



LICITACIÓN Y NEGOCIACIÓN

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades críticas en licitación y negociación para maximizar resultados exitosos.



Objetivos específicos

- Comprender el proceso de licitación y sus componentes clave.
- Mejorar las habilidades de negociación en diferentes contextos.
- Identificar y mitigar riesgos en proyectos de licitación y negociación.
- Aplicar técnicas de negociación efectiva para alcanzar acuerdos beneficiosos.



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

Contenidos:

Definición y propósito de la licitación.

Tipos de licitación y su aplicación.

El ciclo de vida de una licitación.

Importancia de la transparencia en el proceso.

Actividad práctica: Análisis de casos de licitación para identificar mejores prácticas.

Módulo 2

Marco Legal De Las Licitaciones

Contenidos:

Leyes y regulaciones que rigen las licitaciones.

Principales actores en el proceso de licitación.

Responsabilidades legales y éticas.

Documentación requerida en licitaciones.

Actividad práctica: Elaboración de un checklist legal para una licitación.

Módulo 3

Estrategias De Negociación

Contenidos:

Conceptos básicos de negociación.

Tácticas y estrategias efectivas de negociación.

El papel de la comunicación en la negociación.

Negociación colaborativa vs. competitiva.

Actividad práctica: Role-play de negociación para practicar tácticas efectivas.

Módulo 4

Análisis De Ofertas

Contenidos:

Criterios para evaluar ofertas.

Métodos de puntuación y ponderación.

Identificación de ofertas más ventajosas.

Gestión de ofertas no conformes.

Actividad práctica: Evaluación de ofertas simuladas para aplicar criterios de selección.

Módulo 5

Gestión De Riesgos En Licitación Y

Negociación

Contenidos:

Identificación de riesgos comunes en licitación.

Análisis de impacto y probabilidad de riesgos.

Estrategias de mitigación de riesgos.

Monitoreo y control de riesgos durante el proyecto.

Actividad práctica: Desarrollo de un plan de gestión de riesgos para un caso de estudio.

Módulo 6

Cierre Y Evaluación De Licitaciones

Contenidos:

Pasos para el cierre exitoso de una licitación.

Evaluación del desempeño de proveedores.

y mucho más...

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