



CURSO ONLINE

NEGOCIACIÓN EN EL SECTOR CONSTRUCCIÓN

ESTRATEGIAS Y HERRAMIENTAS TÉCNICAS PARA MEJORES RESULTADOS

 **MODALIDAD:**
10 sesiones en vivo

 **DURACIÓN:**
25 horas

 **INICIO:**
22 de Agosto

 **HORARIO:**

Lunes de 7:00 pm a 9:00 pm y Miércoles de 7:00 pm a 10:00 pm

PRESENTACIÓN

El curso ha sido diseñado en base a la experiencia de la mejores prácticas de negociación de la construcción, los módulos abordan elementos claves de la realidad actual y contempla la estructura, contratación, clasificación y movilidad, tiempo de trabajo y retribución, prevención de riesgos laborales, derechos sindicales, finiquito etc, cada una de ellas bajo los lineamientos legales del Perú. Así mismo, se expondrán casos propios del docente y de las constructoras donde él brindó servicios. El curso no se enfoca en modelos de contratos entre contratista/cliente, su valor radica en las negociaciones contractuales con proveedores, staff, sindicato, sub contratistas y cuadrillas de obra.

Se utilizarán herramientas de negociación a fin de ser aplicables en la gestión de la construcción y que van a permitir que como profesionales puedan desarrollarse en los diversos niveles de la gestión de la obra obteniendo el mayor éxito y/o beneficios a nivel personal y organizacional.

OBJETIVOS

- Los alumnos conocerán las herramientas de negociación en base a las mejores prácticas.
- Adquirirán capacidad de negociación con todos los grupos de interés y sobre el uso correcto de herramientas de negociación.
- Lograr una mayor cantidad de beneficios en un proceso de negociación eficaz.

METODOLOGÍA

El curso se desarrolla en la modalidad online. Se mantendrá una activa participación de los estudiantes. El profesor sirve como guía y, gracias a su experiencia, resuelve dudas técnicas. Se usará el desarrollo de casuística para lograr un mejor entendimiento de los temas a tratar. Se desarrollarán talleres y aplicación de herramientas para la gestión de negociación.

NIVEL DE COMPETENCIA

Intermedio.

Se recomienda de 5 a más años de experiencia.

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 1 - NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES DE MATERIALES

Una eficiente negociación de compras y aprovisionamientos permitirá lograr los beneficios para el proyecto y para la empresa, ya que se trata de materiales, insumos o consumibles prioritarios para mantener el ritmo de la obra y, a su vez condiciona la eficiencia del proceso y la calidad del entregable. Este módulo se revisará los elementos y herramientas para una negociación eficiente, y será acompañado de herramientas y causística.

1. El contrato con proveedores de materiales
2. Cláusulas frecuentes
3. La teoría de la torta
4. Poder de negociación con proveedores de materiales
5. Taller de negociación con proveedores de materiales.

MÓDULO 2 - NEGOCIACIÓN CON SUB CONTRATAS

Los contratistas y subcontratistas comparten roles desde la etapa de licitación para lograr estrategias que rentabilicen su trabajo. Asimismo, la relación entre las partes en un inicio contribuye a educir los costos del proyecto y aumentar sus beneficios económicos mediante negociación para reducir costos de servicios. El sub contratista es un socio estratégico y tiene un rol importante en la construcción realizando gran parte de las tareas especializadas en un proyecto. En este módulo se revisarán terminos contractuales y se revisará casos del docente.

1. El contrato con sub contratatas
2. Cláusulas frecuentes
3. La teoría de beneficios mutuos
4. Poder de negociación con sub contratatas
5. Taller de negociación con sub contratatas



MÓDULO 3 - NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS

En la mayoría de casos, dentro de la relación entre el contratista y sus aliados estratégicos, el cliente o mandante es una empresa que opera en otro sector de la industria. Es una empresa especializada, pero cuyas fortalezas no están enfocadas en lidiar con los detalles del manejo de un proyecto o la supervisión de un subcontratista, proveedor y su equipo de trabajo. Es más, el cliente probablemente establece lineamientos generales dirigidos a la supervisión. Es por ello que en este módulo se revisará lineamientos sintonizados con las directrices del cliente y dirigidos a nuestros aliados estratégicos.

