

● Conectando educación
Construyendo futuro

+ FICHA TÉCNICA

NIVEL 1

Iniciá tu profesión
con confianza

+

+

CURSO LIDERAZGO Y ESTRATEGIA PROFESIONAL

+

- ✓ Herramientas de Coaching y Marketing aplicadas a la profesión
- ✓ Autoconocimiento, para construir una mentalidad emprendedora
- ✓ Obtené la confianza que te permita afrontar los desafíos de la profesión
- ✓ Abordá los miedos a cobrar. No solo se trata de saber cuánto cobrar
- ✓ Construí una profesión solida y sustentable a largo plazo
- ✓ Conocé las estrategias para captar clientes, conocer sus necesidades
- ✓ Ofrecé un servicio que te distinga de la competencia

**3 CUOTAS
SIN INTERÉS**



capbauno 

 arquinea

CURSO LIDERAZGO Y ESTRATEGIA PROFESIONAL

+

NIVEL 1

Iniciá tu profesión
con confianza

Coach: Arq. Silvana PAJE	
Clases: 4	Modalidad: Sincrónica
Inicia: 15 de octubre 2025	Horario: 18 a 20 hs.
Finaliza: 5 de noviembre 2025	SE EXTIENDE CERTIFICADO

Valor del curso: \$ 240.000

Para matriculados capbauno: \$ 120.000

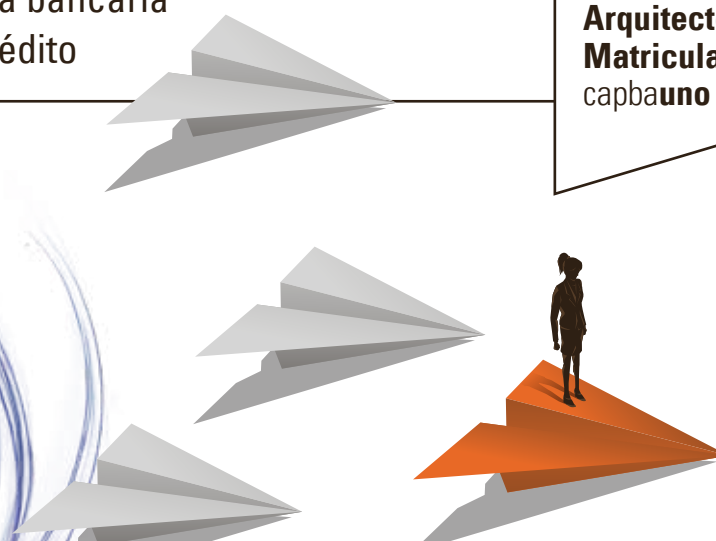
Formas de Pago:

- Transferencia bancaria
- Tarjeta de crédito

Bonificación

-50%

**Arquitectos
Matriculados
capbauno**



**3 CUOTAS
SIN INTERÉS**



capbauno 
Colegio de Arquitectos
provincia de Buenos Aires
Distrito I

arquinea
El campus virtual de
formación profesional
del capbauno

CURSO LIDERAZGO Y ESTRATEGIA PROFESIONAL

+

NIVEL 1

Iniciá tu profesión
con confianza

01. Fundamentación

La profesión dentro de la Arquitectura, va mas allá de planos, diseño, materiales, requiere de visión, estrategia y herramientas blandas para afrontar los desafíos que se pueden presentar. Este curso te permitirá adquirir herramientas del Coaching y Marketing aplicadas a la profesión. Tiene como objetivo fundamental entrenar a los participantes para ser profesionales independientes, abordando temas importantes como:

AUTOCONOCIMIENTO, para construir una mentalidad emprendedora y una base sólida de confianza que te permita afrontar los desafíos de la profesión,
HONORARIOS: no solo se trata de saber cuánto cobrar sino abordar los miedos a cobrar o las creencias limitantes del dinero reconociendo que te está impidiendo cobrar con confianza, para puedas ponerle un valor justo a tú trabajo, tú tiempo y construyas una profesión sólida y sustentable a largo plazo con herramientas para negociar y lograr acuerdos.

CLIENTES: conocer las estrategias para captar clientes, conocer sus necesidades y las claves para liderar las reuniones.
PROPUESTA DE VALOR para crear y ofrecer un servicio que te distinga de la competencia

02. Objetivos

- **Crecimiento Profesional y Autoconocimiento**
Definirás tu posición actual y tus metas futuras para construir una hoja de ruta clara. Trabajarás en el desarrollo de una **mentalidad de crecimiento** sólida, **autoconfianza** que te permita superar cualquier obstáculo. Aprenderás a identificar y desafiar las creencias limitantes que te impiden avanzar y alcanzar tu máximo potencial.
- **Confianza al cobrar**: recibirás herramientas prácticas para enfrentar y desafiar las **creencias limitantes relacionadas con el dinero**. Esto te permitirá **cobrar tus honorarios con la seguridad y confianza** que tu trabajo y experiencia merecen, valorando adecuadamente tu talento y tu tiempo.
- **Marketing Estratégico y clientes: marketing especializado en arquitectura para captar nuevos clientes** de manera efectiva. Conocer distintos **nicho de mercado**, identificando los tipos de servicios que puedes ofrecer para diferenciarte y generar nuevas oportunidades. Guion de venta para liderar una reunión con clientes

- **Propuesta de Valor**: Aprenderás a re-conocer y articular tu **propuesta de valor única**. Descubrirás cómo presentar y ofrecer tus servicios con total claridad y certeza, destacando lo que te hace diferente en un mercado competitivo.

