



MANEJO DE LICITACIONES, CONTRATOS Y PROPUESTAS TÉCNICAS-COMERCIALES

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades para gestionar licitaciones y contratos de manera eficiente en un entorno B2B, utilizando técnicas avanzadas de negociación para optimizar propuestas técnicas-comerciales.



Objetivos específicos

- Comprender el marco regulatorio de las licitaciones y contratos.
- Desarrollar habilidades de negociación efectiva en el contexto B2B.
- Elaborar propuestas técnicas-comerciales competitivas.
- Aplicar estrategias de gestión de contratos para asegurar el cumplimiento y éxito del proyecto.



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 Las Licitaciones Y Contratos

Contenidos:

Conceptos Básicos De Licitaciones Y Contratos.

Tipos De Licitaciones Y Su Procedimiento.

Regulaciones Y Normativas Vigentes.

Importancia De La Transparencia En Los Procesos.

Actividad Práctica: Análisis De Un Caso Real De Licitación.

Módulo 2

Propuestas Técnicas-Comerciales

Contenidos:

Elementos Clave De Una Propuesta Técnica-Comercial.

Estructuración Y Diseño De Propuestas Efectivas.

Criterios De Evaluación De Propuestas.

Estrategias Para Destacar En Un Entorno Competitivo.

Actividad Práctica: Creación De Una Propuesta Técnica-Comercial Simulada.

Módulo 3

Negociación B2B

Contenidos:

Técnicas Avanzadas De Negociación.

Factores Clave En La Negociación B2B.

Gestión De Conflictos Y Objeciones.

Cierre De Negociaciones Exitosas.

Actividad Práctica: Role-Playing De Negociación En Equipos.

Módulo 4

Gestión De Contratos

Contenidos:

Ciclo De Vida De Un Contrato.

Monitoreo Y Control De Contratos.

Identificación Y Gestión De Riesgos Contractuales.

Resolución De Disputas Y Cumplimiento Legal.

Actividad Práctica: Simulación De Gestión De Contratos En Un Proyecto Real.

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