

**FUNDACIÓN INSTITUTO PROFESIONAL DUOC UC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
RESOLUCIÓN N°40/2024**

APRUEBA DIPLOMADO EN GESTIÓN DE CONTRATOS

VISTOS:

- 1º. El proyecto presentado por el Director de la Escuela de Administración y Negocios.
- 2º. Lo previsto en el Instructivo para la Creación y Dictación de Diplomados, aprobado por Resolución de Vicerrectoría Académica N°04/2001, del 26 de abril de 2001.
- 3º. Las facultades previstas en el artículo 6º del Reglamento General.

RESUELVO:

Aprobar y tener como versión oficial y de aplicación general, el “Diplomado en Gestión de Contratos”, cuyo texto se adjunta a continuación de esta resolución.

Comuníquese, publíquese y regístrese.

Santiago, septiembre 5 de 2024.

ALEJANDRA SILVA LAFOURCADE
DIRECTORA GENERAL DE DESARROLLO
ESTUDIANTIL Y EDUCACIÓN CONTÍNUA

KIYOSHI FUKUSHI MANDIOLA
VICERRECTOR ACADÉMICO

PRESENTACIÓN DE DIPLOMADO

Señor:
Kiyoshi Fukushi M.
Vicerrector Académico
Duoc UC

Oscar Cristi M., Director de la Escuela de Administración y Negocios, presenta a la Vicerrectoría Académica, el **"Diplomado en Gestión de Contratos"**, para formar parte de la oferta de eClass en su alianza con de Educación Continua de Duoc UC.

Agradeceré revisar y emitir la resolución correspondiente para poder ofertar dicho programa.


Oscar Cristi M.
Director de la Escuela de Administración y Negocios
Duoc UC

DIPLOMADO EN GESTIÓN DE CONTRATOS

RESUMEN:

Diplomado de oferta abierta desarrollado por la Escuela de Administración y Negocios en nuestra alianza con eClass.

El Diplomado en Gestión de Contratos busca anticipar posibles contingencias y negociar términos contractuales que minimicen la exposición a riesgos y protejan los intereses de la organización. Así, se dotará a las y los participantes de las competencias necesarias para gestionar eficazmente todo el ciclo de vida de los contratos, desde su negociación y redacción hasta su ejecución y cierre. Esto implica desarrollar habilidades en la elaboración de contratos claros, equitativos y beneficiosos para todas las partes involucradas, así como en el establecimiento de mecanismos de seguimiento y control que aseguren el cumplimiento de los términos acordados y la satisfacción de las expectativas de ambas partes.

El diplomado tiene una duración de 256 horas cronológicas, en modalidad asincrónica.

Para obtener el diplomado, los participantes deberán aprobar los cuatro cursos según la siguiente ponderación:

Nombre Módulos	Horas	% de la nota final de diplomado
Gestión de Contratos	64	25%
Técnicas de Gestión de Riesgos en Contratos	64	25%
Planificación y Control de Costos	64	25%
Técnicas de Negociaciones Exitosas	64	25%
	256	100%

El diplomado está dirigido a profesionales de diversas áreas y niveles jerárquicos que estén involucrados en la negociación, redacción, implementación y seguimiento de contratos en organizaciones públicas o privadas. Este programa es especialmente relevante para gerentes de proyectos, líderes de equipos, directores de operaciones, profesionales del área legal, compradores, proveedores de servicios, y cualquier persona responsable de la gestión contractual y financiera dentro de una empresa. Además, también puede resultar beneficioso para emprendedores, consultores y asesores que deseen ampliar sus conocimientos en este campo para mejorar la eficiencia y efectividad de sus operaciones comerciales.



Javiera Munizaga D.

Subdirectora de Diseño de Programas Académicos
de Educación Continua

RESUMEN DIPLOMADO	Versión: 1
Diseño de Programas Académicos	Página 1 de 1

FICHA ÚNICA DE CREACIÓN DE DIPLOMADOS PNCT

1. NOMBRE DEL DIPLOMADO

Gestión de Contratos

2. TOTAL DE HORAS

2 5 6

VACANTES

1

3. POBLACIÓN OBJETIVO

El Diplomado en Gestión de Contratos está dirigido a profesionales de diversas áreas y niveles jerárquicos que estén involucrados en la negociación, redacción, implementación y seguimiento de contratos en organizaciones públicas o privadas. Este programa es especialmente relevante para gerentes de proyectos, líderes de equipos, directores de operaciones, profesionales del área legal, compradores, proveedores de servicios, y cualquier persona responsable de la gestión contractual y financiera dentro de una empresa. Además, también puede resultar beneficioso para emprendedores, consultores y asesores que deseen ampliar sus conocimientos en este campo para mejorar la eficiencia y efectividad de sus operaciones comerciales

4. REQUISITOS DE INGRESO

Conocimientos del uso de internet, correo electrónico y acceso a un computador con características básicas.

5. JUSTIFICACIÓN DE CREACIÓN

El Diplomado en Gestión de Contratos busca anticipar posibles contingencias y negociar términos contractuales que minimicen la exposición a riesgos y protejan los intereses de la organización. Así, se dotará a las y los participantes de las competencias necesarias para gestionar eficazmente todo el ciclo de vida de los contratos, desde su negociación y redacción hasta su ejecución y cierre. Esto implica desarrollar habilidades en la elaboración de contratos claros, equitativos y beneficiosos para todas las partes involucradas, así como en el establecimiento de mecanismos de seguimiento y control que aseguren el cumplimiento de los términos acordados y la satisfacción de las expectativas de ambas partes.

6. OBJETIVO GENERAL/ IDENTIFICACIÓN PERFIL DE SALIDA

A través de los contenidos del diplomado, las y los participantes lograrán identificar, evaluar y mitigar los riesgos asociados a los contratos, mediante el análisis detallado de cláusulas contractuales, condiciones legales, y factores externos que puedan afectar el cumplimiento del acuerdo. A su vez, aprenderán las herramientas y estrategias necesarias para llevar a cabo negociaciones efectivas y lograr acuerdos mutuamente beneficiosos en el contexto de la gestión de contratos.

7. UNIDAD ACADÉMICA

Administración y Negocios

8. FECHA

abr-24

9. REQUISITOS DE OBTENCIÓN

Para aprobar el diplomado se deben aprobar los cuatro cursos que lo componen, en cada curso se debe obtener una nota promedio final sobre 4,0 y todas las evaluaciones deben estar rendidas (controles y examen)

9.2 - La distribución de la nota final de aprobación del diplomado se desglosa de la siguiente manera

Nombre Curso	Horas	% de la nota final de Diplomado
Gestión de Contratos	64	25%
Técnicas de Gestión de Riesgos en Contratos	64	25%
Planificación y Control de Costos	64	25%
Técnicas de Negociaciones Exitosas	64	25%
Total	256	100%

Nota final (en caso que el Diplomado contemple una actividad evaluativa final)

El porcentaje asignado al curso y actividad evaluativa final debe ser establecido por la Unidad Académica

Porcentaje Asignado al curso	Porcentaje Asignado a la Actividad Evaluativa Final
100%	

10. MODALIDAD DE IMPARTICIÓN

	Modalidad
Presencial	
Semipresencial	
E-learning asincrónico	x

Ficha Programa No Conducente a Título (PNCT)

Nombre del curso	Vacantes	Horas totales	Modalidad factible
Gestión de Contratos	1	64	e-learning/Asincrónico

Identificación
Código SENCE
Código curso DuocUC

Unidad académica	Subdirector(a) de Escuela	Fecha de elaboración
Administración y Negocios	Walter Luchsinger	Agosto 2023

Nombre experto(a) disciplinar	Nombre diseñador(a) curricular	Nombre diseñador(a) instruccional	Nombre Par evaluador
Fernando Simian	Fernando Simian	Ignacio Rodríguez	

Aporte de valor del programa (no SENCE)
<p>La administración de contratos es un aspecto fundamental dentro de las organizaciones, permite mantener controlado el ciclo de adquisiciones, por consecuencia, este curso ha sido diseñado para dejar de lado la jerga jurídica de la gestión de contratos y centrarse en su aplicación práctica dentro de una organización. Las habilidades de gestión de contratos a menudo están infravaloradas y no se aprecian. La mayoría de las organizaciones depende en gran medida de sus equipos legales para manejar la gestión de contratos, lo que podría empantanar el proceso y retrasar los proyectos.</p> <p>A lo largo de este curso, entregaremos metodologías para equipar a las y los profesionales no legales con la capacidad de administrar algunas de las funciones de gestión de contratos, lo que puede agilizar el proceso de adquisición de contratos y generar el nivel adecuado de riesgo, aliviando parte de la carga del departamento legal, acelerando los proyectos y aumentando las posibilidades de relaciones fluidas.</p>

Caracterización del Participantes
<ul style="list-style-type: none"> Profesionales que trabajan en los sectores público y privado, en adquisiciones y contratos o en roles que tienen exposición a contratos y adquisición de bienes y servicios.