03. Contenidos

MÓDULO 01: AUTOCONFIANZA

Objetivo: Brindar conocimientos básicos y dinámicas de Coaching aplicadas a la práctica profesional.

Temas

- Punto de partida: donde estas hoy?
- Autoconocimiento
- Características de un profesional con autoconfianza
- Creencias limitantes vs creencias poderosas
- FODA: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas
- Mentalidad fija vs mentalidad de crecimiento
- Ejercicios y dinámicas practicas entre el grupo de compañeros

CURSO LIDERAZGO Y ESTRATEGIA PROFESIONAL

+

NIVEL 1

Iniciá tu profesión
con confianza

MÓDULO 02:

HONORARIOS: APRENDER A COBRAR CON SEGURIDAD

Objetivo: trabajar las creencias limitantes del dinero, analizar y desarrollar habilidades para Cobrar honorarios con confianza

Temas

- Creencias limitantes del dinero: miedo a cobrar
- Autosabotaje
- Síndrome del Impostor
- Precio vs valor
- Caja de herramientas: guion de venta, jerarquía de la reunión, negociación y manejo de objeciones. Claridad y autoridad

Actividad Práctica

- Ejercicios de rol play entre compañeros
- Feedback

MÓDULO 03: CLIENTES

Objetivo: conocer y analizar tipos de clientes, nichos de mercado, servicios.

Analizaremos desde como captar clientes hasta cómo manejar la primera reunión.

Temas

- Tipos de clientes
- Que son los nichos de mercado
- Tipos de servicios de arquitectura
- Estrategia de comunicación de tus servicios en redes
- Mapeo de contactos, identidad de marca, mensaje nuclear

- Captación de clientes, embudo de ventas, atracción, interacción, conversión
- Primera reunión con clientes: guion y jerarquía de reunión, características a tener en cuenta

Actividad Práctica

- Ejercicios de rol play entre compañeros para simular una entrevista cliente/profesional

MÓDULO 04:

PROPUESTA DE VALOR

Objetivo Conocer y definir una propuesta que te diferencie de la competencia

Temas

- Estrategia de servicios
- Promesa de valor: mapa de empatía con tus clientes
- Definir servicio: nicho, entender sus dolores y deseos
- Crear una oferta irresistible
- Comunicar con estrategia: el poder de la comunicación visual
- Estructura de tu servicio: objetivo :lograr claridad y certeza para tus clientes

Actividad Práctica

- Ejercicios de rol play entre compañeros para ofrecer nuestros servicios
- Feedback
- Ejemplos prácticos de propuesta de valor

- Ejemplos de Servicios concretos: propuesta, duración, forma de pago

04. Destinatarios/as

Este curso está dirigido a arquitectos, ingenieros, técnicos y estudiantes avanzados que deseen comenzar a trabajar de manera independiente pero no saben por dónde comenzar. Está especialmente pensado para reconocer fortalezas y debilidades como profesional, identificar y desarrollar aquellas habilidades blandas como la confianza, la comunicación y tener una guía para aprender a captar clientes, manejar reuniones, lograr acuerdos claros y ofrecer una propuesta que te distinga de la competencia

05. Modalidad

Modalidad sincrónica.

Mediante plataforma zoom. Acceso a clases grabadas con foros para interactuar con el profesor. Acceso durante 30 días.

06. Requisitos

- Acceso a computadora con conexión a internet estable.

capbauno

Colegio de Arquitectos
provincia de Buenos Aires
Distrito I

arquinea

El campus virtual de
formación profesional
del capbauno

CURSO LIDERAZGO Y ESTRATEGIA PROFESIONAL

+

NIVEL 1

Iniciá tu profesión
con confianza

07. Evaluación

- Completar un cuestionario al finalizar cada modulo
- Entrega de una planilla integradora al finalizar el curso.

08. Antecedentes académicos/profesionales del docente

Arq. Silvana Paje

Arquitecta. Interiorista.
Coach profesional certificada
(Escuela Argentina de PNL y Coaching) - Curso Marketing
- Lideres para la Arquitectura

Ex Docente Titular cátedra
Materiales y construcción -
Carrera de Martilleros UDE.

Trabajos profesionales
independientes, proyectos,
dirección de obra,
Inversiones Inmobiliarias –
Flipping House - Participante
de exposiciones de Diseño
IDEAR- CAFIRA



WSP: +54 9 221 639 8932
info@arquinea.net
arquinea.net



+ FICHA TÉCNICA

capbauno 
Colegio de Arquitectos
provincia de Buenos Aires
Distrito I

 arquinea
El campus virtual de
formación profesional
del capbauno