

CRISIS

¿estamos preparados
para salir reforzados?

2010

curso de iniciación.1

EL PRESTIGIO PROFESIONAL DEL ARQUITECTO Y SU ESTRATEGIA DE NEGOCIO

Introducción

¿Cómo podemos enfrentarnos a una coyuntura tan complicada como la actual, con un elevado número de arquitectos y una demanda inferior e insuficiente?

¿Cuáles son las estrategias que podemos diseñar?

¿Qué políticas comerciales podemos llevar a cabo?

¿Cómo podemos utilizar mejor nuestros recursos y optimizar su diseño?

¿Cómo podemos sacar el máximo partido a nuestras capacidades?

¿Cómo podemos conseguir ser arquitectos con un desempeño excelente de nuestra profesión?

Objetivos del curso

Ayudar a comprender al arquitecto cómo es la realidad social y económica y el mercado en el que se mueve. Aportar la formación mínima de administración de empresas o gestión de negocios necesaria para un arquitecto, para que pueda desarrollar con solvencia el ejercicio de la profesión liberal. Construir sólidos cimientos conceptuales que sirvan como base para que pueda alcanzarse la excelencia en el desempeño profesional.

Ayudar a que los arquitectos enfoquen correctamente su carrera profesional y a conseguir sus objetivos profesionales, bien sean estos emocionales, económicos o éticos. Conseguir más encargos, mejores arquitectos, dar mejores servicios a nuestros clientes.

Cursos enfocados

Los cursos que imparte bsA, están concebidos como un **itinerario de aprendizaje progresivo** y se organizan en tres niveles: iniciación, perfeccionamiento y avanzado. El presente curso es de **nivel básico** y no requiere conocimientos previos de management o administración de empresas.

Contenido del curso básico

Módulo 1. Estrategias para afrontar con éxito el ejercicio profesional. Hacia una estrategia exitosa y duradera en el tiempo.

Módulo 2. Mejora de las habilidades comerciales del arquitecto.

Módulo 3. Cómo ser mejores, saber hacer nuestro trabajo mejor y viceversa.

Tras finalizar el curso se ofrece **una consulta personalizada** con cada asistente, con el fin de aclarar dudas o ver la aplicación de lo aprendido en su caso personal.

Metodología

Se impartirán clases bajo el formato de conferencia-coloquio y se utilizará el **método del caso**. Los casos que se estudian son propiedad de bsA. Con anterioridad a la fecha de inicio del curso se enviarán los casos para su preparación por parte del arquitecto asistente.

Ponente

José Javier Quintana Saldise

Arquitecto Superior. ETSA Universidad de Navarra.

PADE-Programa de Alta Dirección de Empresas. IESE Business School. Madrid 2007-2008.

Autor del libro "RETHINKING ARCHITECTURE", nuevas oportunidades para el desarrollo con éxito de la vida profesional del arquitecto.

Arquitecto en ejercicio desde 1991.

Socio-Director de vronze. Empresa de promoción inmobiliaria. Desde 1995.

Socio Fundador bsA. 2009

Inscripciones

En la delegación correspondiente.

Grupos reducidos.

Admisión por riguroso orden de inscripción.

Información

Información actualizada acerca de cursos, contenidos, calendario y lugares de celebración en <http://bsarethinkingarchitecture.com/cursos/>

Organiza



business solutions for Architects.

Empresa enfocada en el sector de la arquitectura española con la misión de facilitar la comprensión y utilización de conocimientos en materia de administración de empresas o gestión de negocios de los arquitectos, mediante la formación y la asesoría que les permita adaptar sus modelos de negocio a las necesidades del siglo XXI y convertirlos en modelos de negocio de éxito.

Módulo 1.

Estrategias para afrontar con éxito el ejercicio profesional. Hacia una estrategia exitosa y duradera en el tiempo.

El arquitecto debe ejercer su profesión en un medio, en un entorno económico y social. Es necesario, conocerlo, saber cuáles son sus reglas, cuáles son los problemas que puede plantear o cómo se puede utilizar en nuestro beneficio. Para lograrlo lo haremos desde la comprensión de los conceptos básicos y los aplicaremos a un estudio de arquitectura.

Desde esta base iniciaremos la aproximación a la estrategia para poder enfrentarnos al mercado y conseguir el éxito sostenible en el tiempo. Intentaremos responder a las siguientes preguntas:

- ¿qué nos pide la sociedad? ¿qué ofrecemos los arquitectos? ¿qué podemos ofrecer para tener más éxito?
- ¿cuáles son las palancas para competir?
- ¿cuáles pueden ser las estrategias?.

Finalizaremos estudiando conceptos básicos financieros.

Módulo 2.

Mejora de las habilidades comerciales del arquitecto

Una vez elegida la estrategia es necesario comunicarla a la demanda. A su vez es importante como circula la información dentro de nuestro estudio y con nuestros colaboradores.

Comunicación es la palabra clave. Es necesario entender su naturaleza para poder comunicar con eficacia.

Para comunicar nuestra oferta aprenderemos prácticas de relaciones públicas y capacidad redacional. Entenderemos conceptos como Marca o Marca personal.

Finalmente revisaremos cuáles son las prácticas recomendables en dirección comercial necesarias para un arquitecto. Desde cómo captar la atención de nuestros clientes para que nos consideren a la hora de realizar su encargo, hasta cómo llegar a firmar el contrato de arrendamiento de servicios, para desarrollar después el servicio del arquitecto, la atención al cliente y el servicio post-venta del arquitecto.

Módulo 3.

Cómo ser mejores profesionales, saber hacer nuestro trabajo mejor y viceversa.

Aprenderemos cómo es posible diferenciarse a través de los procedimientos de trabajo. El concepto fundamental en operaciones para una empresa de servicios que quiera ser excelente es la triada de oro: Eficacia. Atractividad. Unidad.

No basta con ser eficientes. Es necesario pero no suficiente.

Veremos cómo diferenciarse a través de la explotación de nuestras capacidades intelectuales. La importancia del talento y otras formas de explotar la creatividad del arquitecto.

Y mejoraremos nuestras habilidades directivas comprendiendo cómo se pueden liberar equipos de arquitectos en el siglo XXI. Cómo podemos trabajar mejor en equipo, en los principios y en los que somos parte.

Terminaremos reflexionando sobre cuáles son las reglas básicas para afrontar con éxito el ejercicio profesional.

Módulo 1. Estrategias para afrontar con éxito el ejercicio profesional. Hacia una estrategia exitosa y duradera en el tiempo

Los conceptos básicos de estrategia necesarios para un arquitecto I.

Conferencia-coloquio
Explicación del método del caso

bsA-EST-01 La generación de valor en las aguas.

Trabajo en grupo
Trabajo en clase

Los conceptos básicos de estrategia necesarios para un arquitecto II.

Conferencia-coloquio

bsA-EST-02. Estrategia de 3 estudios de arquitectura actuales y un restaurante.

Trabajo en grupo
Caso: Trabajo en clase

Los conceptos básicos de finanzas necesarios para un arquitecto.

Conferencia coloquio

COMPRESIÓN DE LOS CONCEPTOS
BÁSICOS

APROXIMACIÓN A LA ESTRATEGIA

CONSEGUIR EL ÉXITO SOSTENIBLE
EN EL TIEMPO

CONCEPTOS BÁSICOS FINANCIEROS

Módulo 2. Mejora de las habilidades comerciales del arquitecto

Los conceptos básicos sobre dirección comercial necesarios para un arquitecto I.

Conferencia-coloquio

bsA-COM-01 PR y marca en 3 estudios de arquitectura actuales y un pintor.

Trabajo en grupo
Caso: Trabajo en clase

Los conceptos básicos sobre dirección comercial necesarios para un arquitecto II.

Conferencia-coloquio.

bsA-COM-02. El extraño caso de un arquitecto que tuvo problemas de gestión de un cliente.

Caso: Trabajo en clase

COMUNICACIÓN ES LA PALABRA
CLAVE

DIRECCIÓN COMERCIAL NECESARIA
PARA UN ARQUITECTO

Módulo 3. Cómo ser mejores profesionales, saber hacer nuestro trabajo mejor y viceversa.

Los conceptos básicos sobre operaciones necesarias para un arquitecto.

Conferencia-coloquio

bsA-OPE-01 El estudio de Pedro Mármol. Eficiencia.

Trabajo en grupo
Caso: Trabajo en clase

Los conceptos básicos sobre dirección de personas necesarios para un arquitecto.

Conferencia-coloquio

bsA-DP-01. Modelos organizativos en 3 estudios de arquitectura actuales y un teatro.

Trabajo en grupo
Caso: Trabajo en clase

Reglas básicas para el ejercicio de la profesión de arquitecto. Una visión de futuro.

Conferencia coloquio

DIFERENCIARSE A TRAVÉS DE LOS
PROCEDIMIENTOS DE TRABAJO

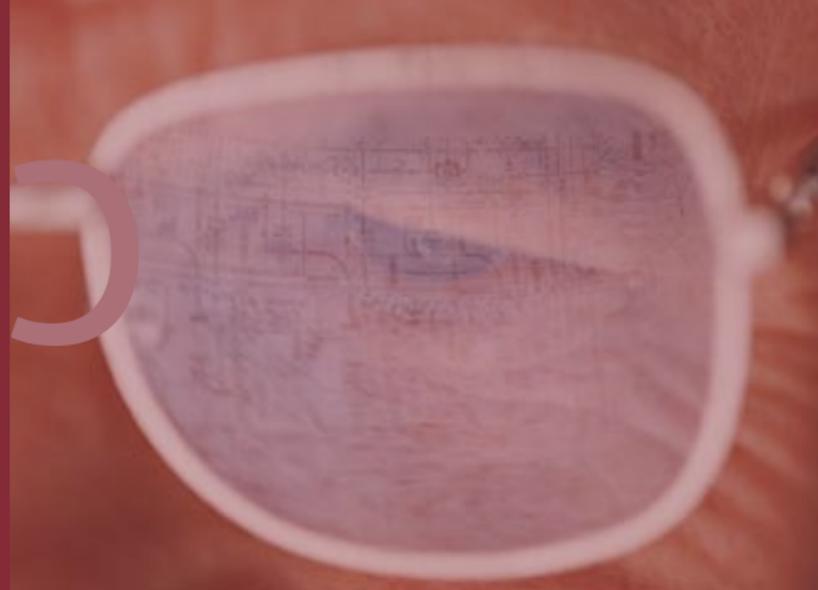
EFICIENCIA. ATRACTIVIDAD. UNIDAD

HABILIDADES DIRECTIVAS

REGLAS BÁSICAS PARA AFRONTAR
CON ÉXITO EL EJERCICIO
PROFESIONAL

le damos mil vueltas

CRISIS



c/ Estella, 10
31200 Pamplona NAVARRA
T 948 221 190
E info@bsarethinkingarchitecture.com

bsA [RETHINKING
ARCHITECTURE]