



Universidad

ICESI

Curso de:

Gestión de Licitaciones Efectivas: Estrategia y Negociación

**Visibilidad, transparencia y
confianza en el abastecimiento**

Fecha de inicio: Lunes, 17 de marzo

Duración: 36 Horas **Modalidad:** Online en vivo

Horario: Lunes, martes y jueves de 6:00 p.m a 9:00 p.m.



Imagina tener en tus manos las herramientas clave para dominar todo el proceso de licitación, desde la primera fase hasta la firma de un acuerdo estratégico. Este programa está diseñado para darte las habilidades que necesitas para negociar con éxito, crear relaciones sólidas con proveedores y asegurar que cada trato que cierres no solo sea beneficioso, sino que también esté alineado con los objetivos estratégicos de tu compañía. Aprenderás a construir un modelo sostenible, donde tanto tú como tu proveedor ganen, marcando la diferencia en cada proyecto. Esta formación surge de la necesidad que tienen las empresas de estar un paso adelante en el mercado, aliándose con proveedores que no solo cumplen, sino que también contribuyen al éxito organizacional. Si buscas marcar el futuro de tu compañía con socios estratégicos, este programa es para ti.

Por qué estudiar nuestro Curso:

Este programa te ofrece las claves para llevar a cabo una licitación exitosa, utilizando técnicas de negociación estratégica que garantizan que las expectativas de todas las partes interesadas se cumplan. Aquí aprenderás a dominar un proceso que, muchas veces, en el mercado laboral carece de directrices claras, dificultando el alcance de los objetivos empresariales. Con las bases que adquirirás aquí, tu empresa podrá resolver los desafíos comunes de las licitaciones, evitando vacíos en los acuerdos de nivel de servicio y asegurando la cobertura completa de aspectos operacionales, comerciales, logísticos y de calidad.





Universidad
ICESI



Con nuestro Curso Estarás en capacidad de:



Comprender el concepto de licitación y sus fases.



Conocer los principios básicos de una licitación y los roles que interactúan.



Identificar las habilidades de negociación, los tipos de negociación y la filosofía de la comunicación para obtener excelentes resultados.



Construir modelo de licitación con factores diferenciadores para su Compañía.

Dirigido a:

Este programa es abierto dirigido a técnicos, tecnólogos, profesionales y emprendedores de cualquier sector empresarial que deseen realizar un proceso de licitación efecto en su organización.



Modulo 1:

Fundamentos de una licitación y estrategias de negociación

Subtema 1 (Iniciación en licitación)

Actividades:

1. Concepto de licitación.
2. Principios de una licitación.
3. Tipos de negociación.
4. Etapas de un proceso de negociación.
5. Habilidades de negociación.

Subtema 2

Actividades:

Diseño de un sistema para el desarrollo de una licitación.

Modulo 2:

Etapas de una licitación

Subtema 1

Actividades:

1. Presentación de requisitos de licitación.
2. Propuestas de proveedores.
3. Mesas de trabajo.
4. Evaluación comercial y técnica de propuestas.
5. Selección de la oferta.
6. Cierre de licitación.
7. Características de un modelo de licitación exitoso.

Subtema 2

Actividades:

Sistema de gestión de calidad en una licitación.

Katherine Chavarriaga

Ingeniera Industrial con más de 15 años de experiencia en Logística de almacenamiento y distribución, aseguramiento de la calidad y producción en Empresas del sector consumo masivo, zonas francas y farmacéutico. Certificada en Green Belt y en metodologías 8 steps (resolución de problemas). Especialista en Logística Integral y Magister en Ing. Industrial y Gestión de Operaciones.

Últimas tres experiencias laborales:

2 años en Zona Franca Palmaseca como Analista Senior de gestión del riesgo en operaciones, 5 años en Tecnoquímicas como Coordinadora Logística de Clientes Especiales y POP. 5 años y 8 meses en Laboratorios Baxter como Ing. Senior Logística y Supervisora Logística Clúster Colombia.

01. Diligenciar online el formulario de inscripción

El formulario de inscripción puede ser encontrado en este link:
http://www.icesi.edu.co/inscripcion_educacion_continua/

02. Recibirás un correo electrónico

Una vez se genere la factura usted recibirá un correo electrónico, en ese momento podrá ingresar al portal de estudiantes de Educación Continua para hacer el pago en línea, www.icesi.edu.co/inscripcion_educacion_continua

03. Puede generar la factura y proceder a pagar el valor del programa

Puede generar la factura y proceder a pagar el valor del programa en línea o pagar en las entidades financieras que se relacionan en el recibo de pago del programa de Educación Continua.

Obtén más información

mercadeoeducontinua@icesi.edu.co

Universidad Icesi
Calle 18 No. 122 -135 Cali - Colombia
www.icesi.edu.co

Encuétranos como Universidad Icesi en:

