



Curso Online de Gestión y Negociación de Contratos de Mantenimiento

Estrategias efectivas para la adquisición y negociación de materiales y servicios de mantenimiento y áreas vinculadas.




Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Gestión y Negociación de Contratos de Mantenimiento

Presentación

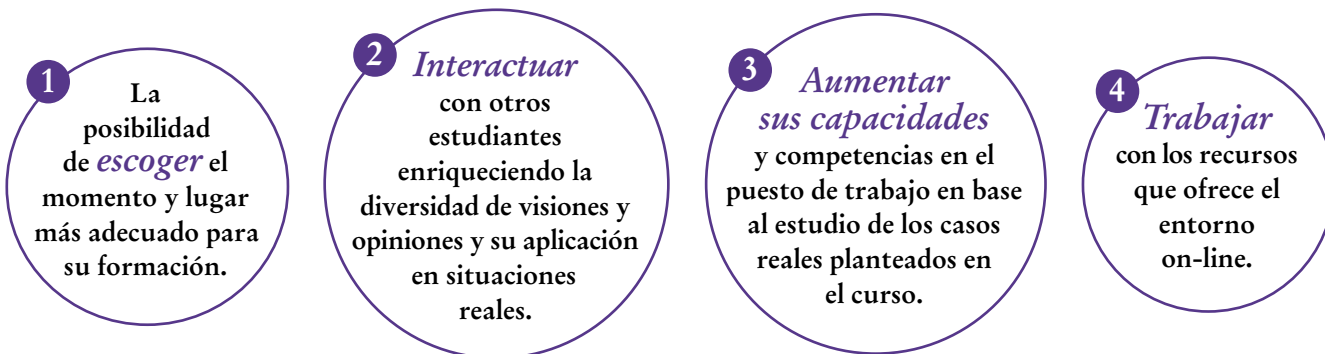
Este curso le va a permitir adquirir y desarrollar las competencias necesarias para enfrentarse a diferentes situaciones en las que es necesario garantizar el aprovisionamiento para el normal desarrollo de nuestra actividad, con la mejor relación calidad / precio e independientemente del sector, tipo de empresa y/o tamaño del que se trate.

Se analizarán y discutirán distintos aspectos, variables y circunstancias a tener en cuenta en un contrato y en su respectiva negociación incluyendo situaciones incómodas y difíciles, pero siempre intentando resolver o mitigar la posibilidad y magnitud del conflicto. El objetivo es recorrer el temario como cliente y como proveedor y hacerlo válido para todo tipo de empresas que necesiten participar en una negociación y contratación del área de mantenimiento, así como de otras áreas vinculadas como pueden ser operaciones, logística e ingeniería.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:



Gestión y Negociación de Contratos de Mantenimiento

Objetivos del curso:

- Proporcionar los conocimientos necesarios, el marco conceptual y los procesos de gestión para adquirir bienes y servicios de mantenimiento utilizando el contrato, la orden de compra o la licitación (válido también para materiales e insumos de servicios de operaciones, logística e ingeniería).
- Conocer qué es un contrato de mantenimiento, qué debe incluir y qué tipos de contrato hay.
- Aprender a crear un contrato de mantenimiento como proveedor o como cliente conociendo todos los puntos clave a tener en cuenta.
- Proporcionar (como cliente) conocimientos, marco conceptual y procesos de gestión necesarios para desarrollar la capacidad de especificar sus necesidades y solicitar una propuesta, analizarla, replantearla y negociarla antes de aceptar un acuerdo.
- Aprender (como proveedor) a desarrollar la capacidad de interpretar las necesidades del cliente a través de sus especificaciones y ofertar en consecuencia los productos y/o servicios que las satisfagan.
- Proporcionar los conocimientos necesarios para entender qué es una negociación, cuáles son sus objetivos y qué condiciones acordar en función del tipo de producto y/o servicio requerido.
- Favorecer el desarrollo de competencias y habilidades que le permitan gestionar de forma estratégica sus contratos de mantenimiento y áreas vinculadas, así como las negociaciones asociadas aún en situaciones complicadas con interlocutores difíciles.
- Aprender a gestionar los riesgos contractuales que se puedan derivar.

“Desarrolle habilidades para la compra, negociación y gestión de riesgos de los materiales y servicios de mantenimiento, operaciones, logística e ingeniería”

Dirigido a:

Responsables, Técnicos y Gestores de las Áreas de Mantenimiento, Producción, Logística, Sistemas e Ingeniería que quieran desarrollar capacidades para la compra y negociación de los materiales y servicios de mantenimiento.

