



Curso Online de **Construction Management**

Para contratar, coordinar y gestionar de forma óptima y rentable las obras que lleguen a su empresa.


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

Construction Management

Presentación

Saber llevar a cabo con éxito la ejecución completa de una obra implica saber coordinar y gestionar de forma óptima esta labor, teniendo en cuenta tanto los recursos humanos y económico-financieros como los materiales y equipos con que cuenta la obra en cada caso concreto.

Esto implica el disponer de unos conocimientos y habilidades para planificar, dirigir y controlar las diferentes actividades que componen el proceso de construcción de obras (definición de objetivos, presupuestos, gestión, contratación y ejecución).

Este curso está pensado para que, de manera específica, abarque aspectos como:

- La planificación y el estudio económico de una obra.
- El proceso de contratación de la obra y el contrato con el cliente.
- El control de costes.
- Las compras y las subcontrataciones.
- La organización de la obra y los agentes que intervienen.
- La supervisión de las obras en los aspectos técnicos y administrativos.

Todo ello con la finalidad de que el alumno aprenda a contratar, coordinar y gestionar de forma óptima y rentable las obras que lleguen a su empresa.

La Formación E-learning

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

1

La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

2

Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3

Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

4

Trabajar con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Construction Management

Objetivos del curso:

- Cuáles son los conocimientos, herramientas y habilidades necesarias para planificar, dirigir y controlar el proceso completo de ejecución de una obra, en relación a aspectos técnicos, económicos y de plazo.
- Cuáles son las responsabilidades de los agentes que intervienen en el proceso de construcción.
- Cuáles son los diferentes tipos de contratos, cláusulas y riesgos de los mismos.
- Cómo gestionar las compras de las obras y optimizar la elección de proveedores mediante la redacción de un procedimiento completo y eficaz.
- Cómo planificar y gestionar en las obras los aspectos de Calidad, Seguridad y Medio Ambiente.
- Cómo analizar y adquirir las funciones propias de un gerente (manager): planificar, organizar, coordinar, dirigir y controlar.
- Cómo participar en concursos públicos y privados con objeto de contratar obras para nuestra empresa.
- Cómo gestionar correctamente los residuos de la construcción para cumplir la legislación medioambiental de cada país y evitar sanciones.
- La necesidad e importancia de gestionar de forma integrada todo el proceso constructivo en las obras.
- Los fundamentos para la Dirección de Empresas de la Construcción.

“ Para disponer de una visión global, práctica y actualizada de la gestión de obras en la construcción ”

Dirigido a:

Propietarios, Gerentes y Delegados de empresas del sector de la Construcción. Projects Managers, Jefes de grupo, Jefes de Obras y Jefes de ejecución. Arquitectos, Ingenieros y otros profesionales que deseen potenciar sus habilidades directivas relacionadas con la construcción, así como a Responsables de Departamentos de Planificación, Estudios, Compras, Calidad, Seguridad y Medio Ambiente.

Construction Management

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 140 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

9 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.

Construction Management

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Organización de obras y gestión de empresas

20 horas

Según la Ley de Ordenación de la Edificación del estado español, válida como aplicación universal en el sector, por su carácter coherente y didáctico, relacionamos los agentes que intervienen, así como los requisitos básicos que deben cumplir los edificios en materia de seguridad de las personas, el bienestar de la sociedad y la protección del medio ambiente.

El sector de la construcción es gestionado por numerosos agentes. Las responsabilidades de cada uno de ellos no siempre son bien conocidas y respetadas por lo que, a veces, se generan malentendidos y discusiones.

1.1. Agentes que intervienen en las obras:

- 1.1.1. Introducción.
- 1.1.2. Promotor.
- 1.1.3. Projectista.
- 1.1.4. Project Manager.
- 1.1.5. Director de Obra.
- 1.1.6. Director de Ejecución de Obra.
- 1.1.7. Coordinador de Seguridad.
- 1.1.8. Empresas de Control de Calidad.
- 1.1.9. Suministradores de productos.
- 1.1.10. Propietarios o usuarios.
- 1.1.11. Constructor.
- 1.1.12. Jefe de Obra.
- 1.1.13. Subcontratista.

