

NEGOCIACIÓN Y
MANEJO DE CONFLICTOS

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA



Disciplina: Estrategias de Negocio	Especialidad: Desarrollo de negocios	Competencia: Evaluaciones económicas
Tipo de actividad: Curso	Duración : 40 horas	Nivel: Medio-avanzado
Acto: Estimación de Costos		
Objetivo: Brindará a los alumnos la oportunidad de desarrollar las habilidades necesarias para calcular los precios unitarios		
A quien va dirigido: Líderes, coordinadores, gerentes de proyectos y profesionistas afines, con interés en ampliar sus conocimientos y competencias en el área de estimación de costos		
<p>Módulo 1: Estimación• Definición</p> <p>Módulo 2: Tipos de Estimación• Estimación aproximada• Método superficial o de superficie• Cantidades aproximadas</p> <p>Módulo 3: Introducción a la tasa unitaria• Estimación basada en ofertas (histórica)• Ajustes de precio de oferta• Resumen</p> <p>Módulo 4: Estimación basada en costos (primeros principios)• Costo de mano de obra• Costo de materiales• Costo de planta y equipo• Artículos preliminares y generales• Estimación de ítems de suma global• Subcontratistas• Sumas provisionales y de costo principal (PC)• Escalada• Gastos generales• Lucro</p> <p>Módulo 5: implicaciones de costo en variaciones y extensión de tiempo Variaciones• Extensión de tiempo</p>	<p>Módulo 6: Apéndices• Tasas de todos los trabajadores de la construcción• Todo en tasa de planta y equipo</p> <p>Módulo 7: aumentar las tasas a partir de los primeros principios</p> <p>Módulo 8: presentación de variaciones• Extensión de la aplicación del tiempo</p> <p>Módulo 9: Terminando• Conclusiones y recomendaciones• Revisión del estacionamiento• Lecciones aprendidas• Finalización de los planes de acción y evaluaciones.</p>	