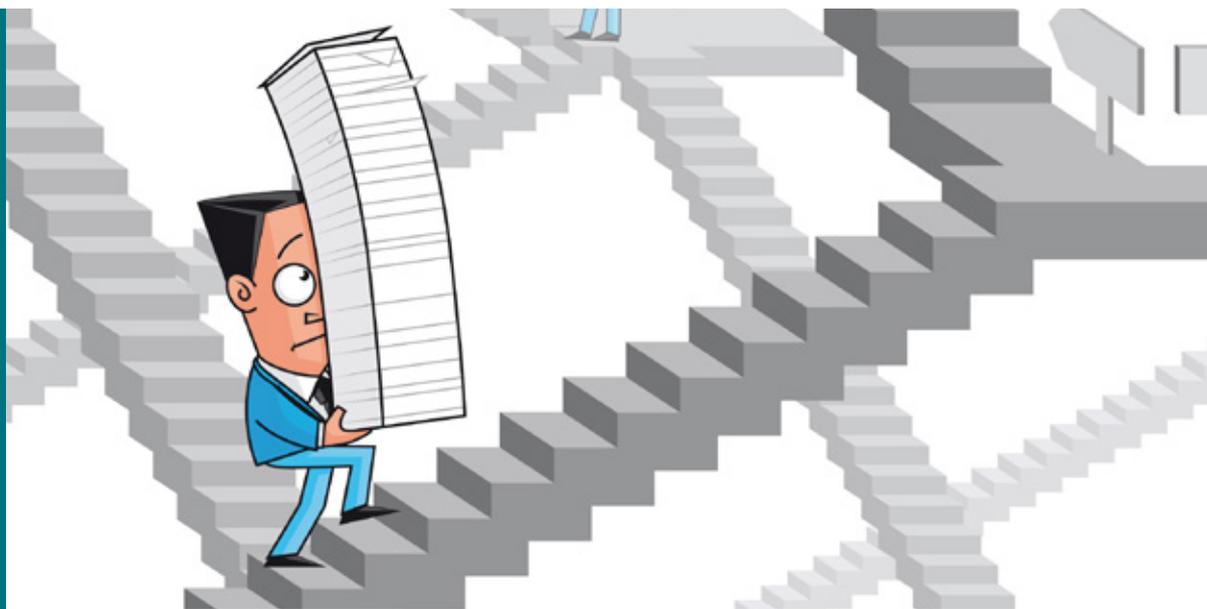


FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de Gestión y Tramitación de Concursos Públicos

Incluye
las modificaciones
de la Nueva Ley 09/2017
de contratos del Sector
Público

→ Para dominar las estrategias de licitación y los procesos de contratación que le permitan ganar los concursos de su sector de actividad.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



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

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



Presentación

En un momento como el actual de crisis económica e incertidumbre, muchas empresas intentan sondear y conocer nuevos mercados y posibles clientes. En este contexto, el Sector Público (Administraciones Públicas y Fuerzas Armadas) pueden representar una oportunidad de negocio a explorar ya que las inversiones públicas, tanto en España como en los demás países de la Unión Europea, siguen realizándose a un ritmo continuado.

Para acceder a estas contrataciones es necesario conocer tanto la organización del sector en el que se va a licitar como los procesos de contratación (a nivel macro y micro) de la Administración Pública, así como la legislación que la sustenta (derivada de la transposición de Directivas Europeas al respecto).

Este curso está dirigido a empresas que deseen conocer y dominar las claves para realizar acciones de búsqueda de clientes en el Sector Público y saber afrontar con éxito los procesos de licitación que se presenten. Tiene un enfoque práctico que permitirá a los alumnos obtener una visión estratégica del conjunto de la Contratación Pública que les ayudará a manejarse de forma efectiva en el proceso de contratación a fin de maximizar sus opciones de éxito.

La Educación On-line

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta 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.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

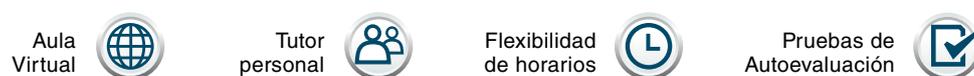
- ➔ La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- ➔ Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- ➔ Trabajar con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.
- ➔ Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 60 horas y el material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 2 módulos de formación práctica de que consta el curso Gestión y Tramitación de Concursos Públicos.

Material Complementario

Incluye ejemplos, casos reales, tablas de soporte, etc. sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la resolución de las problemáticas específicas de la gestión y tramitación de concursos públicos.

Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a la gestión y tramitación de concursos públicos.

Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.

