

CURSO DE TÉCNICAS DE PREPARACIÓN DE OFERTAS ©

introducción

Tras una etapa muy dinámica en el sector de la construcción, la **licitación pública** ha caído drásticamente y la concurrencia no deja de aumentar.

La **presión competitiva** a la que se enfrentan las ingenierías y las constructoras está motivando un cambio en el enfoque de sus ofertas.

En definitiva, **la contratación es ahora lo más crítico** y, si queremos tener éxito, debemos concentrar nuestros mejores recursos en esa labor, además de todo nuestro saber-hacer.

En este curso se reflexiona acerca de cómo hemos estado haciendo las cosas, cómo las debiéramos hacer y cómo podemos lograr una **mejora sustancial**, tanto en los métodos como en los resultados, con permiso de los juicios de valor.

formato

- Presencial / 12 horas
- Sesiones semanales
- Grupo mínimo de 8 alumnos
- Organización según preinscripciones

organización

DIRIGIDO A: Personal de departamentos técnicos, de estudios o de contratación que desee mejorar su posicionamiento en contratación pública o privada.

MATERIAL: Se entregará material didáctico en PDF.

METODOLOGÍA: El enfoque del curso será muy práctico, contado desde la experiencia.

CERTIFICADOS: Se expedirán certificados de aprovechamiento o de asistencia (mín. 75%).

OBJETIVOS: Al finalizar el curso, el profesional habrá adquirido, desarrollado o mejorado competencias necesarias para ejercer su labor en departamentos de estudios o de contratación de empresas de ingeniería y construcción.

PRECIO: **375 €**, más IVA 21%, bonificable para asalariados.
 20% de descuento para empresas o colectivos con convenio.
 30% de descuento para profesionales en desempleo (plazas limitadas)

INSCRIPCIÓN: <http://www.ingenesis.es/component/proforms/formulario-de-preinscripcion.html>
 Para gestión de bonificaciones o formación *in-company* contacte vía info@ingenesis.es

Formación Bonificable
por Fundación Estatal

* Curso bonificable en función del crédito disponible y de las características de la empresa.

Gestionado por 
competecnia

programa

El curso se compone del siguiente temario:

Objetivos y Estrategia

La importancia de licitar y de saber licitar.
 Actitud frente a escenarios adversos.
 Estrategia, medios e inversión. Perfiles profesionales. Orientación al cliente frente a orientación al producto.

Documentos

Imagen corporativa. Estructura documental. Uso de plantillas y técnicas de maquetación. Estilos de redacción. Integración de elementos gráficos. Relativización de textos-tipo.

Diagramas y Planos

Presentación de diagramas (Gantt, PERT y espacios-tiempo). Base metodológica y coherencia. Planos explicativos.

Desarrollo

Estudio de pliegos de condiciones. Estudio del cliente y de la competencia. Análisis y parámetros de decisión. *Brainstorming*. Elementos diferenciadores. Elementos creativos. Gestión del conocimiento y del talento. Productividad y eficiencia. *Feedback*.