Requisitos de ingresos participantes
<ul style="list-style-type: none"> Conocimientos del uso de internet y del correo electrónico. Tener acceso a un computador con las características descritas más abajo, para acceder al sitio web y materiales del curso. Los requerimientos de equipamiento del participante son:

- Cualquier computador con cualquier acceso a internet, habilitado con sistema operativo Windows, Osx 9.0 S
- Superior o Linux.
- El software mínimo necesario del computador debe ser un explorador de internet con Javascript Habilitado, Microsoft Office 5 o superior, Acrobat Reader, Y Flash Player 8.0 o superior.
- Las características recomendadas de equipamiento son:
 - Un equipo con un procesador Pentium IV o superior, con 512 MB de memoria RAM, o con características similares.
 - Se recomienda que el sistema operativo Windows sea como mínimo 7 o superior.
 - Se recomienda utilizar una resolución de pantalla de un mínimo de 1024 X 768 pixeles a 16 millones de colores o superior, aunque la página web es posible de verse en todas las pantallas.
 - Se recomienda que el explorador de internet sea uno de los siguientes: Internet Explorer 8.0 ó superior, Firefox versión 4.7 o superior, Safari 8.0 o superior, Chrome 50 o superior.

Competencia a desarrollar / Objetivo General

Aplicar metodologías en la administración de contratos, considerando normativas legales en contextos organizacionales.

Unidades	Objetivo Específico	Contenidos	Horas		
			T	P (60%)	E
UNIDAD 1	Identificar las fases e hitos del proceso de contratación.	Unidad 1: Fases e hitos del proceso de contratación <ul style="list-style-type: none"> ● Planificación de la contratación ● Organización de la contratación ● Documentos ● Administración de contratos ● Seguimiento de contratos ● Cierre de contratos 			10
UNIDAD 2	Identificar los procesos involucrados en la gestión de contratos.	Unidad 2: Procesos de Gestión de Contratos <ul style="list-style-type: none"> ● Determinación del alcance de un contrato ● Funciones del Administrador de Contratos ● Causas de Conflictos en Proyectos ● Modificaciones del Contrato ● Proceso de Modificación ● Informes y Auditorías 			10

UNIDAD 3	Distinguir las etapas de análisis de riesgo en contratos.	<p>Unidad 3: Etapas de análisis del riesgo en contratos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestión de riesgos en contratos de servicios • Planificación de la gestión de riesgos • Identificación de riesgos • Análisis o evaluación de riesgos • Administración del riesgo • Seguimiento y control del riesgo 		10
UNIDAD 4	Identificar estrategias de negociación en la relación mandante contratista.	<p>Unidad 4: Estrategias de negociación en la relación mandante contratista</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fundamentos de la negociación • Elementos para la negociación • Negociación por posiciones e intereses • Comunicación en la negociación • Relaciones de cooperación • Construcción de alternativas a la negociación • Criterios para la persuasión • Desarrollo de habilidades prácticas de negociación y mediación • Cierre de la negociación (Actas) 		10
UNIDAD 5	Aplicar conceptos jurídicos atinentes a la administración de contratos.	<p>Unidad 5: Conceptos jurídicos atinentes a la administración de contratos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Normativa laboral aplicada a contratos • Normativa civil aplicada a contratos • Normativa comercial aplicada a contratos • Normativa de seguridad y ambiental aplicada a contratos • Ley de subcontratación 		10

UNIDAD 6	Aplicar metodología en la administración de contratos.	Unidad 6: Taller aplicado <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de casos entre metodología aprendida y realidad • Ejemplos de estrategia contractual • Generación de propuestas de mejora 		10
Unidad Seminario	Aplicar metodologías en la administración de contratos, considerando normativas legales en contextos organizacionales.	Examen final de desarrollo		4

Estrategias Metodológicas para la Implementación del Curso

El facilitador debe considerar la combinación de distintos tipos de técnicas didácticas que propicien la participación del estudiante, desafiando sus capacidades de búsqueda de posibles soluciones; evaluar implicancias de sus acciones frente a una determinada tarea; incentivar el trabajo creativo; además de promover el trabajo práctico y colaborativo entre estudiantes.

Para este proceso formativo, es importante que el docente/facilitador genere un ambiente de aprendizaje en que el participante sea capaz de reconocer sus conocimientos previos y experiencias con el objetivo de propiciar el logro de aprendizajes significativos que permitan fortalecer sus competencias. Por lo tanto, las estrategias de enseñanza que el docente utilizará contemplarán fases expositivas-participativas con el uso de distintos tipos de materiales de apoyo (presentaciones power point, videos, recursos de información, etc.) que promuevan la interacción entre participantes. En cuanto a las fases prácticas, el docente utilizará distintos tipos de técnicas didácticas con el objetivo de promover instancias tanto trabajo grupal como individual, ya sea a través, análisis de caso, Aprendizaje basado en proyectos por medio de un aprendizaje colaborativo, debates, entre otras.

Proceso de aprendizaje: Se realizará mediante la lectura, interacción y estudio de todo el material de las unidades, cada unidad está compuesta por artículos, material de profundización, actividades aplicadas y una evaluación. Al final de cada artículo los alumnos pueden participar en un foro asíncrono mediado por el experto relator en el que pueden hacer consultas sobre el contenido del material y compartir experiencias.

Evaluaciones online: Controles sumativos en línea obligatorios en cada unidad y que deberán ser respondidos en forma obligatoria para avanzar en el curso. Son corregidos en línea y el participante recibe, inmediatamente, junto con los resultados de la evaluación, la pauta de respuesta. Esto sólo se hace visible, luego de respondido el control completo.

Aspectos motivacionales: Los participantes interactúan entre ellos y con el tutor y experto relator en forma constante, a través de respuestas a las preguntas de los foros, analizando y compartiendo respuestas respecto de las actividades aplicadas y aprendizaje basado en problemas.

Uso de los medios: Los participantes cuentan con el apoyo de medios didácticos como imágenes e infografías, documentos descargables en PDF; y audiovisuales como videos, audios, multimedias interactivas.

Apoyo o tutoría: Los alumnos cuentan con la posibilidad de hacer preguntas de contenido o administrativas directamente al experto relator o al tutor, ya sea a través de la pestaña "Preguntas", o directamente en el foro habilitado al final de cada artículo. Ambos tienen un máximo de 48 horas para responder. El tutor hará el seguimiento del avance de los participantes, motivándolos a continuar. Además, les informa plazos y actividades a realizar. Esto puede ser a través de la plataforma, mediante la pestaña "Avisos", o a través de mails o llamados telefónicos.

