



haug

Ingeniería, Construcción y Montaje

GESTIÓN COMERCIAL Y PROYECCIÓN DE PRESUPUESTO EN OBRAS DE INFRAESTRUCTURA

Ing. Osvaldo Zenteno
Jefe del Área Técnica
Comercial



¿Qué es Gestión Comercial?



Es el estudio del ambiente externo y de las capacidades de la propia organización con el fin de alcanzar las previsiones de ventas a fin de determinar las principales amenazas y oportunidades que se presentan a la organización, y a fin de determinar sus fortalezas y debilidades.

Se encarga de:

- La organización y control de las actividades comerciales y de marketing, incluyendo la definición de estrategias comerciales y políticas de actuación.
- La relación con el cliente, incluyendo la definición de la forma de recaudación de fondos, la definición de servicios complementarios y servicios post-venta y gestión de reclamaciones.
- La gestión de la fuerza de ventas, incluyendo su tamaño y la configuración de la estructuración.



Habilidades blandas y duras de un comercial

Habilidades blandas



Habilidades duras



Conocimiento de la empresa

Su historia, misión, normas y políticas de venta, productos que comercializa, servicios que presta, opciones de pago que brinda a sus clientes, tiempos de entrega, localización de sus oficinas y sucursales, etc.



Conocimiento de los productos y servicios

Sus características (usos, aplicaciones, diseño, tamaño, color, etc.), ventajas (fortalezas con relación a otros similares de la competencia) y beneficios (lo que el cliente obtiene en realidad al poseer el producto).



Conocimiento del mercado

Implica saber quiénes son los clientes actuales y potenciales, cuáles son los competidores, quién es el líder del mercado, cuáles son los precios promedios, qué ofertas (descuentos, bonificaciones u otros) son las que tienen mayor impacto o están en vigencia, etc.



Objetivo comercial

Son 2 objetivos:

1. Romper esquemas



2. Generar empatía





Fases comerciales

1. Primer contacto



2. Conseguir licitaciones



3. Seguimiento de consultas
y respuestas



4. Seguimiento de la oferta



5. Negociación





Gestión de un presupuesto

Cómo se gestiona la oferta económica





Tipos de contrato

Suma alzada

- Alcance
- Concepto

Precio unitario

- Por alcance
- Administración



Tipos de recursos

MOD MOI (mano de
obra directa /
indirecta)