1. El contrato de construcción
2. Cláusulas frecuentes (vicios en los contratos)
3. Poder de negociación con los principales o dueños de organizaciones (estado)
4. Taller de negociación de contratos de construcción

MÓDULO 4 - NEGOCIACIÓN CON SINDICATOS

Conocido como la negociación colectiva. Se consideran las experiencias, las relaciones entre los sindicatos y la contratista. Este módulo tratará, específicamente, de los procesos de negociación y los impactos que dichos cambios ejercen en la eficiencia y equidad del trabajo.

1. Los convenios colectivos de construcción civil
2. Casuística y estrategias para con los sindicatos
3. Poder de negociación con sindicatos de construcción civil
4. Taller de negociación con sindicatos de construcción civil.

MÓDULO 5 - NEGOCIACIÓN CON STAFF DE OBRA Y CUADRILLAS

Los profesionales que conforman un equipo de trabajo estable muchas veces tienen las limitaciones de plazos temporales, y es que la rotación de personal es corta y los proyectos son de corta duración, comparados con puestos estratégicos en la oficina principal. No obstante, el core del negocio de la constructora es la obra y llegar a acuerdos con el staff de obra y las cuadrillas. Lograr la tranquilidad de las partes es un punto clave para el éxito del proyecto. Estos profesionales se conciben así mismos como el nexo entre todas las partes del proceso productivo –comitente, contratistas y proveedores de materiales-, y se encuentran en una posición incluso más inclasificable que las áreas de soporte de la compañía, incluso del lado estratégico. Ellos no dependen de la diferencia que puedan obtener entre lo presupuestado y los jornales, pero si dependen de que el trabajo se cumpla en tiempo y forma para cobrar sus honorarios y ser recomendados. En este módulo se analizará los desafíos en el control cotidiano del proceso de trabajo en base a acuerdos que beneficien a las partes.

PROFESOR



Mg. Julio Valdivia Ríos

Gestor Empresarial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Magíster en Gestión y Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias por la Escuela de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú (CENTRUM) y la Universidad Politécnica de Madrid. Cuenta con un diplomado en Contrataciones con el Estado otorgado por el Colegio de Economistas del Perú.

Cuenta con 08 años de experiencia en proyectos de construcción en diversas empresas como Graña y Montero, CMC Consorcio Mantto Cypco, FG Edificaciones y HA Ingeniería y Construcción SAC, desempeñándose como Administrador de Proyectos y, más adelante, asumiendo roles de liderazgo como Gerente de Administración y Finanzas.

Ha participado en importantes proyectos de infraestructura, como

- Gran Teatro Nacional (S/ 350 millones)
- Centro Comercial Cerro Colorado Arequipa (S/ 75 millones)
- Shamrock El Polo y Shamrock El Rancho

EVALUACIÓN

No se tendrá evaluación, la nota será dada por el profesor en base a los trabajos grupales en clase.

Participación en los talleres. El profesor evaluará la participación.

RECURSOS QUE SE ENTREGAN A LOS ALUMNOS

Se entregará a los estudiantes las presentaciones en PDF y casos de estudio para desarrollarlos en clase.

SOBRE LOS ALUMNOS

RECOMENDADO PARA

El curso ha sido desarrollado pensando en dueños de empresas, ingenieros y arquitectos con funciones de jefatura, residentes, gerentes de proyectos, jefes de oficina técnica y administradores de contrato.

REQUISITOS DE ENTRADA

Los participantes deben tener experiencia de procesos de gestión de una obra, subcontratos, proveedores, conocimientos básicos de gestión de contrato. Se recomienda de 5 a más años de experiencia.

REQUERIMIENTOS TÉCNICOS

Acceso a Internet (Conexión por cable con una velocidad recomendada de 4Mb/s), micrófono integrado o externo, cámara web integrada o externa (opcional).

SOBRE LOS CERTIFICADOS

Los certificados de Costos Educa son reconocidos y apreciados por las empresas del sector construcción al ser emitidos por una institución de trayectoria y prestigio.