Estrategias Evaluativas del Curso		
<u>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</u>	<u>INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</u>	<u>NORMAS DE APROBACIÓN</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Identifica las fases del proceso de contratación. • Identifica los procesos involucrados en la gestión de contratos. • Distingue las etapas de análisis de riesgo en contratos. • Identifica estrategias de negociación en la relación mandante contratista. • Aplica conceptos jurídicos en la administración de contratos. • Aplica metodologías en la administración de contratos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluación diagnóstica inicial que medirá el nivel de conocimiento previo. 2. Cada unidad tendrá una evaluación sumativa, con preguntas de alternativas con retroalimentación automatizada. 3. Al final del curso habrá un examen final. Este examen también tendrá una pauta de evaluación automatizada; la evaluación consistirá en el análisis de un caso de aplicación con alternativas en texto libre. 4. En cada unidad habrá actividades de aplicación por medio de casos y de preguntas de conocimiento, actividad formativa donde los alumnos responderán aplicando los contenidos adquiridos y que será retroalimentada por el experto relator del curso, es un instrumento de interacción con la plataforma, comunicación con el resto de los alumnos y aplicación de contenidos. 	<p>Cada evaluación sumativa debe ser respondida al término del estudio de cada unidad para poder avanzar a la siguiente. El promedio de las evaluaciones sumativas debe ser una nota igual o superior a la definida como requisito de aprobación. El examen final, en tanto, debe ser aprobado con la nota mínima exigida para aprobar el curso. El alumno aprobará cuando su promedio final sea $> \text{ó} = 4.0$. eClass mantendrá una base de datos que registrará los avances del participante en el proceso de auto aprendizaje; habrá un registro de las notas obtenidas en cada evaluación. Las preguntas aplicadas se evalúan con criterio de participación: nota máxima si participa, reprobatoria si no lo hace.</p>

Requisito de aprobación	
Modalidad a distancia - Asincrónico	Promedio final sobre 4,0 Todas las evaluaciones deben estar rendidas (controles y examen)

Recursos Para la implementación del Curso					
INFRAESTRUCTURA	INDICAR SEDE	EQUIPOS Y HERRAMIENTAS		MATERIAL DIDÁCTICO	
(características de la infraestructura requerida para la ejecución del curso)	(dónde se impartirá el curso)*anexo ficha de costos	(indicar cantidad)	(tipo de equipo y/o herramienta para la implementación del curso)*indicar duración de licencias o equipamientos.	(indicar cantidad)	(indicar el material que se requiere para la implementación del curso)
<p>Plataforma LCMS de desarrollo propietario con soporte para usuarios de múltiples niveles, cursos, programas, objetos de aprendizaje, evaluaciones, interacciones entre los alumnos, entre otros. La Plataforma permite integración e interoperación con otros sistemas vía API y/o URL y tiene la posibilidad de hacer seguimiento de las actividades a través del sistema xAPI.</p> <p>Plataforma funciona sobre una arquitectura de servidores clusterizados en 2 sitios con tiempo de</p>		15 4 10	<p>Servidor</p> <p>Computadores</p> <p>Soporte técnico y hosting: Clúster de servidores de última generación alojados en 2 datacenter con FailOver manual.</p>	1 1 1 6 6	<p>El curso estará disponible en http://cursos.eclass.com/. Seleccionar la opción RUT en TIPO DE DOCUMENTO.</p> <p>La guía de uso de la plataforma se encuentra en Http://cursos.eclass.com, en la pestaña Información correspondiente al curso.</p> <p>Inducción tecnológica/metodológica, estará disponible en http://cursos.eclass.com</p> <p>Unidades publicadas en el sitio Http://cursos.eclass.com/. Están escritas en lenguaje claro y contienen gráfica para facilitar la comprensión por parte de los alumnos.</p>

<p>levantamiento en caso de caídas máximo en 1 hora. Up-time anual de 99.5%, respaldos diarios de la base de datos y sistema de archivos en site primario, site secundario y en sistemas de storage sobre la nube. En la arquitectura actual la plataforma soporta 100.000 alumnos estudiando simultáneamente, asumiendo una concurrencia de conexiones de 1%. La arquitectura es monitoreada 24x7 tanto por servicios en sitio, como por software de auditoría.</p>				6	<p>Actividades de aplicación publicadas en el sitio http://cursos.eclass.com/</p> <p>Resumen y glosario de contenido publicados en el sitio Http://Cursos.Eclass.Com/</p>
--	--	--	--	---	---

Próxima actualización sugerida (Debe ser sugerido por Experto Disciplinar designado por la Escuela)
Máximo dos años

Articulación *Sección a completar por Subdirector(a)		Código/Sigla/Nombre Certificado
Programa Regular o EDC	Escuela	

Diplomado:	Cursos conducentes al diplomado o certificación (identificar cursos base y optativos)
Gestión de Contratos	Técnicas de Gestión de Riesgos en Contratos
	Planificación y Control de Costos
	Técnicas de Negociaciones Exitosas

RECURSOS DOCENTES: PERFIL DESARROLLADOR	
PROFESIÓN	Ingeniería civil, Ingeniería comercial
AÑOS DE EXPERIENCIA	10 años en adelante
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES RELEVANTES	Conocimiento sobre gestión de contratos, compras, adquisiciones, licitaciones, negociación y proyectos.
OBSERVACIONES	

RECURSOS DOCENTE: PERFIL RELATOR	
PROFESIÓN	Ingeniería civil, Ingeniería comercial
AÑOS DE EXPERIENCIA	7 años en adelante
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES RELEVANTES	Conocimiento sobre gestión de contratos, compras, adquisiciones, licitaciones, negociación y proyectos. Experiencia docente, buena capacidad oratoria y manejo en plataformas tecnológicas requeridas
OBSERVACIONES	

Ficha Programa No Conducente a Título (PNCT)

Nombre del curso	Vacantes	Horas totales	Modalidad factible
Técnicas de Gestión de Riesgos en Contratos	1	64	e-learning/Asincrónico

Identificación
Código SENCE
Código curso DuocUC

Unidad académica	Subdirector(a) de Escuela	Fecha de elaboración
Administración y Negocios	Walter Luchsinger	Abril 2024

Nombre experto(a) disciplinar	Nombre diseñador(a) curricular	Nombre diseñador(a) instruccional	Nombre Par evaluador
Fernando Simian	Fernando Simian	Joaquín Salinas	

Aporte de valor del programa (no SENCE)
<p>Este curso de Técnicas de Gestión de Riesgos en Contratos es una capacitación especializada diseñada para dotar a los profesionales de las habilidades y conocimientos necesarios para identificar, evaluar y gestionar eficazmente los riesgos asociados con los contratos, principalmente en el desarrollo de Proyectos. Durante este curso, los participantes aprenderán a analizar detalladamente los términos y condiciones contractuales, así como a identificar posibles contingencias y áreas de vulnerabilidad que podrían afectar el cumplimiento exitoso del acuerdo. Además, se enseñan técnicas y estrategias para mitigar estos riesgos, ya sea mediante la negociación de cláusulas favorables, la implementación de medidas de control o el desarrollo de planes de contingencia efectivos.</p> <p>Este tipo de formación es crucial para proteger los intereses de las organizaciones al garantizar que los contratos sean equitativos, claros y beneficiosos para todas las partes involucradas. Al mismo tiempo, contribuye a mejorar la eficiencia operativa al prevenir costosos litigios, retrasos en los proyectos y disputas con los proveedores.</p>

Caracterización del Participantes
<ul style="list-style-type: none"> El curso está dirigido a profesionales involucrados en la negociación, redacción y gestión de contratos, que buscan fortalecer sus habilidades en la evaluación de riesgos contractuales. Puesto de trabajo: gerentes de proyectos, líderes de equipos, directores de operaciones, profesionales del área legal, compradores, proveedores de servicios, emprendedores, consultores y asesores

Requisitos de ingresos participantes
<ul style="list-style-type: none"> Conocimientos del uso de internet y del correo electrónico. Tener acceso a un computador con las características descritas más abajo, para acceder al sitio web y materiales del curso. Los requerimientos de equipamiento del participante son: <ul style="list-style-type: none"> Cualquier computador con cualquier acceso a internet, habilitado con sistema operativo Windows, Osx 9.0 S Superior o Linux.

- El software mínimo necesario del computador debe ser un explorador de internet con Javascript Habilitado, Microsoft Office 5 o superior, Acrobat Reader, Y Flash Player 8.0 o superior.
- Las características recomendadas de equipamiento son:
 - Un equipo con un procesador Pentium IV o superior, con 512 MB de memoria RAM, o con características similares.
 - Se recomienda que el sistema operativo Windows sea como mínimo 7 o superior.
 - Se recomienda utilizar una resolución de pantalla de un mínimo de 1024 X 768 pixeles a 16 millones de colores o superior, aunque la página web es posible de verse en todas las pantallas.
 - Se recomienda que el explorador de internet sea uno de los siguientes: Internet Explorer 8.0 ó superior, Firefox versión 4.7 o superior, Safari 8.0 o superior, Chrome 50 o superior.

Competencia a desarrollar / Objetivo General

Aplicar metodologías orientadas a la prevención de riesgo en contratos comerciales.

