
CURSO VIRTUAL EN CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA EMPRESAS.

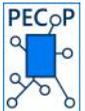
*“Conviértete en un buscador profesional
de oportunidades de negocio con el Sector Público”.*

ESPAZO COOP.

abril de 2020

Una propuesta de
Guillermo Yañez Sánchez

www.pecop.es



LA IDEA

Todas las empresas quieren hacer negocio o incrementar el que ya hacen con el Sector Público. Hay mucho dinero en juego. Cada vez se van a regalar menos contratos y se van a licitar más de una forma abierta y pública. El que haga la oferta económicamente más ventajosa se llevará el contrato.

En las licitaciones, vas a tener que competir con otros empresarios. Para competir con ellos, vas a tener que concurrir a una licitación y presentar tu oferta.

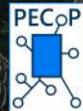
Para presentar tu oferta, te tienes que haber enterado de que hay convocada una licitación.

La línea de salida de esa competición es encontrar una oportunidad de negocio con el Sector Público.

En resumen, o te enteras de que hay una licitación convocada o no vas a presentar tu oferta. Si no presentas una oferta no tienes ninguna oportunidad de conseguir un contrato con el Sector Público (salvo algún contrato menor).

Te tienes que convertir en un buscador profesional de oportunidades de negocio con el Sector Público.

www.pecop.es



ÍNDICE

1. **Objetivos del curso virtual.**
2. **Metodología.**
3. **Programa.**
4. **Qué incluye el curso. Contratación.**
5. **Formador. Experiencia.**



1. OBJETIVOS.

- **Buscar** en oportunidades de negocio en la plataforma de contratación del Sector Público.
- **Filtrar** la información para encontrar la que sea interesante.
- **Intentar buscar** contratos menores.
- **Gestionar** oportunidades de negocio interesantes en la plataforma de contratación del Sector Público.
- **Solicitar** aclaraciones al órgano de contratación.
- **Programar** suscripciones o alertas. En vez de buscar, programa alertas de los negocios de tú interés. Deja a la tecnología que te haga las búsquedas.
- **Anticiparse** y **enterarse** de futuras oportunidades de negocio con el Sector Público.



2. METODOLOGÍA.

- **Secuencial**, siguiendo las diferentes fases que atraviesa el proceso de búsqueda y gestión de oportunidades de negocio con el Sector Público.
- **Práctica:**
 - Con video tutoriales.
 - Con un foro privado.
 - Con un webinar.
- Es recomendable que las empresas estén registradas en la plataforma de contratación del Sector Público desde el inicio del curso.



3. PROGRAMA.

Lección 1. Las oportunidades de negocio con el Sector Público están en Internet

- Un poco de teoría. Necesaria.
- La plataforma de contratación del Sector Público (PLACSP).
- Plataformas de contratación de las comunidades autónomas y plataformas privadas de contratación pública. La gestión de las licitaciones se complica.
- Resumiendo tema 1.
- Autoevaluación lección 1ª. Buscador profesional de licitaciones.

Lección 2. Busca oportunidades reales de negocio en la plataforma de contratación del Sector Público.

- Regístrate en la plataforma de contratación del Sector Público y en otras plataformas de contratación.
- Buscar oportunidades de negocio en el Sector Público por el «formulario».
- Filtra la búsquedas por los CPVS, por los NUTS y por el estado. Busca, si puedes, contratos menores.
- Resumiendo tema 2.
- Autoevaluación lección 2ª. Buscador profesional de licitaciones.

Lecciones 3. Cuando encuentres una oportunidad de negocio interesante, añadela a tus licitaciones.

- Has encontrado una oportunidad, añadela a mis licitaciones favoritas.
- Solicitar información al órgano de contratación y comunicarte electrónicamente.
- Resumiendo tema 3.
- Autoevaluación lección 3ª. Buscador profesional de licitaciones.

Lección 4. Programa suscripciones. En vez de buscar, programa alertas de los negocios de tú interés.

- Programa alertas. No busques. Haz que te lleguen automáticamente las oportunidades de negocio de tu interés.
- Resumiendo tema 4.
- Autoevaluación lección 4ª. Buscador profesional de licitaciones.

Lección 5. Anticípate y entérate de futuras oportunidades de negocio con el Sector Público.

- Anuncios de información previa.
- Plan anual de contratación pública.
- Consulta preliminar al mercado.
- Resumiendo tema 5.
- Autoevaluación lección 5ª. Buscador profesional de licitaciones.

QUÉ INCLUYE EL CURSO. CONTRATACIÓN

La matrícula incluye:

- Acceso a la plataforma.
 - 5 lecciones con 5 vídeos de presentación.
 - 11 temas.
 - 10 videotutoriales (obligatorios).
 - 5 cuestionarios de autoevaluación.
 - 5 resúmenes con las ideas claves y con recomendaciones.
 - Foro de debate para aclarar dudas y seguir aprendiendo.
 - Una infografía para que te acuerdes de todo lo que has aprendido en el curso.
 - Un webinar de una hora de duración para atender dudas o cualquier cuestión que quieran tratar los alumnos.
 - Entrega de diploma acreditativo correspondiente a 25 horas de dedicación.
- Dedicación estimada: 15 horas lectivas en las lecciones del curso, al que se añadirán 10 horas de dedicación en el foro del curso para atender dudas y consultas.
 - Duración del curso. 15 días con flexibilidad de inicio y de finalización.

www.pecop.es



FORMADOR.

1. Curso virtual de capacitación de empresas en contratación pública para la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES) (2ª edición). [Más información aquí.](#)
2. Más de 13 talleres presenciales de capacitación de empresas en contratación pública.



[Algo más sobre mí.](#)

www.pecop.es