1.2. Organigrama.

1.3. Requisitos básicos de la edificación:

- 1.3.1. Relativos a la funcionalidad.
- 1.3.2. Relativos a la seguridad.
- 1.3.3. Relativos a la habitabilidad.

1.4. Dirigir la obra: consideraciones previas

- 1.4.1. Posicionamiento de la propiedad.
- 1.4.2. Posicionamiento del projectista.
- 1.4.3. Posicionamiento de la dirección de obra.
- 1.4.4. Posicionamiento del gerente de la empresa constructora.
- 1.4.5. Posicionamiento del Jefe de Obra.
- 1.4.6. Posicionamiento de los colaboradores.

Construction Management

1.5. Relaciones entre las partes:

- 1.5.1. ¿Quién dirige?
- 1.5.2. Consideraciones a tener en cuenta.
- 1.5.3. Relaciones entre las partes.
- 1.5.4. Actuaciones de las partes.
- 1.5.5. Documentación.
- 1.5.6. Resolución de conflictos.
- 1.5.7. Building Information Modeling (BIM).

1.6. Fundamentos de dirección de empresas:

- 1.6.1. Consideraciones previas.
- 1.6.2. Dirección por objetivos.
- 1.6.3. Diseño de objetivos.
- 1.6.4. Riesgos de la dirección por objetivos.
- 1.6.5. Dirección por misiones.

1.7. Estrategia.

1.8. Plan de negocio (Business Plan):

- 1.8.1. Objetivo, presentación y análisis.
- 1.8.2. Estructura del Plan de Negocio:
 - 1.8.2.1. Presentación de la empresa.
 - 1.8.2.2. Productos / Servicios. Innovación.
 - 1.8.2.3. Mercado.
 - 1.8.2.4. Competencia.
 - 1.8.2.5. Clientes.
 - 1.8.2.6. Recursos humanos y materiales.
 - 1.8.2.7. Finanzas.
 - 1.8.2.8. Estructura jurídica. Fiscalidad.
 - 1.8.2.9. Procedimientos de la empresa.

1.9. Misiones del gerente (Manager):

- 1.9.1. Planificar.
- 1.9.2. Organizar.
- 1.9.3. Coordinar recursos.
- 1.9.4. Dirigir.
- 1.9.5. Controlar la gestión y los presupuestos.

1.10. Tipos de gestión:

- 1.10.1. Construcción.
- 1.10.2. Project Management.
- 1.10.3. Construction Management.

Construction Management

MÓDULO 2. Contratar (saber vender) nuestros servicios

15 horas

El cometido de nuestra empresa es generar un proceso de transformación de aquello que compramos y contratamos. El inicio del proceso es la firma del contrato con nuestro cliente y de eso trata este segundo módulo, de los procesos y técnicas de contratación. Además, se analizarán los sectores público y privado y las particularidades de cada uno de ellos.

