

LA PREVENCIÓN Y EL TRATAMIENTO DE LAS RECLAMACIONES Y DISPUTAS

 **Fechas y duración a convenir**

 **Lugar por acordar**

Contáctenos para obtener un presupuesto personalizado



OBJETIVOS

- Dominar los procedimientos de seguimiento y ejecución de contratos con el fin de prevenir y afrontar los riesgos de una situación contenciosa.
- Saber gestionar los expedientes de quejas y disputas que surjan durante la contratación y ejecución de contratos.
- Dominar los distintos procedimientos de arbitraje.



LAS VENTAJAS DE SU FORMACIÓN

- - Numerosos ejercicios, talleres y juegos de roles.
- Comentarios y estudios de casos basados en casos reales.



PÚBLICO OBJETIVO

- Cliente gestor del proyecto.
- Responsables de las obras.



BUENO SABER

- Se pide a los participantes que traigan contratos y textos reglamentarios que utilicen como parte de su función.
- Esta formación complementa la formación en "adquisiciones y ejecución de contratos"



PROGRAMA EDUCATIVO

Módulo 1

La prevención de los litigios en los contratos públicos

- Las diferentes categorías de contratos: documentos de referencia, principios de competencia y adjudicación de contratos.
- Documentos contractuales de los contratos, planos y documentos técnicos.
- Las obligaciones contractuales del cliente, el titular y las garantías de ejecución.
- La puesta en marcha de estructuras de seguimiento y control y el rol del ingeniero.
- Procedimientos contractuales de evaluación de obras y/o servicios.
- Las recepciones provisionales y definitivas.
- El Cliente Gestor y el proyecto.
- El rol y responsabilidades del cliente gestor del proyecto.
- Las formas de actuación del cliente gestor del proyecto.
- Los perímetros de intervención del Cliente Gestor del Proyecto y de la ingeniería, asistencia a los procesos de licitación e inspección técnica.
- Desarrollo del proyecto: Programación, Diseño, Obras, Puesta en Marcha. La animación de las instancias de dirección.



présentiel ou @learning

Módulo 2

Análisis y tratamiento de las reclamaciones

- La tipología de reclamaciones (en fase de contractualización y ejecución).
- Arreglo amistoso de las reclamaciones: admisibilidad, cálculo de la indemnización.
- Comités de resolución de disputas: su rol, composición y funciones.
- Los principios y ventajas de la transacción.
- Las bases jurídicas del protocolo de acuerdos.
- Redacción y contractualización del protocolo de acuerdos.



présentiel ou @learning

Módulo 3

Las disputas, conflictos y arbitrajes

- Las bases jurídicas de la conciliación y la mediación.
- La intervención del conciliador; la redacción y contractualización del protocolo de conciliación.
- Procedimientos de arbitraje.
- La constitución del tribunal y el nombramiento de árbitros.
- Alegatos en demanda y alegatos de defensa.
- La sentencia arbitral y el costo del arbitraje.



présentiel ou @learning

Requisitos previos :

Haber desempeñado o desempeñar un cargo relacionado con el tema del curso de formación