

▶ PRESENTACIÓN:

Estudios recientes han mostrado que menos de un 10 % del personal que participa en la ejecución de proyectos ha recibido capacitación formal en Administración de Contratos, y además, la mayor parte de sus conocimientos han sido adquiridos en la práctica laboral, a través del ensayo y error.

El panorama que enfrentan las organizaciones requiere de soluciones concretas que lleven a la práctica una nueva visión de la administración de contratos, previniendo y manejando reclamos, administrando de manera correcta al personal, resolviendo conflictos a través de la negociación y aplicando nuevas estrategias de gestión en la administración de proyectos.

Este curso, provee al personal clave las técnicas necesarias para aplicar principios teóricos y herramientas que lleven a un mejoramiento en la gestión productiva por medio de una mejora en la comunicación, administración de personal, negociación, dirección y planificación, impactando en el desarrollo empresarial en reducción de pérdidas, mejoramientos de las relaciones dentro de los proyectos y finalmente una mayor satisfacción del cliente a través de una mayor entrega de valor.

▶ OBJETIVO GENERAL:

Aplicar herramientas y metodologías para la administración de contratos, evitando o reduciendo conflictos en la relación contractual, logrando de modo eficaz y eficiente los resultados esperados por el contrato.

▶ DIRIGIDO A:

Ejecutivos, profesionales y/o administrativos que se desempeñen en empresas productivas o de servicios.

▶ RELATOR:



JORGE SABAT YEVENES

Gerente de Proyectos y Administración de Sercogest S.A. Fue ejecutivo de Aguas Andinas durante 16 años, administrador de proyectos en planta El Trenal y la Farfana, lideró procesos de gestión de calidad en Gestión Comercial, implementación de SAP, BSC, ABC Costing, evaluación de proyectos, normas ISO, Gerente de Finanzas y Control de Gestión de Titan Europe, Sub director de Adm. y Finanzas de Hospital San José y Subgerente de Adm. y Finanzas de Frigoman. Ha realizado evaluación de proyectos mineros para Innovación Minera y Metalúrgica. Ingeniero Comercial Universidad de Concepción, MBA y Master of Arts in Economics, Universidad Católica de Lovaina, Bélgica

▶ FASES E HITOS DE UN PROCESO DE CONTRATACIÓN

- Planificación de la contratación
- Organización de la contratación
- Documentos
- Administración de contratos
- Seguimiento del contrato
- Cierre del contrato

▶ ETAPAS DE ANÁLISIS DEL RIESGO EN CONTRATOS

- Gestión de riesgos en contratos
- Planificación de la gestión de riesgos
- Identificación de riesgos
- Análisis o evaluación de riesgos
- Administración del riesgo
- Seguimiento y control del riesgo

▶ ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN EN LA RELACIÓN MANDANTE-CONTRATISTA- PROVEEDOR

- Fundamentos de la negociación
- Elementos para la negociación
- Negociación por posiciones e intereses
- Comunicación en la negociación
- Relaciones de cooperación
- Construcción de alternativas a la negociación
- Criterios para la persuasión
- Desarrollo de habilidades prácticas de negociación y mediación
- Cierre de la negociación

▶ CONCEPTOS JURÍDICOS Y LEGALES ATINGENTES A LA ADMINISTRACIÓN DE CONTRATOS.

- Normativa laboral aplicada a contratos
- Normativa tributaria aplicada a contratos
- Normativa civil aplicada a contratos
- Normativa comercial aplicada a contratos
- Normativa de seguridad y ambiental aplicada a contratos
- Ley de subcontratación

▶ PROCESO DE GESTIÓN DE CONTRATOS

- Funciones de la administración de contratos
- Atributos de una administración apropiada
- Causas de conflictos en proyectos
- Modificaciones del contrato
- Proceso de modificación
- Documentación de modificación
- Informes y auditorías

▶ OBJECIONES Y RECLAMOS CONTRACTUALES

- Tipos de reclamos
- Causas de los reclamos
- Instancias de solución
- Como defenderse de un reclamo
- Presentación de un reclamo

Duración: 30 hrs.

Código Sence: 12-37-8858-20

Lugar: Fidel Oteiza 1953 Of. 202, Providencia.

HORARIOS Y N° DE JORNADAS:

2 sesiones de 16:00 a 21:15 hrs (1 y 8 de agosto)

2 sesiones de 09:00 a 18:00 hrs (2 y 9 de agosto)

1 sesión de 18:00 a 22:15 hrs (7 de agosto)

FECHAS E INSCRIPCIONES:

Fechas: 1, 2, 7, 8 y 9 de agosto de 2014

Cierre de inscripciones: 22 de julio 2014 (CÓDIGO SENCE)

Plazo de inscripciones con descuento: 15 de julio 2014

Incluye Almuerzo, Break y Cocktail de finalización

VALORES

Público general, pago con tarjetas de crédito y débito : \$398.000

Precio socios Portal Minero e inscripciones hasta el 15 de julio \$368.000

FORMAS DE PAGO:

Particular: contado (efectivo, transferencia) y tarjetas de crédito.

Empresa: 30 días contra factura

DATOS DE DEPÓSITO O TRANSFERENCIA:

Nombre: Portal Minero Capacitación y Desarrollo Ltda. Banco Chile

Cuenta corriente: 159-30855-00

Rut Empresa: 76.151.493-8

E-mail: capacitacion@portalminero.com



Jennifer Silva



562 - 2225 0164



jsilva@portalminero.com

**Cupos
Limitados**