INFORMACIÓN GENERAL

🕒 **Duración:** 25 horas

📅 **Fechas:** 22 y 24 de agosto
05, 07, 12, 14, 19, 21, 26 y 28 de setiembre

🕒 **Horario:** Lunes: 7:00 pm a 9:00 pm y Miércoles: 7:00 pm a 10:00 pm

PROCEDIMIENTO DE INSCRIPCIÓN Y PAGOS

Inversión

Consulta por nuestras tarifas y reservas

Celular: 📞 936 557 481

Email: bromero@costosperu.com

Inscripción

Envíe la orden de inscripción con el pago vía e-mail y recibirá una respuesta de confirmación a la brevedad.

También puede reservar el curso enviando su Orden de Inscripción y pago de reserva (S/ 300) con compromiso de pago del saldo antes del inicio del curso.

Modalidades de Pago

a) Deposito o transferencia en Banco BCP

Moneda: Soles

Numero de Cta. Cte.: 193-1052060-0-68

Numero de Cta. Interbancaria (CCI): 002-193-001052060068-14

b) Plataforma de Pagos en línea - PayU LATAM

Solicite a su consultor el link de pago online con tarjeta de crédito

Aplica a tarjetas de crédito Visa, Mastercard, American Express y Diners

Solicitar cupón de descuento, solo para los casos en que aplique según tabla de descuentos.

A tomar en cuenta:

- Los pagos deberán ser realizados a nombre de COSTOS SAC - RUC 20255391179
- En caso de solicitar facturas, estamos sujetos al 12% de detracción del importe total. Puede pagar el importe total y nosotros procedemos con el pago o puede abonar dicho porcentaje, en la cuenta del Banco de la Nación: 00-000-380512

CONDICIONES Y POLÍTICA

Inversión Incluye:



Certificado Digital

Emitido por COSTOS EDUCA y firmado por los profesores, incluyendo la cantidad de horas del curso, considerando las políticas de entrega de certificados.



Material Académico

El material que complementará el desarrollo del curso se entregará en formato digital.



Acceso a Plataforma Online

Los participantes tendrán acceso por cada curso desde su inicio y por un periodo de 30 días después de concluido.

- Capacidad limitada, la inscripción es según llegada de la orden de inscripción y pago respectivo.
- Nos reservamos el derecho de reprogramar o cancelar el curso, en cuyo caso procederemos a la devolución de los pagos recibidos.
- Nos reservamos el derecho de cerrar la preventa o venta por límite de cupos.

Requisitos Cursos Online

Acceso a Internet (Conexión por cable con una velocidad recomendada de 4Mb/s), Micrófono integrado o externo, Cámara web integrada o externa (opcional).

Políticas de cancelación y cambio de participante

Las anulaciones deberán ser solicitadas por escrito, dirigidas a COSTOS SAC (bromero@costosperu.com), 7 días hábiles antes del evento. Serán reintegradas excepto un 30% por gastos administrativos. Pasada dicha fecha no se reintegrarán inscripciones.

El cambio de la persona inscrita por otra podrá efectuarse hasta 48 horas antes del inicio del curso a través de una comunicación escrita a bromero@costosperu.com, indicando los datos del nuevo participante.

Políticas de entrega de certificados

Los certificados son entregados en formato digital.

A los participantes que tengan pendientes de cancelación no se les entregará el certificado.

La emisión de certificados físicos se realiza previo pago del servicio de envío. El costo dependerá de la localidad.



Ponentes con experiencia y trayectoria empresarial.



Metodología de casos, análisis, talleres.



Temas innovadores para la inmediata aplicación.



Programa de estudios basado en desarrollo de competencias y habilidades.



Flexibles en formato y horarios.



Agrega valor a tu perfil profesional.

BENEFICIOS DEL CURSO

Profesor con amplia experiencia y trayectoria empresarial.

Tema especializado para su aplicación y ejecución inmediata.

Contamos con una plataforma e-learning con acceso 24/7 donde se alojarán ponencias, videos, instructivos y todo el material del curso. Asimismo, se podrán realizar consultas a los profesores en relación a los ejercicios o temas del curso, las mismas que serán resueltas en un horario acordado.

INFORMES E INSCRIPCIONES

bromero@costosperu.com

📞 936 557 481

<https://educa.costosperu.com/negociacion-en-el-sector-construccion>