Gestión y Negociación de Contratos de Mantenimiento

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

3 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Activos: gestión y mantenimiento

10 horas

Para que una organización logre sus objetivos a través de una eficiente y efectiva administración de los activos, el uso de un sistema de gestión facilita que estos objetivos sean alcanzados de manera consistente y sostenible en el tiempo. La gestión de activos integra la planificación estratégica del área de operaciones con el área de mantenimiento y las decisiones de inversión de capital y mejora de la productividad, maximizando el ciclo de vida, minimizando el costo total y la necesidad de soporte a la cadena de suministro.

1.1. Qué es un activo:

- 1.1.1. Tipos de activos.
- 1.1.2. Clasificación de activos:
 - 1.1.2.1. Activos fijos tangibles.
 - 1.1.2.2. Activos intangibles.
- 1.1.3. El activo fijo, su amortización y su depreciación.

1.2. Gestión de activos:

- 1.2.1. El ciclo de vida de los activos:
 - 1.2.1.1. ¿Cuál es la vida útil del activo fijo?
 - 1.2.1.2. Las etapas del ciclo de vida del activo y los costos asociados.
- 1.2.2. Gastos de capital CAPEX y gastos de operación OPEX:
 - 1.2.2.1. Capex y Opex: diferencias.
 - 1.2.2.2. Costo total de propiedad.
 - 1.2.2.3. Cálculo del Capex.
 - 1.2.2.4. Cálculo del Opex.
 - 1.2.2.5. Capex u Opex para informática.
- 1.2.3. Clasificación de los costos de producción:
 - 1.2.3.1. Costos de mantenimiento.
 - 1.2.3.2. Costos fijos.
 - 1.2.3.3. Costos financieros.
 - 1.2.3.4. Costos de las fallas.
 - 1.2.3.5. Costo total.

1.3. Gestión de activos fijos y bienes consumibles:

- 1.3.1. Ventajas del uso de un sistema de gestión de activos.

1.4. Mantenimiento de activos fijos:

- 1.4.1. Evolución del mantenimiento de los activos fijos.
- 1.4.2. Objetivos del mantenimiento.
- 1.4.3. Tipos de mantenimiento.

Gestión y Negociación de Contratos de Mantenimiento

1.5. Mantenimiento Productivo Total (TPM):

- 1.5.1. Mantenimiento autónomo.
- 1.5.2. Objetivos del TPM.
- 1.5.3. Enfoque general del mantenimiento.
- 1.5.4. Evolución hacia el mantenimiento clase mundial.
- 1.5.5. Mejora continua en la gestión del mantenimiento.
- 1.5.6. El ciclo de planificación y control del mantenimiento.

1.6. Mantenimiento de clase mundial:

- 1.6.1. Los pilares del mantenimiento de clase mundial.
- 1.6.2. Prácticas que integran el mantenimiento de clase mundial.
- 1.6.3. El ciclo del mantenimiento de clase mundial.
- 1.6.4. Mantenimiento centrado en confiabilidad.
- 1.6.5. Gestión y políticas de mantenimiento de clase mundial.

1.7. Análisis de criticidad de los equipos y sus instalaciones asociadas e instalaciones independientes y/o complementarias:

- 1.7.1. Objetivos del análisis de criticidad.
- 1.7.2. Metodologías de análisis de criticidad.

MÓDULO 2. Contratos de mantenimiento

10 horas

Los contratos de mantenimiento permiten asegurar la prestación de servicios de forma regular y eficiente de máquinas, equipos y/o instalaciones asociadas y/o instalaciones separadas y edificios y sus instalaciones asociadas para garantizar el funcionamiento confiable, maximizar los beneficios de la inversión original y prolongar la vida útil de los activos bajo custodia para evitar potenciales paradas y situaciones inesperadas.

2.1. El contrato: usos y aplicaciones

- 2.1.1. Qué es un contrato.

2.2. El contrato de mantenimiento.

2.3. Cómo crear un contrato de mantenimiento como proveedor o como cliente:

- 2.3.1. Qué debe incluir un contrato de mantenimiento.
- 2.3.2. Tipos de contrato de mantenimiento.
- 2.3.3. Cláusulas de un contrato de mantenimiento.
- 2.3.4. Obligaciones de las partes.

