# Principios y prácticas de gestión de contratos

Código: PM-104

**Propuesta de Valor:** CAPACITACIÓN GERENCIAL

**Duración:** 32 Horas

Aprenda a gestionar todos los aspectos de la adquisición de proyectos de forma eficaz.
En este curso, aprenderá a gestionar todos los aspectos de la adquisición de proyectos de forma eficaz. Descubrirá la lógica detrás de los principios y prácticas de contratación, y aprenderá los términos, técnicas y herramientas para convertir las necesidades del proyecto en bienes y servicios subcontratados. Aprenderá a garantizar adquisiciones exitosas al comprender los roles, responsabilidades y expectativas de las partes interesadas internas y externas involucradas en la cadena de adquisiciones.
En este curso de desarrollo de habilidades, pasará el 70% del tiempo de clase trabajando en actividades de contratación, desde la documentación de los requisitos hasta el cierre del contrato. Los ejercicios incluyen el desarrollo de una estrategia de adquisiciones, la selección de contratos, la revisión y actualización de los planes de trabajo, la gestión de riesgos, la negociación de la resolución de reclamaciones y la recopilación de lecciones aprendidas.

Más información: AQUÍ

Reserve su plaza: AQUÍ

## AUDIENCIA

- Cualquier persona involucrada en la contratación de cualquier tipo. Ya sea que sea miembro del equipo, gerente de proyecto o ejecutivo, este curso pondrá en perspectiva la mecánica de las adquisiciones.

## PRE REQUISITOS

- Fundamentos de la gestión de proyectos
- Gestión de proyectos de TI

## OBJETIVOS

- Pasos y etapas de la gestión de contratos desde el análisis de necesidades hasta el cierre
- Términos y terminología de contratación y adquisiciones
- Requisitos legales de los contratos y sus implicaciones
- Ingredientes para el éxito de la contratación

Cognos tiene un único cronograma virtual para todos los países de habla Hispana. Los cursos presenciales están disponibles a través de los centros franquiciados.
Copyright © Cognos 2020 Todos los derechos reservados.
Nuestro sitio: https://cognos-capacitacion.com

- Conversión de los objetivos del proyecto en requisitos del contrato
- Aplicaciones y debilidades de los tipos de contrato
- Transferencia de riesgo mediante términos y condiciones de contratación
- Impacto de los subcontratistas

## CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

- Este curso lo califica para las siguientes Unidades de Desarrollo Profesional (PDU) de PMI®:
  - Liderazgo = 7
  - Gestión estratégica y empresarial = 7
  - Gestión de proyectos técnicos = 7

Total = 21

## CONTENIDO

### 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN DE ADQUISICIONES

1.1. DIAGRAMA DE RED DEL HORARIO DEL CONTRATO
1.2. TERMINOLOGÍA: ADQUISICIONES Y CONTRATACIÓN
1.3. DEFINICIÓN DE CONTRATO: PRÁCTICA Y LEGAL
1.4. OBJETO DE LOS CONTRATOS
1.5. TRANSFERENCIA DE RIESGOS MEDIANTE CONTRATACIÓN
1.6. DEFINICIÓN DE ÉXITO DE CONTRATACIÓN
1.7. MAPEO DE PARTES INTERESADAS
1.8. EXPECTATIVAS DE LAS PARTES INTERESADAS
1.9. CADENA DE COMUNICACIONES

### 2. ANÁLISIS DE NECESIDADES

2.1. OBJETIVOS DE LOS DOCUMENTOS DE REQUISITOS
2.2. DOCUMENTOS DE REQUISITOS PARA SOW
2.3. TIPOS DE CONTRATO
2.4. ERRORES DE GESTIÓN DE CONTRATOS
2.5. ROL DEL DEPARTAMENTO LEGAL

### 3. PLANIFICAR ADQUISICIONES

3.1. DOCUMENTOS DE PLANIFICACIÓN
3.2. DOCUMENTOS DE REQUISITOS
3.3. PLAN DE GESTIÓN DE ADQUISICIONES
3.4. SEMBRAR
3.5. PAQUETES DE OFERTA
3.6. DOCUMENTOS DE LICITACIÓN
3.7. CRITERIOS DE SELECCIÓN DE FUENTE

### 4. REALIZAR ADQUISICIONES

Cognos tiene un único cronograma virtual para todos los países de habla Hispana. Los cursos presenciales están disponibles a través de los centros franquiciados.
Copyright © Cognos 2020 Todos los derechos reservados.
Nuestro sitio: https://cognos-capacitacion.com

4.2. PARTICIPACIÓN DE PROVEEDORES
4.3. CONFERENCIAS PUBLICITARIAS Y DE LICITADORES
4.4. TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE PROPUESTAS
4.5. SEGUIMIENTO DOCUMENTAL Y DILIGENCIA DEBIDA
4.6. NEGOCIACIONES BASADAS EN PRINCIPIOS VERSUS NEGOCIACIONES POSICIONALES
4.7. OBJETIVOS DE LOS PROCESOS DE NEGOCIACIÓN

### 5. ADMINISTRAR LAS ADQUISICIONES

5.1. MAPEO DE PARTES INTERESADAS
5.2. EQUIPO DE PROCURAMIENTO
5.3. GESTIÓN DE RELACIONES CON PROVEEDORES
5.4. MONITOREAR EL DESEMPEÑO
5.5. CONTROLES DE CAMBIO DE CONTRATO
5.6. ENMIENDA DE CONTRATO
5.7. REVISIONES DE DESEMPEÑO
5.8. SISTEMAS DE PAGO
5.9. ADMINISTRACIÓN DE RECLAMACIONES

### 6. CERRAR ADQUISICIONES

6.1. MAPEO DE PARTES INTERESADAS
6.2. TERMINACIÓN ANTICIPADA
6.3. LECCIONES APRENDIDAS
6.4. AUDITORÍAS DE ADQUISICIONES
6.5. ASENTAMIENTOS NEGOCIADOS
6.6. PROBLEMAS DE CONTRATACIÓN Y SUS SOLUCIONES
6.7. INGREDIENTES PARA EL ÉXITO DE LA CONTRATACIÓN

## BENEFICIOS

- Al finalizar el curso, podrás realizar la planificación de adquisiciones desde el análisis de necesidades hasta la creación de paquetes de licitación.

Cognos tiene un único cronograma virtual para todos los países de habla Hispana. Los cursos presenciales están disponibles a través de los centros franquiciados.
Copyright © Cognos 2020 Todos los derechos reservados.
Nuestro sitio: https://cognos-capacitacion.com