

1.12

TALLER PRÁCTICO SOBRE PROPUESTAS DE HONORARIOS

ICA ZARAGOZA

En un momento en que los criterios de honorarios están perseguidos por las autoridades de la competencia, se trata de fomentar el debate en grupos pequeños de compañeros sobre la forma de presupuestar nuestros servicios profesionales, ofreciendo fórmulas alternativas. El ponente explica las formas de facturar a través de diversos ejemplos, repasando los apartados que debe contener una propuesta de honorarios.

ENLACE

<http://www.reicaz.org/cursosac/20192020/actividad/tallhono.pdf>

COSTE ECONÓMICO

0-200€

RESPONSABLE

Alfredo Sánchez-Rubio Triviño

OBJETIVO

Se trata de dotar a los compañeros de herramientas de autoconocimiento sobre los gastos e ingresos de su despacho y de ilustrarlos sobre las posibles formas de presupuestar los servicios profesionales.

RESULTADOS

Los asistentes a los talleres reflexionan sobre la relación de la venta de servicios con los ingresos de su despacho. Muchos de ellos solicitan modelos de propuestas de honorarios para empezar a usarlos.

INNOVACIÓN / VENTAJAS

Nuestra profesión tiene una mala relación con el dinero, se aportan ideas y herramientas para afrontar el trance del coste económico con el cliente, un trámite que muchas veces se retrasa inexplicablemente

IMPACTO

Se busca agitar a los asistentes, para que se pregunten de qué forma y con qué información presupuestan sus servicios. La acogida ha sido buena, a tenor de las opiniones recibidas.

ADJUNTOS

<https://abgcia.me/tbp-anexo-1-12-1>

<https://abgcia.me/tbp-anexo-1-12-2>