2.1. El proceso de contratación.

2.2. Conocimiento del mercado:

2.2.1. La penetración en el mercado.

2.2.2. El cliente:

2.2.2.1. Técnicas para interesar al cliente.

2.2.2.2. Conocimiento del producto.

2.2.2.3. Conocimiento del cliente y sus necesidades.

2.3. Equipo de estudios.

2.4. Participación en concursos públicos y privados: necesidad y diferencias.

2.5. Sector Privado:

2.5.1. Conocimiento del concurso.

2.5.2. Clientes.

2.6. Gestión de la oferta:

2.6.1. Elaboración.

2.6.2. Presentación.

2.6.3. Seguimiento.

2.6.4. Adjudicación.

2.7. Contratos.

2.8. Tipos de contratos de ejecución de obras:

2.8.1. Según alcance.

2.8.2. Según responsabilidad del proyecto.

2.8.3. Revisión, riesgos y precauciones.

2.8.4. Otros riesgos asumibles.

2.8.5. Formalización.

2.9. Sector Público:

2.9.1. Conocimiento del concurso.

2.9.2. Tipos de concursos.

2.9.3. Licitación. Documentos.

2.9.4. Preparación de ofertas.

2.9.5. Presentación de proposiciones.

2.9.6. Tipos de contrato.

2.9.7. Contenido de los contratos.

Construction Management

2.9.8. Uniones de empresarios. UTE.

2.10. Servicio Post Venta:

2.10.1. Respuesta inmediata.

2.10.2. Atención de necesidades y /o reclamaciones.

MÓDULO 3. Planificación y control de obras

20 horas

La planificación consiste en el conjunto de actuaciones previas, simultáneas y posteriores a la ejecución de los trabajos que nos permiten conocer, actuar, controlar, prever y finalizar con éxito la tarea que nos hayan encargado. Cualquiera que sea la naturaleza de los trabajos que tengamos que ejecutar siempre efectuamos una planificación previa, a veces inmediata y en otras ocasiones más completa.

3.1. Definición.

3.2. Descripción.

3.3. Ventajas.

3.4. Estrategia.

3.5. Recursos.

3.6. Desarrollo de la planificación:

3.6.1. Fases.

3.6.2. Definición de conceptos.

3.6.3. Inicio de una obra.

3.6.4. Planteamiento de la planificación.

3.6.5. Estimación. Elección de actividades.

3.6.6. Ejecución de la programación.

3.6.7. Remanente.

3.6.8. Planes de Calidad, Medio Ambiente y Seguridad.

3.6.9. Preparación de la finalización de la obra.

3.6.10. Reuniones de planificación.

3.7. Resumen.

3.8. Algunas consideraciones.

3.9. Control de la obra:

3.9.1. Definición.

3.9.2. Descripción.

3.9.3. Desarrollo.

3.9.4. Curvas "S".

Construction Management

- 3.9.5. Reuniones de control.
- 3.9.6. Control de las actividades significativas.
- 3.10. Variaciones en las obras.
- 3.11. Actualizaciones.
- 3.12. Finalización de las obras.
- 3.13. Documentos a considerar.
- 3.14. Archivo.
- 3.15. Algunas consideraciones.

MÓDULO 4. Gestión de compras y subcontratos

34 horas

El cometido de nuestra empresa es generar un proceso de transformación de aquello que compramos y contratamos en el producto que desea nuestro cliente. Trataremos en este módulo de nuestros proveedores y nuestras entradas, es decir, de aquello que compramos y contratamos. De aprender a conseguir los recursos necesarios en óptimas condiciones de calidad, precio y plazo.

- 4.1. Organización de la gestión de compras:
 - 4.1.1. Objeto.
 - 4.1.2. Organigrama y funciones.
 - 4.1.3. Estrategia de compras.
- 4.2. Procedimiento:
 - 4.2.1. Planificación de compras.
 - 4.2.2. Matriz de Kraljic.
 - 4.2.3. Redacción de requisitos y especificaciones.
 - 4.2.4. Selección de proveedores.
 - 4.2.5. Petición de ofertas.
 - 4.2.6. Análisis y comparación de ofertas. Cuadro comparativo.
 - 4.2.7. Formalización del contrato.
 - 4.2.8. Tipos de contratos. Contenido mínimo de un contrato:
 - 4.2.8.1. Contrato de suministro.
 - 4.2.8.2. Pedido.
 - 4.2.8.3. Contrato de subcontratistas.
 - 4.2.8.4. Contrato de alquiler de medios auxiliares y maquinaria.
 - 4.2.8.5. Contrato de prestación de servicios.
 - 4.2.8.6. Acuerdos marco.
 - 4.2.9. Gestión de los contratos:
 - 4.2.9.1. Ampliación del contrato.

Construction Management

4.2.9.2. Facturación de proveedores.

4.2.9.3. Liquidación del contrato.

4.3. Evaluación de proveedores:

4.3.1. Evaluación inicial.

4.3.2. Evaluación de contratos terminados.

4.3.3. Evaluación histórica.

4.3.4. Proveedores no acreditados.

4.3.5. Catálogo de proveedores.

4.4. Compras en obras en UTE.

4.5. Compras internacionales:

4.5.1. Condiciones contractuales.

4.5.2. Contratos FIDIC (International Federation of Consulting Engineers).

4.5.3. Incoterms (International Commercial Terms).

4.6. Gestión de Stocks: acopios.

4.7. Indicadores de gestión de compras.

4.8. Lean Management.

4.9. Subcontratación:

4.9.1. Descripción.

4.9.2. Niveles.

4.9.3. Requisitos.

4.9.4. Recomendaciones.

4.10. Negociación:

4.10.1. El buen negociador.

4.10.2. Antes de la negociación.

4.10.3. Durante la negociación.

4.10.4. Después de la negociación.

4.11. Anexos módulo.

MÓDULO 5. Ejecución de obras**15** horas

La ejecución de una obra es un proceso complejo en el que participan numerosos agentes y que comprende un sinnúmero de actividades interrelacionadas entre sí que hay que coordinar para llegar al fin previsto. El fin previsto es un edificio, o infraestructura, construido con calidad, seguridad y respeto al medio ambiente en el precio y el plazo previsto y que debe cumplir con las especificaciones del proyecto, el contrato y la normativa vigente.

5.1. Fase redacción del proyecto (si procede).**5.2. Fase de ejecución de la obra:**

5.2.1. Designación del equipo de obra.

5.2.2. Estudios previos:

5.2.2.1. Estudio de los documentos contractuales.

5.2.2.2. Estudio del entorno de la obra.

5.2.2.3. Trámites iniciales.

5.2.3. Organización de la obra.

5.2.4. Gestión de la obra:

5.2.4.1. Planificación de los plazos de ejecución.

5.2.4.2. Planificación económica.

5.2.5. Los recursos.

5.2.6. Control de la ejecución:

5.2.6.1. Control de plazos y costes de las obras.

5.2.6.2. Control de ventas y cobros.

5.2.6.3. Control de certificación.

5.2.6.4. Precios contradictorios.

5.2.6.5. Complementarios y modificados.

5.2.6.6. Revisión de precios.

5.2.6.7. Liquidaciones.

5.2.6.8. Riesgos originados por las desviaciones del presupuesto.

5.2.7. Seguimiento administrativo.

5.3. Fase de puesta a disposición de los trabajos:

5.3.1. Documentación.

5.3.2. Acta de recepción.

5.3.3. Liquidación.

5.4. Fase post venta.**5.5. Fin período de garantía.**

Construction Management

MÓDULO 6. Seguridad en las obras

7 horas

La seguridad, la higiene y la prevención en el trabajo constituye el más humano de los aspectos que toca un Jefe de Obra a lo largo de sus actuaciones. Los directivos de una empresa de construcción deben asumir que sin su decidido empeño en estos temas no habrá una verdadera seguridad en las obras.

En este módulo conoceremos aspectos legales y formales referentes a la seguridad, la necesidad de que toda la línea de mando se implique directamente en la seguridad y salud de todo el personal y se analicen situaciones peligrosas para evitar accidentes y dar sensación de seguridad en nuestras obras.

- 6.1. Consideraciones generales.
- 6.2. Estudio y Plan de Seguridad y Salud.
- 6.3. Medios, instalaciones y formación.
- 6.4. Administraciones Públicas, Privadas y Sindicales.
- 6.5. Estudio estadístico.
- 6.6. Accidentes. Tipos de accidentes:
 - 6.6.1. Causas más frecuentes.
 - 6.6.2. Riesgos más comunes.
 - 6.6.3. Actuación ante un accidente.
- 6.7. Seguimiento del Plan de Seguridad y Salud.