Unidades	Objetivo Específico	Contenidos	Horas		
			T	P (60%)	E
UNIDAD 1	Identificar los fundamentos de la gestión de riesgos en contratos comerciales.	Unidad 1: Introducción a la Gestión de Riesgos en Contratos <ul style="list-style-type: none"> • Conceptos básicos de gestión de riesgos. • Importancia de la gestión de riesgos en contratos. • Principios clave para identificar riesgos contractuales. • Ejemplos de riesgos comunes en contratos. • Roles y responsabilidades en la gestión de riesgos contractuales. 			10
UNIDAD 2	Identificar tipos de riesgos en contratos comerciales.	Unidad 2: Identificación de Riesgos en Contratos <ul style="list-style-type: none"> • Tipos de riesgos en contratos. • Métodos para identificar riesgos contractuales. • Herramientas de análisis de riesgos. • Ejercicios prácticos de identificación de riesgos. • Evaluación de riesgos potenciales en contratos específicos 			10

<p>UNIDAD 3</p>	<p>Distinguir métodos en probabilidad e impacto de riesgos en contratos comerciales.</p>	<p>Unidad 3: Evaluación de Riesgos en Contratos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Métodos de evaluación cualitativa y cuantitativa. • Análisis de probabilidad e impacto de riesgos. • Uso de matrices de riesgos. • Evaluación de riesgos en contratos en curso. • Interpretación de resultados de evaluación de riesgos. 		<p>10</p>
<p>UNIDAD 4</p>	<p>Reconocer estrategias orientadas a mitigar los riesgos en contratos comerciales.</p>	<p>Unidad 4: Estrategias de Mitigación de Riesgos en Contratos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estrategias de mitigación de riesgos. • Negociación de cláusulas contractuales. • Transferencia de riesgos a terceros. • Implementación de medidas preventivas y correctivas. • Ejemplos de estrategias de mitigación en contratos reales. 		<p>10</p>
<p>UNIDAD 5</p>	<p>Aplicar planes de contingencia en riesgos de contratos comerciales.</p>	<p>Unidad 5: Implementación de Planes de Contingencia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto y importancia de los planes de contingencia. • Diseño de planes de contingencia. • Ejecución de planes de contingencia. • Casos de estudio sobre la aplicación de planes de contingencia. • Evaluación y revisión periódica de planes de contingencia. 		<p>10</p>
<p>UNIDAD 6</p>	<p>Aplicar técnicas de monitoreo de riesgos contractuales considerando el ciclo de vida del contrato.</p>	<p>Unidad 6: Monitoreo y Control de Riesgos en Contratos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Técnicas de monitoreo de riesgos contractuales. • Herramientas de control de riesgos. • Gestión de cambios en contratos. • Resolución de disputas contractuales. • Mejores prácticas para el monitoreo y control continuo de riesgos. 		<p>10</p>
<p>Unidad Seminario</p>	<p>Aplicar metodologías orientadas a la prevención de riesgo en contratos comerciales.</p>	<p>Examen final de desarrollo</p>		<p>4</p>

Estrategias Metodológicas para la Implementación del Curso

El facilitador debe considerar la combinación de distintos tipos de técnicas didácticas que propicien la participación del estudiante, desafiando sus capacidades de búsqueda de posibles soluciones; evaluar implicancias de sus acciones frente a una determinada tarea; incentivar el trabajo creativo; además de promover el trabajo práctico y colaborativo entre estudiantes.

Para este proceso formativo, es importante que el docente/facilitador genere un ambiente de aprendizaje en que el participante sea capaz de reconocer sus conocimientos previos y experiencias con el objetivo de propiciar el logro de aprendizajes significativos que permitan fortalecer sus competencias. Por lo tanto, las estrategias de enseñanza que el docente utilizará contemplarán fases expositivas-participativas con el uso de distintos tipos de materiales de apoyo (presentaciones power point, videos, recursos de información, etc.) que promuevan la interacción entre participantes. En cuanto a las fases prácticas, el docente utilizará distintos tipos de técnicas didácticas con el objetivo de promover instancias tanto trabajo grupal como individual, ya sea a través, análisis de caso, Aprendizaje basado en proyectos por medio de un aprendizaje colaborativo, debates, entre otras.

Proceso de aprendizaje: Se realizará mediante la lectura, interacción y estudio de todo el material de las unidades, cada unidad está compuesta por artículos, material de profundización, actividades aplicadas y una evaluación. Al final de cada artículo los alumnos pueden participar en un foro asíncrono mediado por el experto relator en el que pueden hacer consultas sobre el contenido del material y compartir experiencias.

Evaluaciones online: Controles sumativos en línea obligatorios en cada unidad y que deberán ser respondidos en forma obligatoria para avanzar en el curso. Son corregidos en línea y el participante recibe, inmediatamente, junto con los resultados de la evaluación, la pauta de respuesta. Esto sólo se hace visible, luego de respondido el control completo.

Aspectos motivacionales: Los participantes interactúan entre ellos y con el tutor y experto relator en forma constante, a través de respuestas a las preguntas de los foros, analizando y compartiendo respuestas respecto de las actividades aplicadas y aprendizaje basado en problemas.

Uso de los medios: Los participantes cuentan con el apoyo de medios didácticos como imágenes e infografías, documentos descargables en PDF; y audiovisuales como videos, audios, multimedias interactivas.

Apoyo o tutoría: Los alumnos cuentan con la posibilidad de hacer preguntas de contenido o administrativas directamente al experto relator o al tutor, ya sea a través de la pestaña "Preguntas", o directamente en el foro habilitado al final de cada artículo. Ambos tienen un máximo de 48 horas para responder. El tutor hará el seguimiento del avance de los participantes, motivándolos a continuar. Además, les informa plazos y actividades a realizar. Esto puede ser a través de la plataforma, mediante la pestaña "Avisos", o a través de mails o llamados telefónicos.

Estrategias Evaluativas del Curso

<u>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</u>	<u>INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</u>	<u>NORMAS DE APROBACIÓN</u>
Identifica los fundamentos de la gestión de riesgos en contratos comerciales.	<ol style="list-style-type: none">1. Evaluación diagnóstica inicial que medirá el nivel de conocimiento previo.2. Cada unidad tendrá una evaluación sumativa, con preguntas de alternativas con retroalimentación automatizada.	Cada evaluación sumativa debe ser respondida al término del estudio de cada unidad para poder avanzar a la siguiente. El promedio de las evaluaciones sumativas debe ser una nota igual o superior a la definida como requisito de

<p>Identifica tipos de riesgos en contratos comerciales.</p> <p>Distingue métodos en probabilidad e impacto de riesgos en contratos comerciales.</p> <p>Reconoce estrategias orientadas a mitigar los riesgos en contratos comerciales.</p> <p>Aplica planes de contingencia en riesgos de contratos comerciales.</p> <p>Aplica técnicas de monitoreo de riesgos contractuales considerando el ciclo de vida del contrato.</p>	<p>3. Al final del curso habrá un examen final. Este examen también tendrá una pauta de evaluación automatizada; la evaluación consistirá en el análisis de un caso de aplicación con alternativas en texto libre.</p> <p>4. En cada unidad habrá actividades de aplicación por medio de casos y de preguntas de conocimiento, actividad formativa donde los alumnos responderán aplicando los contenidos adquiridos y que será retroalimentada por el experto relator del curso, es un instrumento de interacción con la plataforma, comunicación con el resto de los alumnos y aplicación de contenidos.</p>	<p>aprobación. El examen final, en tanto, debe ser aprobado con la nota mínima exigida para aprobar el curso. El alumno aprobará cuando su promedio final sea $>$ ó $=$ a 4.0. eClass mantendrá una base de datos que registrará los avances del participante en el proceso de auto aprendizaje; habrá un registro de las notas obtenidas en cada evaluación. Las preguntas aplicadas se evalúan con criterio de participación: nota máxima si participa, reprobatoria si no lo hace.</p>
--	--	--

Requisito de aprobación	
Modalidad a distancia - Asincrónico	Promedio final sobre 4,0 Todas las evaluaciones deben estar rendidas (controles y examen)

Recursos Para la implementación del Curso					
INFRAESTRUCTURA	INDICAR SEDE	EQUIPOS Y HERRAMIENTAS		MATERIAL DIDÁCTICO	
(características de la infraestructura requerida para la ejecución del curso)	(dónde se impartirá el curso)*anexo ficha de costos	(indicar cantidad)	(tipo de equipo y/o herramienta para la implementación del curso)*indicar duración de licencias o equipamientos.	(indicar cantidad)	(indicar el material que se requiere para la implementación del curso)
Plataforma LCMS de desarrollo propietario con soporte para usuarios de múltiples niveles, cursos, programas, objetos de		15 4 10	Servidor Computadores Soporte técnico y hosting: Clúster de	1	El curso estará disponible en http://cursos.eclass.com/ . Seleccionar la opción RUT en TIPO DE DOCUMENTO.

