

Duración: 30 Hrs.
Código Sence: 12-37-8858-20
Número de vacantes: 8

Objetivo(s) general(es):

Aplicar herramientas y metodologías para la administración de contratos, evitando o reduciendo conflictos en la relación contractual, logrando de modo eficaz y eficiente los resultados esperados por el contrato.

Dirigido a :

Ejecutivos, profesionales y/o administrativos que se desempeñen en empresas productivas o de servicios.

Contenidos:

OBJETIVO 1 / Identificar Y Comprender Las Fases E Hitos De Un Proceso De Contratación

- Planificación de la contratación
- Organización de la contratación
- Documentos
- Administración de contratos
- Seguimiento del contrato
- Cierre del contrato

OBJETIVO 2 / Comprender y aplicar las etapas de análisis del riesgo en contratos

- Gestión de riesgos en contratos
- Planificación de la gestión de riesgos
- Identificación de riesgos
- Análisis o evaluación de riesgos
- Administración del riesgo
- Seguimiento y control del riesgo

OBJETIVO 3 / Conocer Y Aplicar Estrategias De Negociación En La Relación Mandante-Contratista- Proveedor

- Fundamentos de la negociación
- Elementos para la negociación
- Negociación por posiciones e intereses
- Comunicación en la negociación
- Relaciones de cooperación
- Construcción de alternativas a la negociación
- Criterios para la persuasión
- Desarrollo de habilidades prácticas de negociación y mediación
- Cierre de la negociación

OBJETIVO 4 / Comprender los conceptos jurídicos y legales atinentes a la administración de contratos.

- Normativa laboral aplicada a contratos
- Normativa tributaria aplicada a contratos
- Normativa civil aplicada a contratos
- Normativa comercial aplicada a contratos
- Normativa de seguridad y ambiental aplicada a contratos
- Ley de subcontratación

OBJETIVO 5 / Comprender y aplicar el proceso de gestión de contratos

- Funciones De La Administración De Contratos
- Atributos De Una Administración Apropiada
- Causas De Conflictos En Proyectos
- Modificaciones Del Contrato
- Proceso De Modificación
- Documentación De Modificación
- Informes Y Auditorias

OBJETIVO 6 / Interpretar y responder eficazmente a las objeciones y reclamos contractuales

- Tipos de reclamos
- Causas de los reclamos
- Instancias de solución
- Como defenderse de un reclamo
- Presentación de un reclamo

Fecha (s) y horario

- 9 sesiones de 18:00 a 21:35 hrs. martes, jueves y viernes.
- Días 6, 8,9, 13, 15, 16, 20, 22, 23 de noviembre.

Lugar

- Fidel Oteiza 1953 of. 202. Providencia

Valores y descuentos

- Público general:\$ 375.000
- Socios Portal Minero e inscripciones antes del 18 de octubre \$ 345.000

Forma de pago

- Particular: contado (efectivo, transferencia) y tarjetas de crédito.
- Empresa: 30 días contra factura

Más información



Consuelo Paublo



562 - 225 0164



cpaublo@portalminero.com

8
Vacantes

Plazo máximo de
Inscripción:
24 de Octubre



Para los participantes particulares la inscripción es efectiva sólo con ficha de inscripción y comprobante de transferencia o pago de tarjeta, en tanto que para las empresas, la validez del trámite se formaliza con la recepción de la orden de compra.