



Como Recuperar Prejuízos em Obras - Construction Claims

Introdução

A racionalização do mercado de trabalho tem levado a maioria dos profissionais saídos das universidades a trabalharem como autônomos ou prestadores de serviços terceirizados. Mesmo com uma boa bagagem teórica, Arquitetos e Designers podem sentir uma lacuna quanto à prática profissional propriamente dita: como cobrar e apresentar uma proposta, como apresentar um projeto, como conquistar e conseguir clientes, quais as responsabilidades envolvidas em projetos e obras, como se relacionar com clientes e fornecedores, quais os limites e os deveres de cada um. São as sutilezas de algumas atitudes e algumas estratégias que podem fazer a diferença entre os profissionais, mais além de seu talento criativo, e refletir no bom resultado de seu trabalho.

Resumo

A valorização profissional irá favorecer o sucesso profissional, através da definição de uma metodologia de trabalho e de metas profissionais claras.

Identificar novos nichos de mercado e definir estratégias de abordagem para prospecção de novos clientes.

Criar rotinas de trabalho visando otimizar a organização do tempo e aumentando a produtividade.

O que você vai aprender

Este curso visa suprir a deficiência que existe entre a teoria e a prática profissional, apresentando aos participantes as sutilezas para os acertos nas: formas de atendimento e relacionamento com o cliente, prospecção de clientes, negociação de propostas e contratos, formação do preço dos serviços com base nos custos do escritório, relacionamento com fornecedores, gerenciamento da informação, organização de rotinas de trabalho, definição de metas pessoais e profissionais.

Trata-se de um curso participativo, promovendo a troca e discussão de experiências do palestrante e participantes, para a geração de resultados.

Público-alvo

Arquitetos, Engenheiros, Construtores, Orçamentistas, Paisagistas, Designers, Administradores e mercadólogos que atuem em escritórios de projeto

Carga Horária: 8 horas

Programa

I. O que é um Claim

- a. Noções Básicas sobre a formação de preços na construção
- b. Conceito de Custo e Despesa na Engenharia Econômica
- c. Como é composto um orçamento de obra
- d. Custos Diretos
- e. Composição de Custos Unitários
- f. Produtividades de mão-de-obra e equipamentos
- g. Leis Sociais e Complementares
- h. Custos Indiretos
- i. Canteiro de Obras
- j. Administração local
- k. Mobilização e Desmobilização
- l. BDI- Benefício e Despesas Indiretas

II. Diferença entre obras e serviços

- a. Contratação de obras por empreitada
- b. Projetos básicos e executivos
- c. Tipos de projetos - projetos complementares
- d. Elementos essenciais em projetos
- e. Porque acontecem os desajustes em obras
- f. Equação econômico-financeira inicial do contrato
- g. Quando e porque ocorre o desequilíbrio da equação econômico-financeira
- h. Prorrogação dos prazos contratuais
- i. Consequências econômico-financeira da prorrogação
- j. DRB- Dispute Review Board ou CSC- Conselho de Solução de Conflitos
- k. Preparação do Claim
- l. Apresentação do Claim
- m. O processo do Claim
- n. ADR- Alternative Dispute Resolution
- o. Prescrição
- p. Mediação
- q. Arbitragem

Instrutores

Maçahico Tisaka

Engenheiro civil pela EPUSP, com pós-graduações nas áreas de Planejamento Urbano e Transportes, especialização em administração de empresas e em engenharia econômica e de custos. Experiência como gestor de inúmeras obras de médio e grande porte, incluindo empreendimentos prediais e industriais, saneamento, barragens, metro e usina hidrelétrica, estes dois últimos no exterior. Autor dos livros "Orçamento na Construção Civil" e "Como Evitar Prejuízos em Obras de Construção - Construction Claim". Consultor de empresas na área de engenharia econômica, parecerista técnico na solução de conflitos entre contratantes e contratadas, perito técnico arbitral, árbitro da Câmara de Mediação e Arbitragem do IE, membro titular do IBAPE, entre outros

Depoimentos

Gostei bastante do curso! Me agregou um conhecimento de claim que eu não tinha.
Maria Railim

Confira as datas e locais em que o curso será realizado.

AEA Educação Continuada

Fone: 11 2626-1594 WhatsApp: 11 94477-0533

relacionamento@aea.com.br – www.aea.com.br