<p>aprendizaje, evaluaciones, interacciones entre los alumnos, entre otros. La Plataforma permite integración e interoperación con otros sistemas vía API y/o URL y tiene la posibilidad de hacer seguimiento de las actividades a través del sistema xAPI.</p> <p>Plataforma funciona sobre una arquitectura de servidores clusterizados en 2 sitios con tiempo de levantamiento en caso de caídas máximo en 1 hora. Up-time anual de 99.5%, respaldos diarios de la base de datos y sistema de archivos en site primario, site secundario y en sistemas de storage sobre la nube. En la arquitectura actual la plataforma soporta 100.000 alumnos estudiando simultáneamente, asumiendo una concurrencia de conexiones de 1%. La arquitectura es monitoreada 24x7 tanto por servicios en sitio, como por software de auditoría.</p>			<p>servidores de última generación alojados en 2 datacenter con FailOver manual.</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>6</p> <p>6</p> <p>6</p>	<p>La guía de uso de la plataforma se encuentra en Http://cursos.eclass.com, en la pestaña Información correspondiente al curso.</p> <p>Inducción tecnológica/metodológica, estará disponible en http://cursos.eclass.com</p> <p>Unidades publicadas en el sitio Http://cursos.eclass.com/. Están escritas en lenguaje claro y contienen gráfica para facilitar la comprensión por parte de los alumnos.</p> <p>Actividades de aplicación publicadas en el sitio http://cursos.eclass.com/</p> <p>Resumen y glosario de contenido publicados en el sitio Http://Cursos.Eclass.Com/</p>
---	--	--	--	--	--

Próxima actualización sugerida (Debe ser sugerido por Experto Disciplinar designado por la Escuela)

Máximo dos años

Articulación *Sección a completar por Subdirector(a)		Código/Sigla/Nombre Certificado
Programa Regular o EDC	Escuela	

Diplomado:	Cursos conducentes al diplomado o certificación (identificar cursos base y optativos)
Gestión de Contratos	Gestión de Contratos
	Técnicas de Negociaciones Exitosas
	Planificación y Control de Costos

RECURSOS DOCENTES: PERFIL DESARROLLADOR	
PROFESIÓN	Ingeniería civil, Ingeniería comercial
AÑOS DE EXPERIENCIA	10 años en adelante
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES RELEVANTES	Conocimiento sobre gestión de contratos, compras, adquisiciones, licitaciones, negociación y proyectos.
OBSERVACIONES	

RECURSOS DOCENTE: PERFIL RELATOR	
PROFESIÓN	Ingeniería civil, Ingeniería comercial
AÑOS DE EXPERIENCIA	7 años en adelante
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES RELEVANTES	Conocimiento sobre gestión de contratos, compras, adquisiciones, licitaciones, negociación y proyectos. Experiencia docente, buena capacidad oratoria y manejo en plataformas tecnológicas requeridas
OBSERVACIONES	

Ficha Programa No Conducente a Título (PNCT)

Nombre del curso	Vacantes	Horas totales	Modalidad factible
Planificación y Control de Costos	1	64	e-learning/Asincrónico

Identificación
Código SENCE
Código curso DuocUC

Unidad académica	Subdirector(a) de Escuela	Fecha de elaboración
Administración y Negocios	Walter Luchsinger	Abril 2024

Nombre experto(a) disciplinar	Nombre diseñador(a) curricular	Nombre diseñador(a) instruccional	Nombre Par evaluador
Fernando Simian	Fernando Simian	Mariana González	

Aporte de valor del programa (no SENCE)
<p>Este curso de Planificación y Control de Costos en Proyectos es fundamental para capacitar a profesionales en la gestión eficaz de recursos financieros en cualquier tipo de proyecto. Proporciona las habilidades necesarias para desarrollar estimaciones precisas de costos, crear presupuestos detallados y monitorear el desempeño financiero a lo largo del ciclo de vida del proyecto. Este curso permite a los participantes entender y aplicar metodologías para identificar, analizar y gestionar los costos involucrados en cada fase del proyecto, desde la planificación inicial hasta la entrega final.</p> <p>Al dominar técnicas de control de costos, los profesionales pueden anticipar y mitigar desviaciones presupuestarias, optimizar el uso de recursos y garantizar la rentabilidad del proyecto. Además, estos cursos también abordan aspectos clave como la comunicación efectiva con los interesados, la toma de decisiones basada en datos financieros y la adaptación a cambios inesperados que puedan afectar los costos del proyecto. En resumen, un curso de planificación y control de costos en proyectos prepara a las y los profesionales para gestionar eficientemente los aspectos financieros de cualquier proyecto, contribuyendo así a su éxito y sostenibilidad.</p>

Caracterización del Participante
<ul style="list-style-type: none"> • El curso está dirigido a profesionales involucrados en la gestión de proyectos que deseen adquirir habilidades en la planificación y control efectivo de costos. • Puesto de trabajo: gerentes de proyectos, directores de operaciones, profesionales del área financiera, compradores, proveedores de servicios, consultores y asesores

Requisitos de ingresos participantes

- Conocimientos del uso de internet y del correo electrónico.
- Tener acceso a un computador con las características descritas más abajo, para acceder al sitio web y materiales del curso.
- Los requerimientos de equipamiento del participante son:
 - Cualquier computador con cualquier acceso a internet, habilitado con sistema operativo Windows, Osx 9.0 S
 - Superior o Linux.
 - El software mínimo necesario del computador debe ser un explorador de internet con Javascript Habilitado, Microsoft Office 5 o superior, Acrobat Reader, Y Flash Player 8.0 o superior.
- Las características recomendadas de equipamiento son:
 - Un equipo con un procesador Pentium IV o superior, con 512 MB de memoria RAM, o con características similares.
 - Se recomienda que el sistema operativo Windows sea como mínimo 7 o superior.
 - Se recomienda utilizar una resolución de pantalla de un mínimo de 1024 X 768 pixeles a 16 millones de colores o superior, aunque la página web es posible de verse en todas las pantallas.
 - Se recomienda que el explorador de internet sea uno de los siguientes: Internet Explorer 8.0 ó superior, Firefox versión 4.7 o superior, Safari 8.0 o superior, Chrome 50 o superior.

Competencia a desarrollar / Objetivo General

Aplicar métodos de planificación y control efectivo de los costos en las diferentes etapas de un proyecto.

