

CURSO PRÁCTICO

Cómo vender a la Administración Pública

Semipresencial: Málaga y Sevilla

Inicio: 18 de julio 2019 | Finalización: 30 de octubre 2019
(pausa académica durante agosto)

Promueve y organiza:

Mainfor
Profesionales de la Formación

GRUPO
MAINJOBS



Presentación

Más de **1.300 millones de euros en contratos** con las administraciones públicas han quedado **desiertos** desde la publicación de la nueva Ley de Contratos del Sector Público que entró en vigor el 9 de marzo de 2018.

El actual sistema de contratación pública ofrece **interesantes oportunidades de negocio** que las empresas no están sabiendo aprovechar.

Conoce las **claves para identificar oportunidades de negocio** y presentar ofertas y propuestas exitosas.

Dirigido a:

Personal directivo, responsables de ventas y técnicos de los departamentos comerciales y de licitaciones de todo tipo de empresas interesadas en acceder a las oportunidades de negocio que ofrecen los contratos públicos o en optimizar sus procedimientos internos para licitar con mayor probabilidad de éxito.



CUANDO COMPLETES LA FORMACIÓN



Conocerás el potencial de negocio de tu empresa con la Administración Pública.



Habrás solicitado tu **inscripción en el ROLECE** (Registro oficial de licitadores) de tu empresa.



Podrás realizar una **estrategia comercial proactiva con la administración pública**.



Dominarás un método de trabajo para **analizar oportunidades y presentar ofertas**.



Presentarás tu primera oferta de licitación pública (proyecto tutorizado).



Programa

Módulo 1

Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público

- Tipos de contratos en el sector públicos.
- Aspectos claves de la contratación pública.

Módulo 2

Prepárate y organízate para licitar en concursos públicos

- Conoce las reglas del juego.
- Qué tiene que cumplir tu empresa para licitar.
- Cómo usar las plataformas de contratación.
- Minimiza los trámites administrativos.



Módulo 3

Define tu estrategia comercial con la Administración Pública

- El papel de los diferentes actores en una contratación pública.
- Identificar y promover oportunidades de negocio.
- No pierdas ninguna oportunidad: Sistemas de alerta.

Módulo 4

Analiza tus oportunidades y prepara ofertas ganadoras

- Recopilación y análisis de información sobre el expediente de contratación.
- Partes importantes de una oferta.
- Sorprende con tu propuesta.
- Protege tu know-how: cláusulas de confidencialidad.
- Metodología de trabajo para presentar la oferta sin errores.



Módulo 5

Hazle seguimiento a tus propuestas

- Subsanación de requerimientos.
- Aperturas públicas de ofertas.
- Informes de valoración técnica.
- Adjudicación y formalización del contrato.
- Qué hacer si no estás de acuerdo con la valoración o adjudicación.

Proyecto de Licitación optativo

- Presenta tu oferta ganadora. Te acompañamos durante todo el proceso para que presentes tu primera licitación.

PRÓXIMA CONVOCATORIA



MODALIDAD
Semipresencial



DURACIÓN



80 horas ONLINE



18 horas PRESENCIAL

FECHA DE INICIO: 18 Julio

Pausa académica durante el mes de Agosto

FECHA DE FINALIZACIÓN: 30 Octubre

Sesiones Presenciales

Edición Málaga

24 Septiembre

• 15:00 a 21:00h

08 Octubre

• 15:00 a 21:00h

22 Octubre

• 15:00 a 21:00h

Edición Sevilla

26 Septiembre

• 15:00 a 21:00h

10 Octubre

• 15:00 a 21:00h

24 Octubre

• 15:00 a 21:00h

DOCENTE



MIGUEL ÁNGEL GARCÍA SALGUERO
Consultor y gestor de proyectos con la
administración pública

Con más de 20 años de experiencia en la consultoría y gestión de proyectos con distintas administraciones públicas y entidades privadas, ha trabajado con y para organizaciones empresariales, entidades de economía social, entidades privadas y ONG internacionales, diseñando y organizando proyectos financiados con fondos públicos.

Formador habitual de cursos y jornadas en materia de gestión de proyectos, contratación con el sector público y elaboración de propuestas técnicas para ofertar en licitaciones, así como en técnicas de comunicación y venta. En sus cursos utiliza metodologías participativas e innovadoras.

Periodista que colabora habitualmente con diferentes medios de comunicación redactando artículos sobre gestión de proyectos y contratación con el sector público, estrategias de marketing y comunicación en las empresas, economía social e innovación social, empleo y emprendimiento.

Coach y gestor de equipos de alto rendimiento, apasionado de la gestión y coordinación de las personas en entornos profesionales.

GRUPO MAINJOBS

Información | Inscripción:

MÁLAGA

M^a Carmen Ruiz

mcr Ruiz@grupomainjobs.com

+34 637 829 089

SEVILLA

Carmen Díaz

cdiaz@grupomainjobs.com

+34 619 070 730

Mainfor
Profesionales de la Formación

eip Escuela
Internacional
Posgrados

EM Escuela
Internacional
Mediación

inFoca
FORMACIÓN

fundación
DIDÁCTICA
el arte de enseñar