

ELABORACIÓN DE REQUERIMIENTOS E INTERACCIÓN CON EL MERCADO EN EL MARCO DE LA ESTRATEGIA DE CONTRATACIÓN

INICIO: 26 NOV

Sobre el Taller

MODALIDAD

Virtual con docente en vivo vía zoom

DURACIÓN

12 horas académicas síncronas 04 sesiones de 03 horas académicas cada una

CERTIFICACIÓN

Constancia digital de participación (100% de asistencia) otorgada por A1 International Consulting Group SAC

Beneficios

- ✓ Sesiones en tiempo real vía Zoom
- ✓ Resuelve dudas al instante con experto
- ✓ Acceso al aula virtual (Moodle) 24/7
- ✓ Materiales descargables
- ✓ Método de casos con normativa vigente
- ✓ Capacítate desde cualquier lugar

Temario

SESIÓN 1: Órganos de la Entidad

- Objeto y finalidad de la Ley General de Contratación Públicas
- Principios y enfoque de la ley
- Titular de la entidad
- Autoridad de la gestión administrativa
- Área usuaria y área técnica estratégica
- Dependencia encargada de las contrataciones

SESIÓN 2: Elaboración del Requerimiento

- Formato de las bases estándar
- Condiciones para su elaboración
- Contenido mínimo del requerimiento
- Principio de valor por dinero
- Vida útil a considerar
- Rol del área de almacén
- Gestión de riesgos

SESIÓN 3: Estrategia de Contratación

- Definición y variables
- Desarrollo del formato de estrategia
- Relación con el requerimiento
- Interacción con el mercado

SESIÓN 4: Interacción con el Mercado

- Relación de la segmentación
- Indagación básica y avanzada
- Consulta al mercado básico
- Consulta al mercado avanzado

¿A quién va dirigido?

Profesionales del sector público y privado vinculados a la contratación pública

Nuevos compradores públicos de las Dependencias Encargadas de las Contrataciones (DEC)

Empresas proveedoras del Estado interesadas en procesos de selección

Servidores públicos responsables de requerimientos, logística, planeamiento y presupuesto

COMPETENCIAS A ADQUIRIR

Al culminar la capacitación, contarás con conocimientos y dominio de alcances prácticos para una gestión eficiente de la estrategia de contratación, mejor análisis sobre la dinámica de la compra pública y reducción de riesgos en la toma de decisiones, en el marco de la Ley N° 32069.

Docente Experto

IGNACIO HUGO VALLEJOS CAMPBELL



Formación Académica:

- Licenciado en Administración (UIGV)
- Magister en Supply Chain Management (ESAN)
- Postgrado en Contrataciones Públicas (Universidad de Lima)
- Compras Públicas Sustentables (OEA)
- Estudios en Gestión por Resultados (CEPAL)

Experiencia Profesional:

Consultor en Gestión Pública. Ha trabajado en:

• **MINISTERIO DE LA MUJER Y POBLACIONES VULNERABLES**

Jefe de la Oficina General de Administración

• **MINISTERIO DE JUSTICIA Y DERECHOS HUMANOS**

Secretario General y Jefe de la Oficina General de Administración

• **MINISTERIO DE TRANSPORTES Y COMUNICACIONES**

Director de Abastecimiento

• **MINISTERIO DE CULTURA**

Director de la Oficina de Administración

• **OSCE**

Jefe de la Oficina de Administración y Finanzas

• **CONSUCODE**

Director de Operaciones

Inversión

Precio-Regular: S/. 250.00

S/. 200.00

¡Con descuento especial!

15% de descuento
En inscripciones corporativas
(a partir de 3 participantes)

Fechas y Horarios

NOVIEMBRE:

- Miércoles 26: 7 p.m. – 10 p.m.
- Sábado 19: 9 a.m. – 12 p.m.

DICIEMBRE:

- Miércoles 03: 7 p.m. – 10 p.m.
- Sábado 06: 9 a.m. – 12 p.m.

Contáctanos

Email: informes@solutiona1.com

WhatsApp: 933 318 106

Pagos:

Web de A1 International Consulting Group SAC:
<https://solutiona1.com/>

BBVA Cta. Ahorro Soles N° 0011-0486-0201224237-82
CCI: 011486000201224237-82

<https://solutiona1.com/>