





Experto en
**NEGOCIACIÓN Y LICITACIONES
INTERNACIONALES**

Modalidad
Online Executive



 **Duración:** 120 horas. 3 meses.

 **Precio total:** 1.250 €
Matrícula/reserva: 350€
Mensualidades (3): 300€

 **Bonificable para empresas** por FUNDAE hasta el 100%. La contratación de la formación bonificada supone un 10% adicional al precio del programa importe que también es bonificable. Ayudamos a tu empresa a gestionarla.

Dirigido a

Profesionales, trabajadores, emprendedores y egresados universitarios, que quieran profundizar en aspectos de internacionalización vía licitación internacional.

Ventajas de formarte con nosotros

- Título de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid
- Metodología *blended* (semipresencial y online) con 8 horas en directo por semana.
- Formación práctica y visión empresarial
- Club Alumni
- Acceso a masterclass, Eventos, Jornadas, etc.

Descripción del programa

El programa combina 2 metodologías: **64 horas lectivas de clases en directo**, permitiendo el contacto directo entre los estudiantes y el equipo docente en el Aula, y **56 horas en modalidad online 100%** (asíncrona) brindando plena flexibilidad y autonomía a la hora de seguir profundizando en los contenidos.

Esta modalidad fomenta entre otras habilidades importantes la autodirección, la autogestión del aprendizaje y la gestión del tiempo.

El enfoque práctico de cada una de las sesiones hará que tu aprendizaje sea mucho más sencillo y marque la diferencia en el mercado laboral.

Todo el desarrollo del Curso queda registrado en nuestro **Campus Virtual**, donde tendrás acceso permanente a los diferentes recursos de aprendizaje, incluido acceso síncrono a las clases presenciales.

Cada semana contarás con una clase magistral de un docente reconocido. **Los docentes son además expertos profesionales en activo** en las diferentes materias. En una segunda sesión presencial, **resolverás con ellos un caso práctico semanalmente.**

El programa cuenta con los necesarios recursos adicionales para asimilar las materias y resolver los casos prácticos, junto con otras pruebas complementarias de evaluación. Además, a lo largo del curso se facilitará toda la documentación para el estudio.

Clases en directo: **64 horas lectivas**

- Martes 17:00 a 21:00 horas (Aula virtual)
- Sábados 9:30 a 13:30 horas (Presencial)

Online:
56 horas lectivas sobre el Campus virtual (asíncronas)

¿Por qué estudiar este Programa?

En un entorno de negocios global y altamente competitivo, uno de los principales vectores de innovación de la empresa es su **internacionalización**.

Las **licitaciones internacionales** convocadas y promovidas por múltiples Organismos, de los cuales España forma parte, ofrecen oportunidades recurrentes a todo tipo de empresas.

Muchas de ellas señalan la dificultad de reclutar profesionales cualificados en esta materia, que puedan dar respuesta a estos nuevos desafíos y oportunidades donde se requiere un conocimiento específico para saber identificar oportunidades de negocio, cómo acceder a los mercados y entender sus fuentes de rentabilidad y sus riesgos asociados para poder afrontarlos.

Al finalizar el Curso serás capaz de

- Asumir tareas de dirección de operaciones en empresas internacionalizadas.
- Diseñar y gestionar proyectos financiados con el mecanismo de licitación internacional.
- Aplicar competencias específicas de servicios jurídicos y financieros asociados.
- Entender el funcionamiento de instituciones financiadoras multilaterales y acceder a sus oportunidades de negocio.

*"Las **licitaciones internacionales** tienen un impacto empresarial relevante en España, en particular en sectores como la infraestructura civil y la energía, así como en el sector servicios.*

Este Curso nace con la vocación de formar profesionales cualificados que adquieran las competencias específicas necesarias para desenvolverse en estos mercados.

Confío que sea de su interés."

Luis Mario García Lafuente
Director del Programa

Programa

MÓDULO 1	Semana 1: Identificación de oportunidades comerciales
	Semana 2: Formas de participación. Riesgos y oportunidades
MÓDULO 2	Semana 3: Aspectos legales y contractuales
	Semana 4: Financiación de contratos internacionales
MÓDULO 3	Semana 5: El expediente de Licitación
	Semana 6: Procedimientos de precalificación
MÓDULO 4	Semana 7: Aspectos técnicos de la oferta
	Semana 8: Aspectos económicos de la oferta y presupuesto





Cámara
MADRID

Escuela de
Negocios



Escuela de Negocios

Cámara Oficial de Comercio, Industria y
Servicios de Madrid
Calle Pedro Salinas, 11 (Zona Arturo Soria)
28043 Madrid



Contáctanos

91 538 38 65
91 538 35 71

INFORMACIÓN Y MATRÍCULAS

elarning@camaramadrid.es



www.camaramadrid.es