

DESCRIPTOR OFERTA FORMATIVA

IDENTIFICACIÓN

Nombre	Gestión de las adquisiciones y contratos en proyecto
Modalidades de Enseñanza	Presencial
Horas Disponibles	16
Código Sence	1237952088
Dirigido a	Este curso se encuentra destinado a profesionales del área de recursos humanos que trabajan en la administración de contratos de forma directa.
Objetivos Generales	Manejas la diversidad de contratos existentes, sus características, control para el logro de sus labores.

INTRODUCCIÓN

Nuestro cliente, tienen la necesidad de que sus colaboradores tengan mayores conocimientos en la realización de contratos tanto a proveedores, colaboradores, entre otros. Desde el inicio de un contrato hasta el cierre. Es por esto que la necesidad de impartir este curso surge en función de lo que nuestro cliente considera como una de las temáticas más importantes de abordar para poder entregar herramientas a sus colaboradores en la realización de un contrato.

CONTENIDOS

Análisis de riesgo en la gestión de contratos	Aspectos legales en la gestión de contratos	Resolución de controversias en la gestión de contratos
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción y definiciones. - Qué es un contrato. - Distintos tipos de contratos. - El contrato y sus documentos asociados. - El proceso en la gestión de contratos. - Análisis de riesgo en la gestión de contratos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Alcance de la contratación en los proyectos. - Características de relación contractual. - Tipos de contrato según la asignación de las responsabilidades de las partes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aspectos legales en la gestión de contratos. - Resolución de controversias en la gestión de contratos.
Objetivo	Objetivo	Objetivo
Mediante este módulo, los alumnos determinarán entre los distintos tipos de contrato y sus características.	Mediante este módulo, los alumnos podrán construir el rol del administrador de contratos en un proyecto.	Mediante este módulo, los alumnos mostrarán la visión del ciclo de vida del contrato, focalizando en decisiones mas estratégicas que tácticas.

DESCRIPTOR OFERTA FORMATIVA

Estrategias de resolución en conflictos

- Estrategias de resolución de conflictos.
- Estrategias en la prevención y resolución de conflictos.
- Cierre de contratos.

Objetivo

Mediante este módulo, se entregará a los alumnos podrán demostrar los grupos de procesos en la gestión de adquisiciones, planificación, selección, administración y cierre.

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS MODALIDAD PRESENCIAL

Adquisición de Conocimiento	Adquisición de Habilidades	Adquisición de Actitudes
Las clases teóricas se desarrollaran a través de la exposición de los contenidos por parte del relator asistido con material escrito y audiovisual. Se realizará en forma individual con supervisión directa en donde se explicará los procesos técnicos relacionados a través de las herramientas informáticas descritas.	A través de guías de trabajo, el relator contextualizará el uso de las herramientas contables e informáticas con el objeto de dar soluciones prácticas y concretas a las reales necesidades de los trabajadores en el puesto de trabajo.	En general se fomentarán actitudes comunicacionales y de colaboración a través de las actividades prácticas relacionadas al contenido en las cuales se valoraran las opiniones tanto de los alumnos como la del relator.

PERFIL DEL RELATOR

Abogado o Técnico Jurídico al menos 5 años de experiencia comprobable. Experiencia como docente o facilitador de procesos en la formación y capacitación en adultos. Mínimo 3 años.