

Licitaciones y Contratación Pública en el sector de la Formación.

CARACTERÍSTICAS

MÉTODO

Formación presencial.

PÚBLICO OBJETIVO

Dirigido a profesionales y técnicos que participan en la gestión de la formación, responsables de procesos o que realizan funciones de coordinación de formación y desean profundizar en sus conocimientos al objeto de conseguir optar a los proyectos de formación, logrando, al mismo tiempo, la productividad y optimización de las acciones formativas desarrolladas, la calidad en la impartición de los cursos y la eficiencia en el control de la documentación.



DÍA

5 de marzo 2020

DURACIÓN

4 horas.

HORARIO

9.30 a 13.30h.

LUGAR DE IMPARTICIÓN

Talent Garden,
Calle Juan de Mariana, 15
28045, Madrid











Presentación del curso

La financiación, gestión y justificación de los planes de formación han cambiado. Las antiguas Subvenciones son sustituidas por Licitaciones, con el consiguiente cambio de criterios de valoración, procedimiento y documentación.

Se hace necesario conocer las oportunidades de negocio en el área de servicios de enseñanza, educación y formación: la participación en Concursos relacionados con la impartición de conocimientos, elearning, desarrollo de personas,... así como otros servicios de enseñanza sujetos a los nuevos programas de la Administración.

Objetivos

Al finalizar el curso, los alumnos podrán:

-  Entender las reglas del juego de las Licitaciones.
-  Conocer las propuestas de Licitaciones.
-  Saber cómo presentarte y obtener resultados positivos.
-  Mejorar nuestra metodología para mejorar nuestro resultado.
-  Conocer las claves para que una pyme gane una licitación de formación.
-  Analizar la documentación que solicitan.
-  Diferenciarnos de nuestros competidores.
-  Aplicar metodología adecuada en la presentación de Licitaciones.
-  Conocer la presentación de propuestas. Apertura de ofertas.
-  Saber cómo funciona la Resolución. Adjudicación. Formalización. Contrato.




Metodología

La formación está diseñada para la impartición de los contenidos en una sesión presencial, con la participación de docentes expertos en la materia.

La formación tiene como objetivo dar a conocer las características y criterios de selección de las licitaciones, proponiendo al participante ser parte activa de la formación planteando dudas y cuestiones que permitan al alumno obtener una idea clara sobre cómo presentar su centro de formación.

Material didáctico.

Para facilitar el desarrollo del curso se han preparado los siguientes materiales:

-  Manual didáctico en formato papel con los contenidos del curso, para adquirir los conocimientos teóricos y prácticos.
-  Varios dossiers adicionales y evaluaciones.
-  Material de trabajo: ejercicios, dossier casos prácticos, bolígrafo y cuaderno.

Licitaciones y Contratación Pública en el sector de la Formación.

Contenidos



- 📖 Introducción a la contratación con el sector público.
- 📖 Nueva Ley 9/2017, de 8 noviembre Contratos con el sector público.
- 📖 Pliegos de Cláusulas Administrativas. Ejemplos sector formación.
- 📖 Pliegos de Prescripciones Técnicas. Ejemplos sector formación.
- 📖 Solvencia del empresario.
- 📖 Preparación de la documentación administrativa.
- 📖 Preparación de la documentación técnica.
- 📖 Preparación de la oferta económica. Toma de decisiones.
- 📖 Presentación de la oferta y seguimiento de la adjudicación.
- 📖 Especial referencia a los contratos de servicios de formación
- 📖 Gran oportunidad de negocio para las pymes y las empresas de formación
- 📖 Las claves para que una pyme gane una licitación de formación.
- 📖 Cómo seleccionar la mejor licitación de formación.
- 📖 Analizar la documentación que solicitan.
- 📖 Conocer a las entidades solicitantes. Descubrir a la competencia
- 📖 Fuentes de Información. Suscripción gratuita.
- 📖 Consultar online bases de datos de licitación y/o el BOE.
- 📖 Contratar un servicio de vigilancias o alertas.

- 📖 CASO PRÁCTICO.
- 📖 Documentación en Licitaciones de Formación.
- 📖 Sobre Administrativo. Sobre Técnico. Sobre oferta Económica.
- 📖 Fases Administrativas. Procedimiento. Preparación de las bases.
- 📖 Publicación de la convocatoria. Publicación de las bases. Pliegos.
- 📖 Presentación de propuestas. Apertura de ofertas.
- 📖 Resolución. Adjudicación. Formalización. Contrato.
- 📖 Ejemplos reales de licitaciones de formación.
- 📖 Prepárate para licitar en concursos públicos.

Precio

Precio: 290€, 245€ antiguos alumnos.

Licitaciones y Contratación Pública en el sector de la Formación.

Ponentes



D. JOSÉ LUIS SALGUERO. Economista, consultor y experto en financiación, gestión, ejecución y justificación de formación continua. Durante los últimos ha desarrollado su labor en Gestoras y Consultoras de Formación como responsable de Planes Agrupados de Formación Continua, Planes de Oferta, Planes de Empresa, Cursos de Formación Profesional Ocupacional y Asesor de departamentos de personal de grandes empresas. Actualmente empresario de formación, consultor de Formación Programada y proveedor de plataformas online y contenidos elearning. Profesor y gerente de Aenoa Formación Continua. Experto en estrategia empresarial, Auditor de Formación Continua y emprendedor turístico.



Dña. BEGOÑA ARTILLO. Formada en diferentes disciplinas desde 1990. En la actualidad es experta consultora en la formación privada, subvencionada y en la elaboración de memorias para las convocatorias anuales de los planes autonómicos de formación. Responsable del área de homologaciones y acreditaciones, desarrollando con éxito toda la gestión para la acreditación de los cursos conducentes a la obtención de un Certificado de Profesionalidad, impulsando diferentes iniciativas profesionales (certificados de profesionalidad de forma privada). Experta en gestión de Formación Programada (Bonificada)