

Taller Intensivo de Estrategias de Posicionamiento y Comercialización de Servicios para Profesionales de Arquitectura y Construcción

PONENTE: Dña. Paula Rivera Lamata, Arquitecta formadora, consultora y coach certificada ICC.



Retransmisión en directo
¡Síguela por internet!

SUBVENCIONAN

musaat

hna **PREMAAT**

ORGANIZA



COLABORA



Colegio Oficial
de Aparejadores
y Arquitectos Técnicos
de Valladolid

Introducción

En pleno siglo XXI la Marca Personal y Profesional son claves para conseguir un adecuado posicionamiento en Internet.

Para ello se hace necesario dominar una serie de competencias relacionadas con las nuevas tecnologías que, en su mayoría, son desconocidas por muchos profesionales y pequeñas firmas de arquitectura técnica.

Objetivos

El objeto del taller es proporcionar a los alumnos competencias transversales de comunicación, ventas y planificación estratégica que les ayuden a **destacar, gestionar la imagen de su negocio de arquitectura y aumentar su rentabilidad e ingresos.**

Se verá la importancia de **destacar y diferenciar los estudios en un mercado cada vez más competitivo.** Se buscarán aspectos únicos y valores agregados que cada estudio pueda ofrecer. Esto puede incluir la identificación de nichos de mercado específicos, la mejora de la propuesta de valor y la implementación de estrategias de marketing efectivas para **aumentar la visibilidad y el reconocimiento del estudio y, como fin último, los clientes.**



Metodología

Las materias expuestas se apoyarán en la exposición de contenidos teóricos y prácticos.

En el seguimiento por videoconferencia, para un máximo aprovechamiento del curso, es conveniente disponer de 2 PCs, en uno de ellos podrá seguir la videoconferencia y el otro para realizar las prácticas. También es posible tener un único PC con 2 monitores o un PC con un monitor grande > 24 pulgadas.

Programa

DÍA 1: MÓDULO I.

**Estrategias de Captación y Fidelización de Clientes en Negocios de
Arquitectura y Construcción.**

Estrategia digital y comunicación estratégica efectiva.

Mi proceso de marketing, ventas y comunicación.

DÍA 2: MÓDULO II.

Posicionamiento y Creación de Marca en Negocios de Arquitectura.

Construcción de Marca. La Propuesta de valor y cómo transmitirla.

Elección de canales de comunicación.

DÍA 3: MÓDULO III.

Comunicación estratégica en negocios de arquitectura

Posicionamiento y captación de clientes en canales digitales

Sistematización de la comunicación y automatización de RRSS

Planificación Estratégica en firmas de Arquitectura



9 horas de seminarios web



MARTES 5, 12 y 19 de MARZO DE 16:00 a 19:00h (horario peninsular).



Presencial en la Delegación de Pontevedra y por Videoconferencia *online* en directo.



Plazas limitadas, es necesario inscribirse previamente antes del 1 de marzo a las 13:00 h (horario peninsular).



SEDE del Colegio Oficial de la Arquitectura Técnica de Pontevedra
Enfesta de San Telmo, 23. 36002 Pontevedra



Precio no Colegiados: 90 €
Precio Colegiados: 58 €*



*MUSAAT SUBVENCIONA A SUS RESPECTIVOS MUTUALISTAS COLEGIADOS COAT CON 20 €, IMPORTE QUE SE DETRAERÁ DEL PRECIO DE LA MATRÍCULA.

*PREMAAT SUBVENCIONA CON 20 €, A SUS MUTUALISTAS COLEGIADOS COAT QUE LO SOLICITEN EN:

<https://productos.premaat.es/landing/cursos-coaat/cursos>

**Debes presentar en tu Colegio el certificado de Hna-Premaat que recibirás previamente por mail para optar al descuento.*

**En la inscripción debes solicitar el descuento por mutualista de una o dos mutuas.*



CALENDARIO MARZO

L	M	X	J	V	S	D
				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	31

- Colegiados COAATVA, Colegiados en el Colegio de Arquitectos de Valladolid y Precolegiados. Se ruega reservar plaza en el Gabinete Técnico (Tfno.: 983361273; e.mail: soniarilova@coaatva.es) o a través de www.coaatva.es