Unidades	Objetivo Específico	Contenidos	Horas		
			T	P (60%)	E
UNIDAD 1	Identificar fundamentos de planificación y control de costos en proyectos.	Unidad 1: Fundamentos de Planificación y Control de Costos <ul style="list-style-type: none"> • Conceptos básicos de costos en proyectos. • Importancia de la planificación y el control de costos. • Roles y responsabilidades en la gestión de costos. • Herramientas y técnicas básicas de planificación y control de costos. • Establecimiento de métricas de desempeño financiero. 			10

UNIDAD 2	Reconocer métodos de estimación de costos en las diversas etapas de un proyecto.	<p>Unidad 2: Estimación de Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Métodos de estimación de costos. • Identificación de costos directos e indirectos. • Factores influyentes en la estimación de costos. • Utilización de datos históricos y referencias externas. • Desarrollo de estimaciones de costos realistas y confiables. 		10
UNIDAD 3	Revisar elementos de presupuestos considerando los requerimientos de un proyecto.	<p>Unidad 3: Elaboración de Presupuestos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Importancia del presupuesto en la gestión de proyectos. • Tipos de presupuestos (fijos, variables, contingentes). • Proceso de elaboración de presupuestos. • Asignación de costos por actividad o fase. • Revisión y ajuste de presupuestos según requerimientos del proyecto. 		10
UNIDAD 4	Reconocer herramientas de monitoreo y control de costos en las diferentes etapas de un proyecto.	<p>Unidad 4: Control de Costos y Monitoreo del Desempeño</p> <ul style="list-style-type: none"> • Herramientas y técnicas de control de costos. • Comparación de costos reales versus presupuestados. • Análisis de desviaciones y tendencias. • Toma de acciones correctivas. • Comunicación del desempeño financiero a los interesados. 		10
UNIDAD 5	Identificar elementos asociados a cambios y ajustes presupuestarios.	<p>Unidad 5: Gestión de Cambios y Ajustes Presupuestarios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proceso de gestión de cambios en costos. • Evaluación del impacto de cambios en el presupuesto. 		10

		<ul style="list-style-type: none"> • Aprobación y documentación de cambios. • Revisión y actualización de presupuestos. • Control de versiones de presupuestos y ajustes. 		
UNIDAD 6	Aplicar elementos claves en programación de proyectos y control de costos.	<p>Unidad 6: Programación de Proyectos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Importancia de la integración entre programación y costos. • Desarrollo de un cronograma de actividades. • Asignación de recursos y costos a las actividades del proyecto. • Análisis de la relación entre tiempo, recursos y costos. • Monitoreo conjunto de la programación y los costos para asegurar el cumplimiento del proyecto dentro del presupuesto asignado 		10
Unidad Seminario	Aplicar métodos de planificación y control efectivo de los costos en las diferentes etapas de un proyecto.	Examen final de desarrollo		4

Estrategias Metodológicas para la Implementación del Curso

El facilitador debe considerar la combinación de distintos tipos de técnicas didácticas que propicien la participación del estudiante, desafiando sus capacidades de búsqueda de posibles soluciones; evaluar implicancias de sus acciones frente a una determinada tarea; incentivar el trabajo creativo; además de promover el trabajo práctico y colaborativo entre estudiantes.

Para este proceso formativo, es importante que el docente/facilitador genere un ambiente de aprendizaje en que el participante sea capaz de reconocer sus conocimientos previos y experiencias con el objetivo de propiciar el logro de aprendizajes significativos que permitan fortalecer sus competencias. Por lo tanto, las estrategias de enseñanza que el docente utilizará contemplarán fases expositivas-participativas con el uso de distintos tipos de materiales de apoyo (presentaciones power point, videos, recursos de información, etc.) que promuevan la interacción entre participantes. En cuanto a las fases prácticas, el docente utilizará distintos tipos de técnicas didácticas con el objetivo de promover instancias tanto trabajo grupal como individual, ya sea a través, análisis de caso, Aprendizaje basado en proyectos por medio de un aprendizaje colaborativo, debates, entre otras.

Proceso de aprendizaje: Se realizará mediante la lectura, interacción y estudio de todo el material de las unidades, cada unidad está compuesta por artículos, material de profundización, actividades aplicadas y una

evaluación. Al final de cada artículo los alumnos pueden participar en un foro asíncrono mediado por el experto relator en el que pueden hacer consultas sobre el contenido del material y compartir experiencias.

Evaluaciones online: Controles sumativos en línea obligatorios en cada unidad y que deberán ser respondidos en forma obligatoria para avanzar en el curso. Son corregidos en línea y el participante recibe, inmediatamente, junto con los resultados de la evaluación, la pauta de respuesta. Esto sólo se hace visible, luego de respondido el control completo.

Aspectos motivacionales: Los participantes interactúan entre ellos y con el tutor y experto relator en forma constante, a través de respuestas a las preguntas de los foros, analizando y compartiendo respuestas respecto de las actividades aplicadas y aprendizaje basado en problemas.

Uso de los medios: Los participantes cuentan con el apoyo de medios didácticos como imágenes e infografías, documentos descargables en PDF; y audiovisuales como vídeos, audios, multimedias interactivas.

Apoyo o tutoría: Los alumnos cuentan con la posibilidad de hacer preguntas de contenido o administrativas directamente al experto relator o al tutor, ya sea a través de la pestaña "Preguntas", o directamente en el foro habilitado al final de cada artículo. Ambos tienen un máximo de 48 horas para responder. El tutor hará el seguimiento del avance de los participantes, motivándolos a continuar. Además, les informa plazos y actividades a realizar. Esto puede ser a través de la plataforma, mediante la pestaña "Avisos", o a través de mails o llamados telefónicos.

Estrategias Evaluativas del Curso		
<u>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</u>	<u>INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</u>	<u>NORMAS DE APROBACIÓN</u>
<p>Identifica fundamentos de planificación y control de costos en proyectos.</p> <p>Aplica métodos de estimación de costos en las diversas etapas de un proyecto.</p> <p>Revisa elementos de presupuesto considerando los requerimientos de un proyecto.</p>	<p>1. Evaluación diagnóstica inicial que medirá el nivel de conocimiento previo.</p> <p>2. Cada unidad tendrá una evaluación sumativa, con preguntas de alternativas con retroalimentación automatizada.</p> <p>3. Al final del curso habrá un examen final. Este examen también tendrá una pauta de evaluación automatizada; la evaluación consistirá en el análisis de un caso de aplicación con alternativas en texto libre.</p>	<p>Cada evaluación sumativa debe ser respondida al término del estudio de cada unidad para poder avanzar a la siguiente. El promedio de las evaluaciones sumativas debe ser una nota igual o superior a la definida como requisito de aprobación. El examen final, en tanto, debe ser aprobado con la nota mínima exigida para aprobar el curso. El alumno aprobará cuando su promedio final sea $> \text{ó} = 4.0$. eClass mantendrá una base de datos que registrará los avances del participante en el proceso de auto aprendizaje; habrá un registro de las notas obtenidas en cada evaluación. Las preguntas aplicadas se evalúan con criterio de</p>

<p>Reconoce herramientas de monitoreo y control de costos en las diferentes etapas de un proyecto.</p> <p>Identifica elementos asociados a cambios y ajustes presupuestarios.</p> <p>Aplica elementos claves en programación y control de costos.</p>	<p>4. En cada unidad habrá actividades de aplicación por medio de casos y de preguntas de conocimiento, actividad formativa donde los alumnos responderán aplicando los contenidos adquiridos y que será retroalimentada por el experto relator del curso, es un instrumento de interacción con la plataforma, comunicación con el resto de los alumnos y aplicación de contenidos.</p>	<p>participación: nota máxima si participa, reprobatoria si no lo hace.</p>
---	---	---

Requisito de aprobación	
Modalidad a distancia - Asincrónico	Promedio final sobre 4,0 Todas las evaluaciones deben estar rendidas (controles y examen)

Recursos Para la implementación del Curso					
INFRAESTRUCTURA	INDICAR SEDE	EQUIPOS Y HERRAMIENTAS		MATERIAL DIDÁCTICO	
(características de la infraestructura requerida para la ejecución del curso)	(dónde se impartirá el curso)*anexo ficha de costos	(indicar cantidad)	(tipo de equipo y/o herramienta para la implementación del curso)*indicar duración de licencias o equipamientos.	(indicar cantidad)	(indicar el material que se requiere para la implementación del curso)

<p>Plataforma LCMS de desarrollo propietario con soporte para usuarios de múltiples niveles, cursos, programas, objetos de aprendizaje, evaluaciones, interacciones entre los alumnos, entre otros. La Plataforma permite integración e interoperación con otros sistemas vía API y/o URL y tiene la posibilidad de hacer seguimiento de las actividades a través del sistema xAPI.</p> <p>Plataforma funciona sobre una arquitectura de servidores clusterizados en 2 sitios con tiempo de levantamiento en caso de caídas máximo en 1 hora. Up-time anual de 99.5%, respaldos diarios de la base de datos y sistema de archivos en site primario, site secundario y en sistemas de storage sobre la nube. En la arquitectura actual la plataforma soporta 100.000 alumnos estudiando simultáneamente, asumiendo una concurrencia de conexiones de 1%. La arquitectura es</p>	<p>15 4 10</p>	<p>Servidor Computadores Soporte técnico y hosting: Clúster de servidores de última generación alojados en 2 datacenter con FailOver manual.</p>	<p>1 1 1 6 6 6</p>	<p>El curso estará disponible en http://cursos.eclass.com/. Seleccionar la opción RUT en TIPO DE DOCUMENTO.</p> <p>La guía de uso de la plataforma se encuentra en Http://cursos.eclass.com, en la pestaña Información correspondiente al curso.</p> <p>Inducción tecnológica/metodológica, estará disponible en http://cursos.eclass.com</p> <p>Unidades publicadas en el sitio Http://cursos.eclass.com/. Están escritas en lenguaje claro y contienen gráfica para facilitar la comprensión por parte de los alumnos.</p> <p>Actividades de aplicación publicadas en el sitio http://cursos.eclass.com/</p> <p>Resumen y glosario de contenido publicados en el sitio Http://Cursos.Eclass.Com/</p>
--	------------------------	--	---	--

monitoreada 24x7 tanto por servicios en sitio, como por software de auditoría.					
--	--	--	--	--	--

