



# CURSO DE LICITACIÓN Y NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

**Modalidad**  
**Presencial/Elearning**

**Reunión con Relator**  
**Costo 0**

**Incluye**  
**Diploma y Certificado**





## Objetivo general

Desarrollar habilidades avanzadas en licitación y negociación de contratos bajo modalidades EPCM, suma alzada y uso de recursos, integrando criterios de gestión de claims, multas, KPIs y cumplimiento de hitos.



## Objetivos específicos

- Comprender las modalidades de contratación EPCM, suma alzada y uso de recursos. Aplicar criterios de gestión de claims y establecimiento de multas. Desarrollar habilidades para el cumplimiento de KPIs e hitos.



## Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



### ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



### ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



### PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

## Temario del curso:

### Módulo 1

Introducción A La Licitación Y Negociación De Contratos

Contenidos:

Definición y objetivos de la licitación de contratos.

Principios básicos de la negociación efectiva.

Elementos clave en la gestión de contratos.

Impacto de modalidades de contratación en el proyecto.

Actividad práctica: Análisis de un caso de estudio sobre licitación y negociación de contratos.

### Módulo 2

Modalidades De Contratación: EPCM, Suma Alzada Y Uso De Recursos

Contenidos:

Características de la modalidad EPCM.

Ventajas y desventajas de la suma alzada.

Uso de recursos: conceptos y aplicación.

Comparación de modalidades en diferentes contextos.

Actividad práctica: Taller de comparación de modalidades en un proyecto simulado.

### Módulo 3

Gestión De Claims Y Establecimiento De Multas

Contenidos:

Identificación y gestión de claims en contratos.

Criterios para el establecimiento de multas.

Procedimientos de resolución de disputas.

Estrategias para mitigar riesgos contractuales.

Actividad práctica: Simulación de un escenario de claims y propuesta de resolución.

### Módulo 4

Uso De KPIs Y Cumplimiento De Hitos

Contenidos:

Definición y tipos de KPIs en contratos.

Importancia del seguimiento de hitos en proyectos.

Relación entre KPIs y el éxito del contrato.

Herramientas para el monitoreo efectivo de KPIs.

Actividad práctica: Diseño de un sistema de KPIs para un proyecto específico.

### Módulo 5

Estrategias Avanzadas De Negociación

Contenidos:

Técnicas de negociación en contextos complejos.

Psicología de la negociación y toma de decisiones.

Estrategias para negociaciones multipartitas.

Uso de tecnología en la negociación de contratos.

Actividad práctica: Role-playing en negociación avanzada.

### Módulo 6

Evaluación Y Cierre De Contratos

Contenidos:

Criterios para la evaluación del desempeño contractual.

Técnicas de cierre de contratos exitosos.

y mucho más...

## Datos del Organismo Capacitador:

|                      |                                           |
|----------------------|-------------------------------------------|
| Nombre Empresa OTEC: | Capacitaciones GoCursos SPA               |
| Rut:                 | 77919346-2                                |
| Giro:                | Servicio de Capacitaciones                |
| Dirección            | Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile     |
| Cuenta Bancaria      | Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander |
| Email:               | contacto@gocursos.cl                      |