Curso Bonificable



Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo detectar y determinar qué oportunidades de negocio ofrecen las Administraciones Públicas para su empresa.
- Qué herramientas existen para hacer prospección en el sector público y encontrar nichos de mercado para su empresa.
- Qué métodos existen para informarse de las ofertas de licitación que se producen.
- Qué requisitos se exigen al empresario para contratar con las Administraciones Públicas.
- Cómo se realizan los trámites administrativos para optar y ejecutar los contratos obtenidos.
- Cuáles son las formas y procedimientos de adjudicación de los contratos públicos.
- Cuál es la legislación básica vigente que regula el sector público y qué establece en cuanto a procedimientos de contratación, tipos de contratos y documentación requerida.
- Qué procedimientos emplean las Administraciones Públicas para seleccionar al contratista.
- Cómo preparar, con las mayores garantías de éxito, una oferta y la documentación necesaria para la licitación.
- Cómo organizar su empresa para responder ante la adjudicación de un contrato público: cumplimiento de condiciones, plazos, etc.
- Qué errores se cometen de manera más habitual en la licitación y que pueden llevar a perder el concurso.

Conozca la metodología y los derechos y obligaciones que tiene la contratación con las administraciones públicas en el ámbito nacional.

Dirigido a:

Directivos o responsables comerciales y de ventas de todo tipo de empresas interesados en conocer las oportunidades de negocio que ofrecen las Administraciones Públicas y las Fuerzas Armadas, así como los procedimientos de contratación pública para poder licitar con las mayores posibilidades de éxito.

Contenido del curso

→ MÓDULO 0. Introducción

- 0.1. Antecedentes y justificación.
- 0.2. Objetivo principal. Qué esperar del curso.
- 0.3. La contratación pública como oportunidad de negocio. Principales miedos y tabúes.

→ MÓDULO 1. Conocer al cliente público, su idiosincrasia y forma de trabajar

44 horas

1.1. Leyes y principios:

- 1.1.1. Legislación y principios básicos.
- 1.1.2. Otros principios.
- 1.1.3. Psicosociología del cliente funcionario.
- 1.1.4. Detalles o regalos. Problemática moral y resolución justa.
- 1.1.5. Recursos administrativos: cuándo, cómo y ante quién hacerlos.

1.2. Organización. Cómo compran:

- 1.2.1. La pirámide de la contratación pública & El ciclo logístico.
- 1.2.2. Formulario comercial. La ficha del cliente público.
- 1.2.3. Documentos que componen un expediente de contratación y autoridades que los emiten.
- 1.2.4. Principios legales que rigen la elaboración del P.C.A.P., del P.P.T. y del contrato.
- 1.2.5. Criterios y fórmulas para la adjudicación de los contratos.
- 1.2.6. Requisitos de preparación de los sobres.
- 1.2.7. La mesa de contratación. Apertura de sobres.
- 1.2.8. El acto público.
- 1.2.9. Criterios apreciación baja temeraria. Procedimiento para desestimarla.
- 1.2.10. Procedimientos posteriores.

1.3. Segmentación del mercado:

- 1.3.1. Cuadro contratos y formas de adjudicación. Segmentación del mercado.
- 1.3.2. Contratos por más de un criterio.
- 1.3.3. Cuadro resumen de las características de los procedimientos de adjudicación.
- 1.3.4. La racionalización administrativa.
- 1.3.5. La regulación armonizada.
- 1.3.6. Subasta electrónica.

Contenido del curso

1.4. Barreras técnicas:

- 1.4.1. La clasificación empresarial.
- 1.4.2. La solvencia económica, financiera y técnica.
- 1.4.3. Otras barreras.

1.5. Aspecto financiero:

- 1.5.1. Garantía provisional.
- 1.5.2. Garantía definitiva.
- 1.5.3. Forma de presentarlas.
- 1.5.4. Otros aspectos financieros.

→ MÓDULO 2. Conocernos a nosotros mismos en relación al cliente público

16 horas

2.1. Análisis de situación:

- 2.1.1. La matriz DAFO.
- 2.1.2. Metodología de análisis profundo de mis productos.

2.2. Diagnóstico de mercado:

- 2.2.1. Herramientas de diagnóstico estratégico.
- 2.2.2. Empresas de anuncios.
- 2.2.3. Cómo leer e interpretar un anuncio de licitación.
- 2.2.4. Registro oficial de licitadores y empresas clasificadas.
- 2.2.5. Registro de contratos del sector público.
- 2.2.6. El perfil del contratante.
- 2.2.7. La plataforma de contratación del Estado.
- 2.2.8. Público objetivo preciso.
- 2.2.9. Elección del nicho de mercado.

2.3. Cómo organizarme para ganar:

- 2.3.1. Selección y formación del comercial responsable del Sector Público.
- 2.3.2. Organización, formación y concienciación de la empresa.
- 2.3.3. Planificación y determinación de los flujos de trabajo, responsables, medios y plazos.
- 2.3.4. Elaboración de la Hoja - Resumen.



Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Gestión y Tramitación de Concursos Públicos han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

→ Juan Pablo Pardo

Militar de carrera especializado en abastecimientos, gestión de recursos, administración y logística. Cuenta con una dilatada experiencia tanto como miembro de Unidades de Contratación de la Administración del Estado, como de Asesor de Contratación Pública para empresas.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Gestión y Tramitación de Concursos Públicos**. Para ello, deberá haber realizado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

