Costos educa

Formación Ejecutiva de Alto Nivel



CURSO ONLINE

# NEGOCIACIÓN EN EL SECTOR CONSTRUCCIÓN

ESTRATEGIAS Y HERRAMIENTAS TÉCNICAS PARA MEJORES RESULTADOS

**MODALIDAD:**
**Curso Online**

**DURACIÓN:**
**25 horas**

# 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 estrategías 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 contratas
2. Cláusulas frecuentes
3. La teoría de beneficios mutuos
4. Poder de negociación con sub contratas
5. Taller de negociación con sub contratas



## MÓDULO 3 - NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS

En la mayoría de casos, dentro de la relación entre el constratista 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 sub contratista, 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 negociaciónn 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, sub contratos, proveedores, conocimientos básicos de gestion 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

**MODALIDAD:** Curso Online

## RECURSOS QUE SE ENTREGAN A LOS ALUMNOS

- Se compartirá las presentaciones expuestas en clase en formato PDF al finalizar las sesiones.

- Certificado Digital:

  Revisa aquí los requisitos para acceder al certificado **REQUISITOS**

  Revisa aquí nuestros términos y condiciones de servicios, así como nuestras políticas de cancelación o cambios **CONSULTAR AQUÍ**

Costos educa

Formación Ejecutiva de Alto Nivel

Nuestra propuesta es impulsar a que nuestros participantes sean agentes de cambio en sus proyectos y empresas. Para ello, ayudaremos a crear un entorno colaborativo contigo.



Ponentes con experiencia y trayectoria empresarial.



Flexibles en formato y horarios.



Metodología de casos, análisis, talleres.



Programa de estudios basado en desarrollo de competencias y habilidades.



Agrega valor a tu perfil profesional.



Temas innovadores para la inmediata aplicación.

Costos educa

Formación Ejecutiva de Alto Nivel

¡ACCEDE AQUÍ!

https://educa.costosperu.com/asincronico-grabado/

Costos soluciones

COSTOS EDUCA es una unidad de negocios de COSTOS SOLUCIONES