentação de um Orçamento
- -- O Conteúdo básico de um orçamento eficiente
- -- Como transformar um orçamento em um contrato (as principais diferenças entre orçamento e contrato)

6. Técnicas e Recursos

- -- Vinte sugestões de técnicas e recursos que podem funcionar na hora da negociação de um serviço de Engenharia e Arquitetura
- 7. Encerramento Avaliação do Curso pelos participantes / Conclusões Finais

ADMISTRAÇÃO FINANCEIRA EM ESCRITÓRIOS DE ARQUITETURA E ENGENHARIA

PROGRAMA DO CURSO:

1. Princípios da Administração Financeira aplicados aos Escritórios

- Elementos essenciais da Administração Financeira.
- Conhecimentos necessários para a pessoa que, no escritório, assumir a responsabilidade de fazer a gestão financeira.
- Tarefas do Administrador Financeiro do Escritório.

2 Custos de Instalação de um Escritório de Arquitetura/Engenharia

• O conceito de Patrimônio imobilizado e os impactos desses custos no preço do produto.

3 Custo Fixo Operacional de um Escritório de Arquitetura/Engenharia

- Quanto custa manter um Escritório de Arquitetura/Engenharia funcionando. (independentemente de haver ou não serviços contratados)
- Carga Tributária, Informalidade e Mortalidade Empresarial.
- Controle do Custo Fixo Operacional.

4 Custos Diretos de Produção de Serviços de Arquitetura/Engenharia

- Além do custo do patrimônio imobilizado e do custo fixo operacional do escritório, qual é o custo extra para produzir um projeto, uma consultoria ou uma assessoria?
- Controle dos custos diretos de produção

5 Controle Financeiro

- Registro de Contas a Receber e Contas a Pagar;
- Registro/lançamento de impostos e taxas
- Controle e interpretação do Fluxo de Caixa;
- Controle de reservas financeiras regulares (dezembro e janeiro)
- Separação de contas pessoais das contas do escritório

6 Remuneração de Sócios e empregados especializados

(Como determinar quanto e como cada profissional sócio ou contratado deve receber pelos serviços prestados)

- A remuneração pelos serviços técnicos
- A remuneração pelas atividades operacionais
- A remuneração pelas tarefas e responsabilidades gerenciais
- Ajustes no Contrato Social ou nos Contratos de Trabalho com profissionais de nível superior.

7 Precificação de serviços de Arquitetura e Engenharia

 Uma discussão crítica dos modelos de precificação normalmente utilizados pelos escritórios. ■ Apresentação de um novo modelo de precificação, que leva em conta o patrimônio imobilizado, o custo fixo operacional, os custos diretos de produção e os diferenciais competitivos do escritório.

8. Encerramento

Avaliação do Curso pelos participantes / Conclusões Finais