



**INARQ**

Centro de alta formación  
para ingenieros y arquitectos

**CERTIFÍCATE EN**

# **/NEGOCIACIÓN EFECTIVA PARA CONSTRUCCIÓN**

## Presentación

Inarq, centro de alta formación para ingenieros y arquitectos, se caracteriza por identificar y desarrollar cursos en demanda, juntando habilidades necesarias para el desarrollo de profesionales **actualizados, innovadores y vanguardistas**. Los cuales no quieren quedarse con el conocimiento estándar y buscan potenciar sus habilidades constantemente.

## ¿Por qué seguir este programa?



**CONTENIDO DEL PROGRAMA**



**EXIGENCIA ACADÉMICA**



**CALIDAD DE LA PLANA DOCENTE**

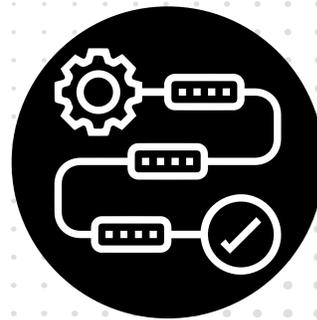
## ¿Por qué llevar la certificación de Negociación Efectiva para Construcción?



Aprendizaje integral



Aula virtual interactiva



Metodología teórico práctico



Docentes con experiencia en el sector



## ¿En qué consiste nuestro curso especializado

Con este curso aprenderás a identificar ventajas de crear y sustentar un esquema de negociación. Además de conocer elementos claves de la realidad actual, contratación, clasificación y movilidad, tiempo de trabajo y retribución, prevención de riesgos laborales, etc. Así mismo, casos reales que el docente expondrá.

Se utilizarán herramientas de negociación a fin de ser aplicables en la gestión de la construcción

## de Negociación Efectiva para Construcción?

y que van a permitir que como profesionales puedan desarrollarse en los diversos niveles de la gestión de la obra obteniendo el mayor éxito y/o beneficio personal y organizacional.



**10 años**

de experiencia que te ayudarán a hacerlo fácil.



## >> Perfil del estudiante

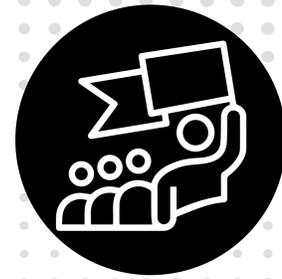
Ingenieros y arquitectos con funciones de jefatura, residentes, gerentes de proyectos, jefes de oficina técnica, administradores de contrato, y dueños de empresas del sector construcción que quieran fortalecer sus habilidades frente a escenarios de negociación en el rubro de construcción.



Directores, encargados y mandos intermedios



Trabajadores autónomos rubro construcción



Toda persona interesada en mejorar sus habilidades

Directores

Ingenieros y Arquitectos

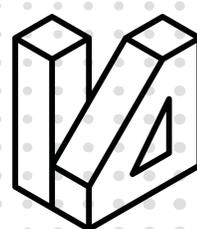
Administradores

Empresarios

## Extensión y dinámica

El curso se desarrollará en diez encuentros virtuales asincrónicos de una hora de duración cada uno con sesiones a definir de encuentros sincrónicos para evacuar preguntas, completar conceptos y generar interacción entre los participantes.




**INARQ**

 Centro de alta formación  
para ingenieros y arquitectos

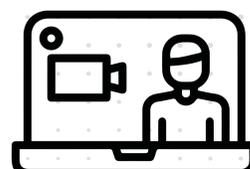
# Certificaciones

## ¿Cómo obtener la certificación? (Evaluación)

- Nota promedio mínima de 16
- Nota mínima de 14 para el examen o trabajo final.



**DURACIÓN:**  
10 horas grabadas



**MODALIDAD**  
Clases asincrónicas

### MÉTODOS DE PAGO

VISA



Mastercard



American Express



Diners Club



**Pasarela de pagos oficial:**

Openpay



### TRANSFERENCIA\*

Cuenta corriente Interbank

### NÚMERO DE CUENTA

2003005380306

### CCI

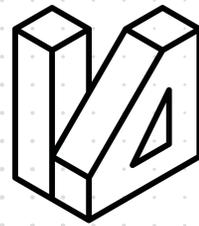
003-200-003005380306-37

### NOMBRE

Centro Digitalizado de Educación S.A.C

El certificado es emitido por INARQ y certifica al participante por haber cumplido con las calificaciones para especializarse de manera satisfactoria.

**DOCENTE**



**INARQ**

Centro de alta formación  
para ingenieros y arquitectos

**MBA. ING.**

**DAYANA ROMERO**



+ de  
**12**  
años

de experiencia  
en **Control de  
Proyectos, sector  
minero, industria,  
infraestructura y  
edificaciones**

## Formación académica



Pontificia Universidad Católica  
de Chile  
**Especialización Lean, Enfoque  
Lean Construction y Lean  
Project Delivery**



Universidad Nacional  
San Agustín de Arequipa - UNSA  
**Ingeniería Civil**

## Experiencia profesional



Ucal  
**Docente de Dirección  
de la Construcción**



Dayana Romero Consulting  
**Fundadora y CEO**



Lean Construction México  
**Consultor**



Corporativo Overall  
**Ingeniero de Control de  
Proyectos Senior**



Dayana Romero Monroy


**INARQ**

 Centro de alta formación  
para ingenieros y arquitectos

# >> Malla curricular

## 1 Introducción y teoría de las negociaciones

- Importancia de la negociación en el sector de la construcción.
- Conceptos básicos de la negociación.
- Tipos de negociación.
- Características de un negociador.
- El mito del pastel entero.
- Ejercicios prácticos: Simulación de una negociación sencilla en construcción.

## 2 Negociación de contratos: Cliente

- Elementos clave en un contrato de construcción- lado Cliente.
- Relación mandante-contratista.
- La gestión de riesgos y los contratos.
- Ejercicio práctico: Negociación de un contrato de construcción desde el cliente.

## 3 Negociación de contratos: Contratista

- Elementos clave en un contrato de construcción - lado contratista.
- Identificación y prevención de vicios en los contratos.
- Los riesgos del contratista.
- Ejercicio práctico: Negociación de un contrato de construcción desde el contratista.

## 4 Negociación con proveedores de materiales

- Contratos con proveedores de materiales: Tipos y elementos clave.
- Cláusulas frecuentes en contratos de materiales.
- Técnicas de comunicación efectiva en la negociación con proveedores.
- Casuística de negociación con proveedores de materiales.

## 5 Negociación con subcontratas

- Contratos con subcontratistas: Roles y responsabilidades.
- Cláusulas frecuentes en contratos de subcontratistas.
- Estrategias para la resolución de conflictos con subcontratistas.
- Casuística de negociación con subcontratistas.

## 6 Habilidades, estrategias y la Negociación en la construcción

- Desarrollo de habilidades de negociación.
- ¿Cómo obtenemos los mejores resultados de la negociación?
- Errores más comunes de los negociadores.
- Los innegociables.
- Casuística y estrategias para con los sindicatos.
- Conceptos clave aprendidos durante el curso.