



LICITACIÓN Y NEGOCIACION.

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Proveer a los participantes las habilidades esenciales para gestionar licitaciones y negociaciones efectivas.



Objetivos específicos

- Comprender los principios fundamentales de las licitaciones.
- Desarrollar habilidades de negociación asertiva.
- Aplicar técnicas de análisis de ofertas y propuestas.
- Identificar riesgos y oportunidades en procesos de licitación.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1

Introducción a la Licitación y Negociación
Aprendizaje Esperado: Entender los conceptos básicos de licitación y negociación.

Contenidos:

Concepto de licitación: Comprensión de su importancia en el mercado.

Tipos de licitación: Diferencias y características de cada tipo.

Proceso de licitación: Etapas y actores involucrados.

Negociación: Definición y su relación con las licitaciones.

Actividad Práctica: Simulación en línea de un proceso de licitación básica, donde los participantes deben identificar los actores clave y las etapas del proceso.

Módulo 2

Estrategias de Licitación

Aprendizaje Esperado: Desarrollar estrategias efectivas para participar en licitaciones.

Contenidos:

Análisis del mercado: Identificación de oportunidades y amenazas.

Preparación de propuestas: Elementos esenciales para una propuesta atractiva.

Evaluación de requisitos: Técnicas para cumplir con especificaciones técnicas.

Gestión de plazos: Herramientas para cumplir con los tiempos establecidos.

Actividad Práctica: Taller en línea para elaborar una propuesta de licitación, donde los participantes desarrollan una estrategia basada en un caso de estudio.

Módulo 3

Habilidades de Negociación

Aprendizaje Esperado: Desarrollar habilidades para negociar de manera eficaz.

Contenidos:

Técnicas de persuasión: Cómo influir en la toma de decisiones.

Comunicación efectiva: Importancia de la escucha activa y el feedback.

Resolución de conflictos: Métodos para manejar desacuerdos en negociaciones.

Cierre de negociaciones: Estrategias para lograr acuerdos beneficiosos.

Actividad Práctica: Ejercicio en línea de role-playing donde los participantes deben negociar un contrato, aplicando técnicas aprendidas.

Módulo 4

Evaluación y Cierre de Proyectos de Licitación

Aprendizaje Esperado: Evaluar el éxito de un proyecto de licitación y su cierre.

Contenidos:

Indicadores de éxito: Cómo medir el rendimiento de una licitación.

Informe final: Elementos clave para documentar el proceso.

Lecciones aprendidas: Identificación de áreas de mejora para futuras licitaciones.

Cierre contractual: Procedimientos para finalizar acuerdos de manera formal.

Actividad Práctica: Análisis en línea de un caso de estudio donde los participantes deben elaborar un informe final de evaluación, identificando éxitos y áreas de mejora.

PRUEBA FINAL

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl