

## Curso Online de Gestión y tramitación de Concursos Públicos

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

**ARGENTINA**  
(54) 1159839543

**BOLÍVIA**  
(591) 22427186

**COLOMBIA**  
(57) 15085369

**CHILE**  
(56) 225708571

**COSTA RICA**  
(34) 932721366

**EL SALVADOR**  
(503) 21366505

**MÉXICO**  
(52) 5546319899

  
Iniciativas Empresariales  
*| estrategias de formación*



atcliente@iniciativasempresariales.edu.es  
america.iniciativasempresariales.com  
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp  
(34) 601615098

**PERÚ**  
(51) 17007907

**PANAMÁ**  
(507) 8338513

**PUERTO RICO**  
(1) 7879457491

**REP. DOMINICANA**  
(1) 8299566921

**URUGUAY**  
(34) 932721366

**VENEZUELA**  
(34) 932721366

**ESPAÑA**  
(34) 932721366

## 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.

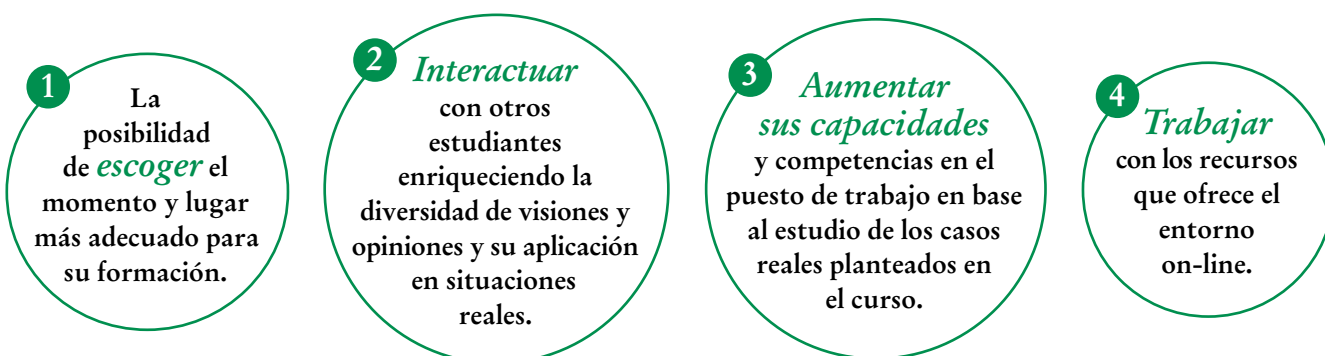
Para acceder a estas contrataciones es necesario conocer tanto la organización del sector en el que se va a licitar como los procesos de contratación (a nivel macro y micro) de la Administración Pública, así como la legislación que la sustenta (derivada de la transposición de Directivas Europeas al respecto).

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 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 30 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 tramitación de Concursos Públicos

## Objetivos del curso:

---

- 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.

## Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 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

2 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 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

37 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.

## 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

13 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.

# Gestión y tramitación de Concursos Públicos

## Autor



### 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.

## 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.

