

Dominar el enfoque operativo de la contratación pública

Curso práctico de 2 días - 14h

Ref.: ATH - Precio 2024: 970€ sin IVA

Para conseguir contratos, es importante entender el mundo de la contratación pública, pero también captar las necesidades del comprador, detectar sus expectativas y responder a ellas paso a paso. Este curso le ayudará a entender el proceso y le dará las claves para dar una respuesta pertinente y eficaz.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

Al término de la formación, el alumno podrá:

Conocer la normativa para cumplir las expectativas de un contrato público

Dominar los distintos tipos de procedimientos y contratos

Analice los documentos de la licitación y prepare su respuesta

Incluya las normas de RSE en su respuesta

Seguimiento y ejecución de un contrato público

Anticipar y gestionar los litigios

Aportación teórica y ejercicios prácticos. Debates y reflexiones en grupo.

PROGRAMA

última actualización: 03/2024

1) Conocer la normativa para cumplir las expectativas de un contrato público

- Identificar la normativa sobre contratación pública.
- Identificar el marco general y los diferentes procedimientos.
- Descifrar la jurisprudencia y la legislación actuales.
- Analizar nuevos casos de modificación del mercado.
- Optimización de las medidas relacionadas con la adjudicación.
- Detección de prohibiciones de licitación.
- Distinguir entre ofertas inadmisibles.
- Prevención de ofertas anormalmente bajas.

2) Analice los documentos de la licitación y prepare su respuesta

- Encontrar un anuncio de contrato.
- Identifique las partes de un DCE.
- Identificar los criterios de selección.
- Prepare una respuesta desmaterializada.
- Haga preguntas antes de presentar su oferta.
- Proponer variantes u opciones sujetas a condiciones.

Trabajo práctico : Enumerar los documentos aportados y los que deben presentarse. Rellenar un formulario de compromiso.

3) Incluya las normas de RSE en su respuesta

- Interpretación del desarrollo sostenible en la contratación pública.
- Comprender el concepto de RSE.

PARTICIPANTES

Directores, gerentes, directores de ventas, abogados internos, todos los empleados que deban hacer una oferta comercial a un comprador público.

REQUISITOS PREVIOS

Conocimiento de la normativa sobre contratación pública.

COMPETENCIAS DEL FORMADOR

Los expertos que imparten la formación son especialistas en las materias tratadas. Han sido validados por nuestros equipos pedagógicos, tanto en el plano de los conocimientos profesionales como en el de la pedagogía, para cada curso que imparten. Cuentan al menos con entre cinco y diez años de experiencia en su área y ocupan o han ocupado puestos de responsabilidad en empresas.

MODALIDADES DE EVALUACIÓN

El formador evalúa los progresos pedagógicos del participante a lo largo de toda la formación mediante preguntas de opción múltiple, escenificaciones de situaciones, trabajos prácticos, etc.

El participante también completará una prueba de posicionamiento previo y posterior para validar las competencias adquiridas.

MEDIOS PEDAGÓGICOS Y TÉCNICOS

- Los medios pedagógicos y los métodos de enseñanza utilizados son principalmente: ayudas audiovisuales, documentación y soporte de cursos, ejercicios prácticos de aplicación y ejercicios corregidos para los cursillos prácticos, estudios de casos o presentación de casos reales para los seminarios de formación.
- Al final de cada cursillo o seminario, ORSYS facilita a los participantes un cuestionario de evaluación del curso que analizarán luego nuestros equipos pedagógicos.
- Al final de la formación se entrega una hoja de presencia por cada media jornada de presencia, así como un certificado de fin de formación si el alumno ha asistido a la totalidad de la sesión.

MODALIDADES Y PLAZOS DE ACCESO

La inscripción debe estar finalizada 24 horas antes del inicio de la formación.

ACCESIBILIDAD DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

¿Tiene alguna necesidad específica de accesibilidad? Póngase en contacto con la Sra. FOSSE, interlocutora sobre discapacidad, en la siguiente dirección psh-accueil@orsys.fr para estudiar de la mejor forma posible su solicitud y su viabilidad.

- Infórmese sobre las etiquetas, normas y herramientas existentes.
- Analice y optimice sus prácticas.
- Identificar áreas de mejora.

Trabajo práctico : Elaborar un plan de acción y aplicar una estrategia de RSE.

4) Seguimiento y ejecución de un contrato público

- Organizar la subcontratación y la co-contratación.
- Cumplir la normativa financiera.
- Examinar el pago a los subcontratistas.
- Estudiar los apéndices financieros.
- Conozca los plazos y las sanciones.
- Centrarse en los anticipos y los depósitos.
- Optimizar y desarrollar sus prácticas.
- Normas sobre plazos de pago e intereses de demora.

Trabajo práctico : Cálculo de las sanciones por demora.

5) Anticipar y gestionar los litigios

- Distinción entre procedimientos de medidas cautelares precontractuales y contractuales.
- Infórmese sobre las medidas relativas a las infracciones.
- Apremiar el comité de solución extrajudicial.

Trabajo práctico : Intercambio y debate con los participantes sobre los riesgos que conlleva el incumplimiento de las normas.

FECHAS

Contacto