Equipos

Materiales

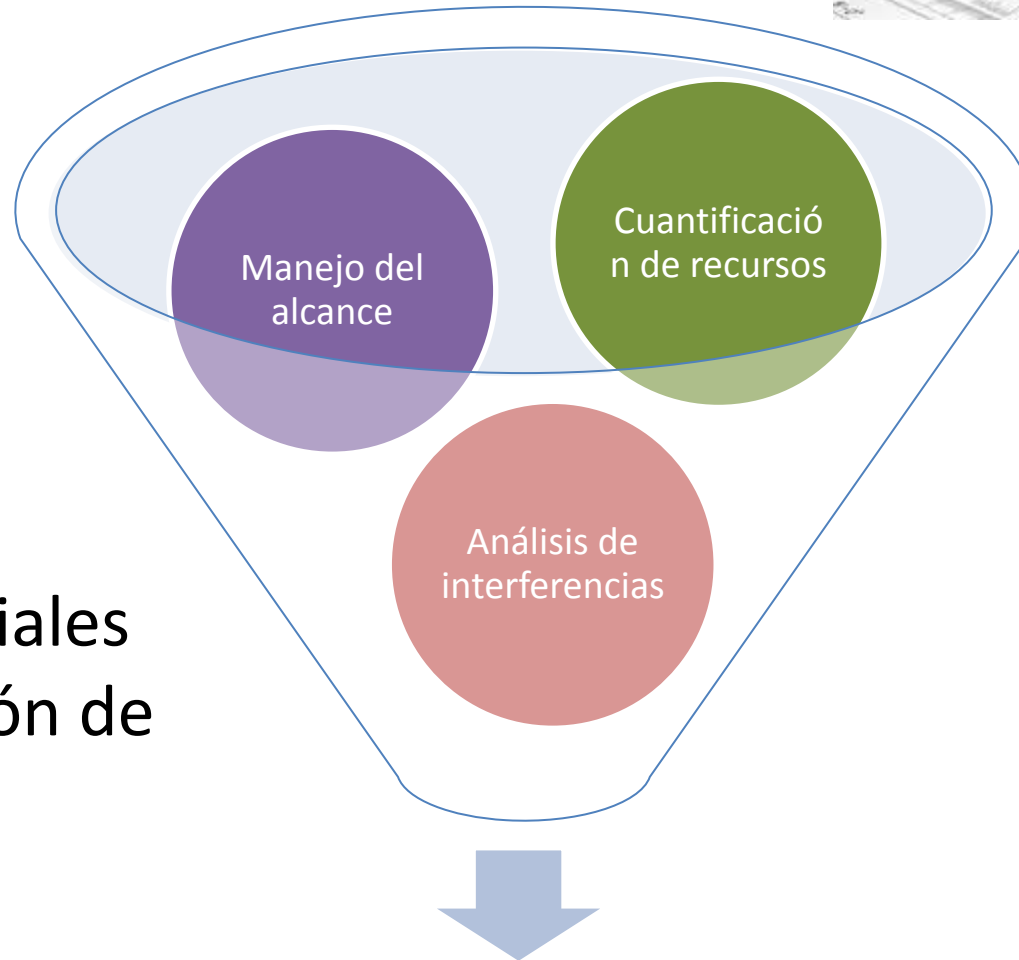
Subcontratos

Diferencias entre contabilidad y presupuestos

Diferencias entre costo indirecto contabilidad vs. Presupuesto



Metrados



Cálculo de materiales
para la elaboración de
presupuesto.

Metrado

Riesgos



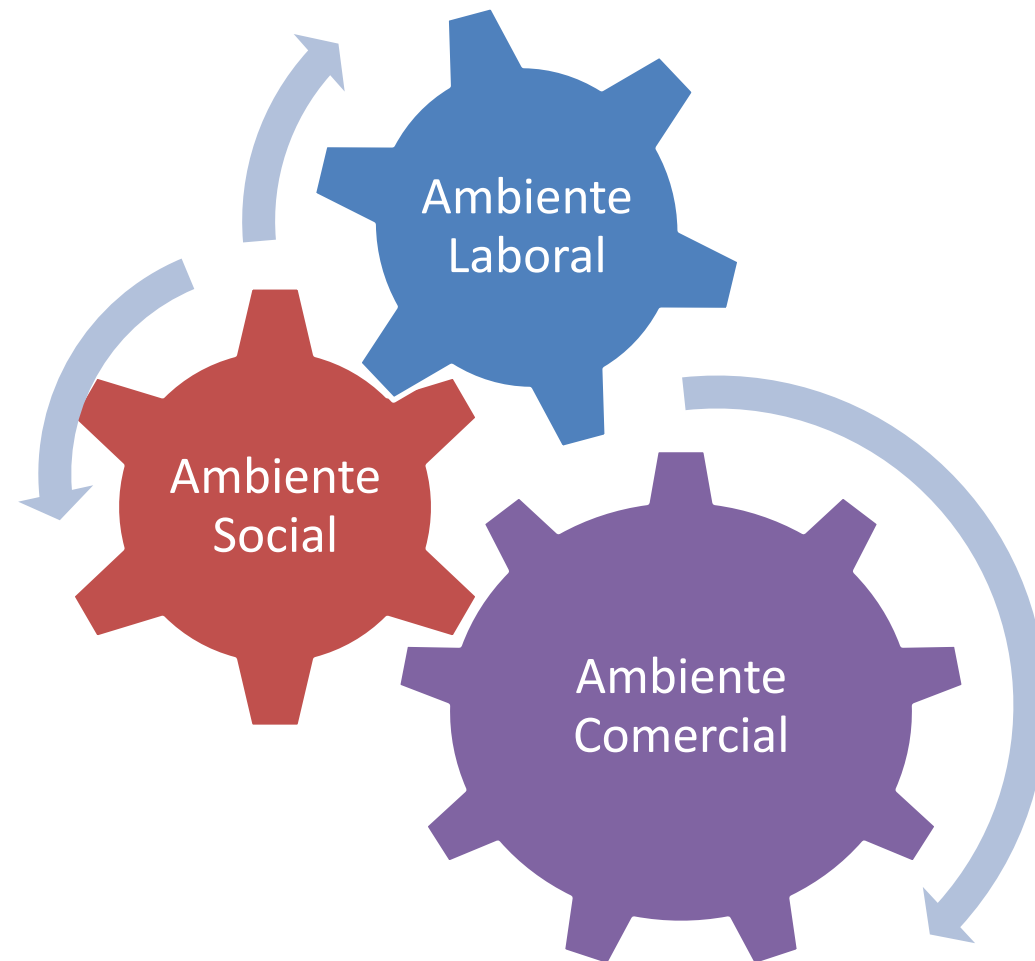
Costo y plazo, en
los diferentes
recursos

Medio ambiente

Ambiente social

Cliente

Importancia de la Responsabilidad Social en los presupuestos de infraestructura





Principales proyectos en ejecución

FABRICACIÓN, TRANSPORTE Y MONTAJE DE LA TUBERÍA DE FUERZA DEL PROYECTO HIDROMARAÑÓN HIDROELECTRICA MARAÑÓN S.C.R.L







Embalaje de tuberías en acabado

Montaje de almacenamiento de concentrado de cobre (tanque mineroducto) ANTAMINA S.A.



Montaje de pernos para tanque



Vaciado de concreto en anillo de tanque



Relleno y compactación del cemento interno del tanque

Servicio de mantención de tanques ENAP - Chile



Carga de tambores a disposición final



Armado de andamios



Acopio de tambores

GRACIAS