Próxima actualización sugerida (Debe ser sugerido por Experto Disciplinar designado por la Escuela)
Máximo dos años

Articulación *Sección a completar por Subdirector(a)		Código/Sigla/Nombre Certificado
Programa Regular o EDC	Escuela	

Diplomado:	Cursos conducentes al diplomado o certificación (identificar cursos base y optativos)
Gestión de Contratos	Técnicas de Gestión de Riesgos en Contratos
	Gestión de Contratos
	Técnicas de Negociaciones Exitosas

RECURSOS DOCENTES: PERFIL DESARROLLADOR	
PROFESIÓN	Ingeniería civil, Ingeniería comercial
AÑOS DE EXPERIENCIA	10 años en adelante
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES RELEVANTES	Conocimiento sobre elaboración de presupuesto, programación y control de costos.
OBSERVACIONES	

RECURSOS DOCENTE: PERFIL RELATOR	
PROFESIÓN	Ingeniería civil, Ingeniería comercial
AÑOS DE EXPERIENCIA	7 años en adelante
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES RELEVANTES	Conocimiento sobre elaboración de presupuesto, programación y control de costos. Experiencia docente, buena capacidad oratoria y manejo en plataformas tecnológicas requeridas
OBSERVACIONES	

Ficha Programa No Conducente a Título (PNCT)

Nombre del curso	Vacantes	Horas totales	Modalidad factible
Técnicas de Negociaciones Exitosas	1	64	e-learning/Asincrónico

Identificación
Código SENCE 1238017886
Código curso DuocUC

Unidad académica	Subdirector(a) de Escuela	Fecha de elaboración
Administración y Negocios	Walter Luchsinger	Marzo 2022

Nombre experto(a) disciplinar	Nombre diseñador(a) curricular	Nombre diseñador(a) instruccional	Nombre Par evaluador
María Fernanda Sarraf	María Fernanda Sarraf	Valeria Viancos	

Aporte de valor del programa (no SENCE)
<p>Todos negociamos constantemente con distintas personas, ya sea para resolver un conflicto o satisfacer una necesidad, a nivel personal o al interior de una empresa, donde los colaboradores negocian entre ellos, con proveedores, con sus jefaturas o clientes. La negociación es fundamental para el éxito comercial. De esta forma, el curso Técnicas para negociaciones exitosas tiene el propósito de reconocer la utilidad de una buena argumentación y las estrategias para manejarla correctamente al momento de negociar, así como identificar los diferentes estilos para el manejo de conflictos y cómo aplicarlos correctamente en las distintas situaciones. Además, este curso permite identificar diferentes elementos de comunicación efectiva útiles para el logro de acuerdos.</p>

Caracterización del Participantes
<ul style="list-style-type: none"> • Jefaturas, ejecutivos y administrativos del área de proyectos, comercial, contratos y marketing de una empresa. • Trabajadores que ejecuten procesos de venta o dirijan equipos comerciales.

Requisitos de ingresos participantes
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos del uso de internet y del correo electrónico. • Tener acceso a un computador con las características descritas más abajo, para acceder al sitio web y materiales del curso. • Los requerimientos de equipamiento del participante son: <ul style="list-style-type: none"> ○ Cualquier computador con cualquier acceso a internet, habilitado con sistema operativo Windows, Osx 9.0 S ○ Superior o Linux. ○ El software mínimo necesario del computador debe ser un explorador de internet con Javascript Habilitado, Microsoft Office 5 o superior, Acrobat Reader, Y Flash Player 8.0 o superior. • Las características recomendadas de equipamiento son:

- Un equipo con un procesador Pentium IV o superior, con 512 MB de memoria RAM, o con características similares.
- Se recomienda que el sistema operativo Windows sea como mínimo 7 o superior.
- Se recomienda utilizar una resolución de pantalla de un mínimo de 1024 X 768 pixeles a 16 millones de colores o superior, aunque la página web es posible de verse en todas las pantallas.
- Se recomienda que el explorador de internet sea uno de los siguientes: Internet Explorer 8.0 ó superior, Firefox versión 4.7 o superior, Safari 8.0 o superior, Chrome 50 o superior.

Competencia a desarrollar / Objetivo General

Aplicar técnicas de negociación exitosa en contextos organizacionales.

Unidades	Objetivo Específico	Contenidos	Horas		
			T	P (60%)	E
UNIDAD 1	Reconocer elementos asociados a la negociación y solución de conflictos.	Unidad 1: Negociación y solución de conflictos <ul style="list-style-type: none"> • Teoría del conflicto • Concepto de negociación • ¿Sabemos negociar? • Comprensión de caso: Una larga espera. • Vídeo: Aprendamos de los más grandes negociadores del mundo. • Resumen y glosario. 			10
UNIDAD 2	Identificar elementos asociados a la gestión del poder en contextos organizacionales.	Unidad 2: Gestionando el poder <ul style="list-style-type: none"> • La negociación y sus fuentes de poder • Planificación y cierre. • Comprensión de caso: Opciones de negociación • Resumen y Glosario 			10
UNIDAD 3	Identificar aspectos claves asociados a la estrategia y técnicas de negociación.	Unidad 3: Estrategias y técnicas de negociación <ul style="list-style-type: none"> • Elementos que influyen en la selección de una estrategia. • Estrategias y técnicas de negociación • Comprensión de caso: Estrategias de negociación para llegar a buenos acuerdos. • Resumen y Glosario 			10
UNIDAD 4	Reconocer elementos de comunicación efectiva orientadas al logro de acuerdos.	Unidad 4: Comunicación efectiva <ul style="list-style-type: none"> • Cómo comunicarnos • Aspectos centrales a la hora de comunicar • Claves de una comunicación exitosa. • Comprensión de casos: Los riesgos de la edición personal. 			10

		<ul style="list-style-type: none"> -Resumen y Glosario 		
UNIDAD 5	Aplicar estrategias de argumentación lógica, razón y persuasión.	Unidad 5: Argumentación lógica, razón y persuasión. <ul style="list-style-type: none"> • Características y estrategias de argumentación • Tipos de argumentación y debate argumentativo. • Comprensión de caso: ¿Qué pretendo obtener en una negociación? • Resumen y Glosario 		10
UNIDAD 6	Aplicar estilos de abordaje y gestión de conflictos en contextos organizacionales.	Estilos de abordaje y gestión de los conflictos. <ul style="list-style-type: none"> -Evaluación de conflictos en la solución de conflictos. - Desarrollo de habilidades y transformación de debilidades para el éxito de la negociación. - Comprensión de caso: Una negociación sobre ruedas. - Resumen y Glosario. 		10
Unidad Seminario	Aplicar técnicas de negociación exitosa en contextos organizacionales.	Clase presencial Cómo identificar y aplicar la técnica adecuada para lograr acuerdos en una negociación. Desarrollo actividad(es) de aplicación de los contenidos anteriores.		4

Estrategias Metodológicas para la Implementación del Curso

El facilitador debe considerar la combinación de distintos tipos de técnicas didácticas que propicien la participación del estudiante, desafiando sus capacidades de búsqueda de posibles soluciones; evaluar implicancias de sus acciones frente a una determinada tarea; incentivar el trabajo creativo; además de promover el trabajo práctico y colaborativo entre estudiantes.