2.4. La criticidad de los equipos, máquinas e instalaciones en la gestión de mantenimiento:

- 2.4.1. Planificación y control del mantenimiento (PCM).

2.5. Puntos clave en la elaboración de un contrato:

Gestión y Negociación de Contratos de Mantenimiento

- 2.5.1. Tipos de contrato.
- 2.5.2. Cómo revisar un contrato.
- 2.5.3. Requisitos específicos del contrato.
- 2.5.4. Control de las actividades de coordinación e inspección.
- 2.6. Ciclo de vida de los contratos:**
 - 2.6.1. Etapas en el ciclo de vida de un contrato.
 - 2.6.2. Otro enfoque de las etapas del ciclo de vida de los contratos.
- 2.7. La orden de compra:**
 - 2.7.1. Qué es una orden de compra.
 - 2.7.2. Para qué sirve la orden de compra.
 - 2.7.3. Cómo emitir una orden de compra.
 - 2.7.4. Cuáles son los elementos que debe incluir la orden de compra.
- 2.8. El documento de entrega:**
 - 2.8.1. Cómo redactar una nota de entrega.
- 2.9. La licitación:**
 - 2.9.1. Cómo funciona el proceso licitatorio.
- 2.10. Anexo: cláusulas del contrato**
 - Apartado 1: exclusividad.
 - Apartado 2: abuso.
 - Apartado 3: duración.
 - Apartado 4: renovación del contrato.
 - Apartado 5: terminación del contrato.
 - Apartado 6: caducidad y prescripción.
 - Apartado 7: acuerdo de confidencialidad y de no divulgación.
 - Apartado 8: presunción legal, judicial y de tipo personal.

MÓDULO 3. Negociación de contratos de mantenimiento

10 horas

Cuando contratamos un servicio de mantenimiento, hacemos un contrato comercial, oneroso, que puede ser bilateral o multilateral y en el que las partes se comprometen y se obligan a intercambiar prestaciones y contraprestaciones. El alcance del servicio a contratar debe estar amplia y detalladamente explicado y expresado en la solicitud de información o de cotización por parte de la empresa cliente, así como en la propuesta del proveedor/contratista.

- 3.1. Qué es negociar.
- 3.2. Elementos de una negociación.
- 3.3. Por qué contratar.

Gestión y Negociación de Contratos de Mantenimiento

3.4. Qué negociar.

3.5. Cómo negociar.

3.6. Tipos de negociación:

- 3.6.1. Negociación integradora (la que nos interesa).
- 3.6.2. Colaborativa (la que nos interesa).
- 3.6.3. Distributiva, ganar o perder (hay que evitarla).
- 3.6.4. Acomodativa, poder desbalanceado (hay que limitarla).
- 3.6.5. Negociación multipartes.
- 3.6.6. Tipos de negociación según su desarrollo.

3.7. Cuando negociar.

3.8. Participantes.

3.9. Modelos de negociación:

- 3.9.1. Ganar-perder.
- 3.9.2. Ganar-ganar.
- 3.9.3. Modelo de Harvard. Fundamentos.
- 3.9.4. Nubes de Goldratt y sus fundamentos.

3.10. El proceso de negociación:

- 3.10.1. Qué negociar.
- 3.10.2. Cómo negociar.

3.11. Fases de una negociación:

- 3.11.1. Antes de negociar.
- 3.11.2. Partir de los objetivos.
- 3.11.3. Valoración.
- 3.11.4. Lista preliminar de verificación.
- 3.11.5. Entorno de negociación.

3.12. Las negociaciones difíciles:

- 3.12.1. Los conflictos y su resolución.
- 3.12.2. Gestión de riesgos.
- 3.12.3. Gestión de incumplimientos.
- 3.12.4. Cómo negociar con clientes o proveedores difíciles.
- 3.12.5. Competencias clave para negociar con gente difícil en situaciones difíciles.

Gestión y Negociación de Contratos de Mantenimiento

Autor



Guillermo Raúl Itzik

Ingeniero en Electrónica. Maestría en Administración de Empresas. Posgrado en Gestión de la Cadena de Suministros, en Negociación y Mediación y con amplia experiencia en las áreas de Ingeniería, Mantenimiento, Compras, Logística, Seguridad, Salud y Medio Ambiente garantizando el aprovisionamiento de insumos, materiales y servicios a través de contratos, órdenes de compra de amplio alcance y duración y procesos licitatorios.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

