

Guía para la Reunión con clientes. Arquitecto, Ingeniero, Constr.

Por Arq. Antonio Mendoza



Encontrarás todos mis cursos en tiktok:





Contenido

- 01** Como saludar de forma extensible
- 02** Cuáles son los acuerdos previos
- 03** Preguntas prioritarias antes de iniciar
- 04** Como hacer el estudio de proyecto
- 05** Presupuesto de proyecto
- 06** Presentación de proforma al cliente

01

Saludo Amigable y extenso

No hables más que el cliente; escuchar es tu herramienta de diseño.

02

Acuerdos Previos

Deja muy claro que este encuentro no incluye todavía planos, ideas finales,

03

Preguntas Prioritarias

Aquí el objetivo es obtener información clara, real y sincera sobre la viabilidad del proyecto —sin rodeos, pero con tacto y profesionalismo.

04

Estudio de Proyecto

Ahora estás listo para hacer estudio de proyecto usando los programas 3D y todo el material visual que tengas para enamorar a tu cliente.

05

Presupuesto y presentación de proforma

Genera las estimaciones de costos con el excel programado para que el cliente conozca los costos y luego te concrete la contratación de tus servicios.

Saludo

Debe ser amigable, cordial, extenso y durar mínimo 8 minutos



- ✓ La primera impresión define la percepción del cliente sobre tu profesionalismo
- ✓ Saluda con una sonrisa genuina y tono cordial, sin exagerar la formalidad
- ✓ Siempre levántate para recibir al cliente, nunca lo saludes desde el escritorio.

Escucha con atención

Las primeras preguntas deben transmitir interés humano, no comercial

Escucha con atención y responde con empatía, no con respuestas automáticas

1 - SALUDO AMIGABLE Y EXTENSO

1

Sigue las siguientes preguntas en la Reunión con tu Cliente:

Se supone llegan 2 personas o más a la oficina

QUE VAS A DECIR:

Hola como están Bienvenidos, qué gusto tenerlos aquí, Soy el arq / ing. [tu nombre]. ¿Cómo estuvo el camino hasta acá?

A la entrada de tu oficina

Por favor, pasen, tomen asiento. Póngase cómodos.

Cuando estás en la oficina

Estoy muy contento de que estén hoy aquí y que tal ¿cómo se sienten hoy?. **"ESPERA LA RESPUESTA"** y si el algo bueno respondes: Me alegra escuchar eso...

Cuando el cliente está sentado

Bueno, como les comenté soy el arq / ing [tu nombre], me dedico con mi equipo al diseño y construcción y estamos para ayudarles en lo que necesiten, [Aquí dirígete a la persona que crees habla más y toma las decisiones y le dices:] ¿Cuénteme [Nombre del cliente] A que se dedica usted? **"ESPERA LA RESPUESTA"** y podrías responder algo como lo siguiente si coincide: Perfecto, entonces ambos tienen jornadas bastante ocupadas. Eso es importante tenerlo en cuenta. **"SIGUIENTE HOJA..."**

Cuando el cliente está sentado



**DESBLOQUEA PARA MIRAR
TODA LA GUÍA**

ACUERDOS previos

Tu papel es mostrar liderazgo con amabilidad; no imponer, sino guiar.



Usar un tono de liderazgo sereno genera respeto y seguridad en el cliente.



Apasionada por trabajar con marcas locales.

Sé preciso

Presenta los acuerdos con voz tranquila, pausada y amable, no como un reglamento, sino como una guía del encuentro.



2 - ACUERDOS PREVIOS CON EL CLIENTE

1

Sigue las siguientes frases en la Reunión con tu Cliente:

Debes de lograr que el cliente te confirme cada una.

QUE VAS A DECIR DE LA FORMA MÁS PRECISA:

Estoy muy seguro de que ustedes valoran mucho su tiempo tanto como nosotros y haremos todo lo necesario para asesorarlos completamente con mucho gusto. Para esta reunión invertiremos aproximadamente una hora. Si llegamos a necesitar más tiempo, podemos dejar pendiente una segunda cita para continuar con calma. Les parece bien?
"ESPERA LA RESPUESTA"

**Esperar
Confirmación**

Entonces vamos conversar sobre sus expectativas de su proyecto, su forma de vida y lo que esperan de la casa, para luego traducir todo eso en una propuesta arquitectónica. Donde ustedes resuelvan dos preguntas el día de hoy: Cuántos m² de construcción necesitan para la casa y cuánto costaría. Al final de la reunión conversaremos de los costos de nuestros servicios si desean tomarlo, les parece bien?
"ESPERA LA RESPUESTA"

**Cuando estás
en la oficina**

Muy bien, entonces primero hablaremos un poco sobre ustedes, luego revisamos el terreno y finalmente les explico cómo funciona nuestro proceso de diseño. Correcto? **"ESPERA LA RESPUESTA"**

**Cuando el
cliente está
sentado**



**DESBLOQUEA PARA MIRAR
TODA LA GUÍA**

Preguntas prioritarias

Estas preguntas son las que definen si el proyecto puede avanzar o no

- ✓ Toma nota de todo lo que diga el cliente con fechas y cifras; eso será tu filtro de viabilidad.
- ✓ Siempre empieza con temas económicos y logísticos antes de hablar de diseño.

*Escucha
con
atención*

Las primeras preguntas deben transmitir interés humano, no comercial

**Escucha con atención y responde
con empatía, no con respuestas
automáticas**





**DESBLOQUEA PARA MIRAR
TODA LA GUÍA**



**DESBLOQUEA PARA MIRAR
TODA LA GUÍA**



**DESBLOQUEA PARA MIRAR
TODA LA GUÍA**

El
a
tu
de
y t
Ad
no
ex
clie
y d
el
las
co
Cu
mo
log
dio

ente

una
para
es.
para
de
no,
y,
na
de



**DESBLOQUEA PARA MIRAR
TODA LA GUÍA**



**DESBLOQUEA PARA MIRAR
TODA LA GUÍA**



**DESBLOQUEA PARA MIRAR
TODA LA GUÍA**



**DESBLOQUEA PARA MIRAR
TODA LA GUÍA**

a el
e

ra 2-3
En

pre en
uestos

l tipo:
erta, o

a si
e
ma

o
ha +

ra

V

L

re

Es

Ha

Te

Pa

Ga

ve

Ga

ve

De

bo



**DESBLOQUEA PARA MIRAR
TODA LA GUÍA**

iscing
Duis
apien
arcu
gittis
nunc
Proin
ulum

cing
Duis
apien
arcu
gittis
nunc
Proin
ulum



**DESBLOQUEA PARA MIRAR
TODA LA GUÍA**





**DESBLOQUEA PARA MIRAR
TODA LA GUÍA**