Para este proceso formativo, es importante que el docente/facilitador genere un ambiente de aprendizaje en que el participante sea capaz de reconocer sus conocimientos previos y experiencias con el objetivo de propiciar el logro de aprendizajes significativos que permitan fortalecer sus competencias. Por lo tanto, las estrategias de enseñanza que el docente utilizará contemplarán fases expositivas-participativas con el uso de distintos tipos de materiales de apoyo (presentaciones power point, videos, recursos de información, etc.) que promuevan la interacción entre participantes. En cuanto a las fases prácticas, el docente utilizará distintos tipos de técnicas didácticas con el objetivo de promover instancias tanto trabajo grupal como individual, ya sea a través, análisis de caso, Aprendizaje basado en proyectos por medio de un aprendizaje colaborativo, debates, entre otras.

Proceso de aprendizaje: Se realizará mediante la lectura, interacción y estudio de todo el material de las unidades, cada unidad está compuesta por artículos, material de profundización, actividades aplicadas y una evaluación. Al final de cada artículo los alumnos pueden participar en un foro asíncrono mediado por el experto relator en el que pueden hacer consultas sobre el contenido del material y compartir experiencias.

Evaluaciones online: Controles sumativos en línea obligatorios en cada unidad y que deberán ser respondidos en forma obligatoria para avanzar en el curso. Son corregidos en línea y el participante recibe, inmediatamente, junto con los resultados de la evaluación, la pauta de respuesta. Esto sólo se hace visible, luego de respondido el control completo.

Aspectos motivacionales: Los participantes interactúan entre ellos y con el tutor y experto relator en forma constante, a través de respuestas a las preguntas de los foros, analizando y compartiendo respuestas respecto de las actividades aplicadas y aprendizaje basado en problemas.

Uso de los medios: Los participantes cuentan con el apoyo de medios didácticos como imágenes e infografías, documentos descargables en PDF; y audiovisuales como videos, audios, multimedia interactivas.

Apoyo o tutoría: Los alumnos cuentan con la posibilidad de hacer preguntas de contenido o administrativas directamente al experto relator o al tutor, ya sea a través de la pestaña "Preguntas", o directamente en el foro habilitado al final de cada artículo. Ambos tienen un máximo de 48 horas para responder. El tutor hará el seguimiento del avance de los participantes, motivándolos a continuar. Además, les informa plazos y actividades a realizar. Esto puede ser a través de la plataforma, mediante la pestaña "Avisos", o a través de mails o llamados telefónicos.

Estrategias Evaluativas del Curso		
<u>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</u>	<u>INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</u>	<u>NORMAS DE APROBACIÓN</u>
Reconoce elementos asociados a la negociación y solución de conflictos.	1. Evaluación diagnóstica inicial que medirá el nivel de conocimiento previo.	Cada evaluación sumativa debe ser respondida al término del estudio de cada unidad para poder avanzar a la siguiente.
Identifica elementos asociados a la gestión del poder en contextos organizacionales.	2. Cada unidad tendrá una evaluación sumativa, con preguntas de alternativas con retroalimentación automatizada.	El promedio de las evaluaciones sumativas debe ser una nota igual o superior a la definida como requisito de aprobación. El examen final, en tanto, debe ser aprobado con la nota mínima exigida para aprobar el curso. El alumno aprobará cuando su promedio final sea > ó = a 4.0. eClass mantendrá una base de datos que registrará los avances del participante en el proceso de auto aprendizaje; habrá un registro de las notas obtenidas en cada evaluación. Las preguntas aplicadas se evalúan con criterio de participación: nota máxima si participa, reprobatoria si no lo hace.
Identifica aspectos claves asociados a la estrategia y técnicas de negociación.	3. Al final del curso habrá un examen final. Este examen también tendrá una pauta de evaluación automatizada; la evaluación consistirá en el análisis de un caso de aplicación con alternativas en texto libre.	
Reconoce elementos de comunicación efectiva orientadas al logro de acuerdos.	4. En cada unidad habrá actividades de aplicación por medio de casos y de preguntas de conocimiento, actividad formativa donde los alumnos responderán aplicando los contenidos adquiridos y que será retroalimentada por el experto relator del curso, es un instrumento de interacción con la plataforma, comunicación con el resto de los alumnos y aplicación de contenidos.	
Aplica estrategias de argumentación lógica, razón y persuasión.		
Aplica estilo de abordaje y gestión de conflicto en contextos organizacionales.		

Requisito de aprobación	
Modalidad a distancia - Asincrónico	Promedio final sobre 4,0 Todas las evaluaciones deben estar rendidas (controles y examen)

Recursos Para la implementación del Curso					
INFRAESTRUCTURA	INDICAR SEDE	EQUIPOS Y HERRAMIENTAS		MATERIAL DIDÁCTICO	
(características de la infraestructura requerida para la ejecución del curso)	(dónde se impartirá el curso)*anexo ficha de costos	(indicar cantidad)	(tipo de equipo y/o herramienta para la implementación del curso)*indicar duración de licencias o equipamientos.	(indicar cantidad)	(indicar el material que se requiere para la implementación del curso)
<p>Plataforma LCMS de desarrollo propietario con soporte para usuarios de múltiples niveles, cursos, programas, objetos de aprendizaje, evaluaciones, interacciones entre los alumnos, entre otros. La Plataforma permite integración e interoperación con otros sistemas vía API y/o URL y tiene la posibilidad de hacer seguimiento de las actividades a través del sistema xAPI.</p> <p>Plataforma funciona sobre una arquitectura de servidores clusterizados en 2 sitios con tiempo de levantamiento en caso de caídas máximo en 1 hora. Up-time anual de 99.5%, respaldos diarios de la base de datos y sistema de archivos en site primario, site secundario y en sistemas de storage sobre la nube. En la arquitectura actual la plataforma soporta 100.000 alumnos estudiando</p>		15	Servidor	1	El curso estará disponible en http://cursos.eclass.com/ . Seleccionar la opción RUT en TIPO DE DOCUMENTO.
		4	Computadores	1	La guía de uso de la plataforma se encuentra en Http://cursos.eclass.com , en la pestaña Información correspondiente al curso.
		10	Soporte técnico y hosting: Clúster de servidores de última generación alojados en 2 datacenter con FailOver manual.	1	Inducción tecnológica/metodológica, estará disponible en http://cursos.eclass.com
				6	Unidades publicadas en el sitio Http://cursos.eclass.com/ . Están escritas en lenguaje claro y contienen gráfica para facilitar la comprensión por parte de los alumnos.
				6	Actividades de aplicación publicadas en el sitio http://cursos.eclass.com/
				6	Resumen y glosario de contenido publicados en el sitio Http://Cursos.Eclass.Com/

simultáneamente, asumiendo una concurrencia de conexiones de 1%. La arquitectura es monitoreada 24x7 tanto por servicios en sitio, como por software de auditoría.					
--	--	--	--	--	--

Próxima actualización sugerida (Debe ser sugerido por Experto Disciplinar designado por la Escuela)
Máximo dos años

Articulación *Sección a completar por Subdirector(a)		Código/Sigla/Nombre Certificado
Programa Regular o EDC	Escuela	

Diplomado:	Cursos conducentes al diplomado o certificación (identificar cursos base y optativos)
Gestión de Contratos	Gestión de Contratos
	Planificación y Control de Costos
	Técnicas de Gestión de Riesgos en Contratos

RECURSOS DOCENTES: PERFIL DESARROLLADOR	
PROFESIÓN	Ingeniero comercial, psicólogo
AÑOS DE EXPERIENCIA	Desde 10 años
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES RELEVANTES	Alto conocimiento en áreas de proyectos y modelos de negociación. Experiencia práctica en ventas, negociación de contratos y manejo de equipos comerciales. Buena capacidad oratoria y manejo en plataformas tecnológicas requeridas.
OBSERVACIONES	

RECURSOS DOCENTE: PERFIL RELATOR	
PROFESIÓN	Ingeniero comercial, psicólogo
AÑOS DE EXPERIENCIA	Desde 7 años
CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES RELEVANTES	Alto conocimiento en áreas de proyectos y modelos de negociación. Experiencia práctica en ventas, negociación de contratos y manejo de equipos comerciales. Buena capacidad oratoria y manejo en plataformas tecnológicas requeridas.
OBSERVACIONES	