MÓDULO 7. Calidad y gestión medioambiental en las obras

15 horas

Las gestiones conducentes a asegurar la calidad y el cuidado del medioambiente son bastante similares, tanto en la obtención del “certificado” que nos acredite como empresas que cumplen las normas establecidas, como en la creación de equipos y procedimientos para conseguir lo anterior. Este módulo detalla los documentos y las actuaciones necesarias para obtener los certificados oficiales conforme se cumplen las normas ISO 9000 e ISO 14000.

- 7.1. Aspectos comunes.
- 7.2. Calidad:
 - 7.2.1. Proceso para conseguir la certificación de calidad.
 - 7.2.2. Plan de Calidad.
 - 7.2.3. Plan de Puntos de Inspección.
 - 7.2.4. No Conformidades.
 - 7.2.5. Recomendaciones.

Construction Management

7.3. Gestión del Medio Ambiente:

7.3.1. Plan de Gestión Medioambiental.

7.3.2. Gestiones imprescindibles.

7.3.3. Impactos y aspectos medioambientales.

7.3.4. No Conformidades.

7.3.5. Seguimiento del Plan de Gestión Medioambiental.

MÓDULO 8. Técnicas de dirección de personas: factor humano

7 horas

8.1. Aspectos generales:

8.1.1. Llegar a directivo.

8.1.2. Preparar el cambio.

8.2. Organigrama:

8.2.1. ¿Quién es mi jefe?

8.2.2. Organizaciones formales e informales.

8.3. Conocer a tu personal: nombres, situaciones personales, puntos fuertes y de mejora.

8.4. Información y comunicación.

8.5. Motivación y alcance:

8.5.1. Motivación extrínseca.

8.5.2. Motivación intrínseca.

8.5.3. Motivación trascendente.

8.5.4. Formación.

8.6. Técnicas de negociación:

8.6.1. Preparación.

8.6.2. Distinguir entre temas: vitales, importantes y accesorios.

8.7. Comunicación.

8.8. Inteligencia Emocional.

8.9. Asertividad.

8.10. Gestión del Tiempo.

8.11. Actividades de mejora:

8.11.1. Escuchar, formar, ascensos.

8.11.2. Reunión anual de evaluación y objetivos.

8.11.3. Actitud personal, pedir opiniones, tormenta de ideas.

8.12. Reflexiones finales.

Construction Management

MÓDULO 9. Fidelización del cliente

7 horas

La lista de clientes es una de las herramientas más importantes de una empresa, si no la que más. Es responsabilidad de Dirección conservarla, cuidarla y aumentarla tanto como sea posible.

- 9.1. Lista de clientes.
- 9.2. Fórmula del valor ofrecido al cliente:
 - 9.2.1. Prestaciones contractuales.
 - 9.2.2. Prestaciones extras.
 - 9.2.3. Precio.
 - 9.2.4. Incomodidad.
 - 9.2.5. Inseguridad.
- 9.3. Rentabilidad de la fidelización.
- 9.4. Características del personal en contacto con el cliente.
- 9.5. Marketing Relacional.
- 9.6. Proceso para fidelizar clientes.
- 9.7. Actuación ante una reclamación.

Construction Management

Autores



Josep M^a Milego

Arquitecto Técnico en Ejecución de Obras, colegiado nº 3350, promoción 1972. Máster en Dirección y Organización de Empresas de la Construcción es, además, profesor en la Universitat Politècnica de Catalunya y en diversos colegios profesionales de España.

Antonio M^a Simarro

Ingeniero de Caminos Canales y Puertos, colegiado nº 2612, promoción 1966.

Máster en Dirección de Empresas es profesor en el Colegio de Ingenieros de Caminos de Barcelona y en la Universitat Politècnica de Catalunya.

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.

