



Destinatarios:

Aquellos que negocien contratos comerciales, y más especialmente quienes se desempeñan en el mercado de los combustibles fósiles y/o la energía en general.

Metodología:

- Exposición dialogada mediante Powerpoints con fluida interacción de participantes.
- Durante el curso se explican los temas y se genera un ámbito de discusión y ejercitación a través de trabajos prácticos, esta metodología permite adquirir y consolidar los conocimientos necesarios.
- Los participantes recibirán, además del material impreso específico del curso, un libro publicado por el docente relacionado con los temas en cuestión.

El participante aprenderá a:

- Comprender en su totalidad la problemática de los contratos en general y de los contratos de energía en particular.
- Optimizar el logro de resultados en negociaciones comerciales.

- Implementar un conjunto de herramientas conceptuales y metodológicas propias de los esquemas de una gestión comercial efectiva de contratos de provisión.

Duración:

16 horas reloj

Certificación:

El certificado es otorgado por CTI Solari y Asociados SRL. y reconocido a nivel internacional.

Antecedentes exitosos de este curso:

Fue realizando en 2012, 2013, 2014 y 2015 para más de 55 personas de las empresas Enap Sipetrol, Aggreko, PSVSA, Baker Hughes, Pecom Servicios, PETROPAR, YPF, Alto Paraná, Carboclor, Central Puerto, Champion Technologies, Lufkin, Odebrecht, Pluspetrol, Weatherford, Chevron, Energiel, Geo Patagonia, Skanska, JF Secco.

Algunos comentarios de los participantes fueron

“La clase se hizo clara y dinámica”, “Excelente disertante” y “El instructor da un plus de conocimiento al haber trabajado en privado, público y otros países”. El promedio de las encuestas casi “Excelente” (4,5 de 5)

CONTENIDOS MÍNIMOS

Módulo I – Curso: “Negociación de Contratos Comerciales de Hidrocarburos”

- Introduciéndonos en el mundo de los contratos
- Introducción.
- El riesgo empresarial y el contrato como herramienta mitigadora.
- Contratos versus otras herramientas comerciales.
- La negociación comercial.

Módulo II – Curso: “Negociación de Contratos Comerciales de Hidrocarburos”

- El conflicto.
- Anatomía de los conflictos



- ¿Cómo gerenciarlos?
- Métodos de resolución.
- Estilos y estrategias.
- Persuasión.

Módulo III – Curso: “Negociación de Contratos Comerciales de Hidrocarburos”

- Destrezas y habilidades del negociador.
- Técnicas de negociación.
- Actitudes y Tácticas de los compradores/vendedores.
- ¿Qué no se debe hacer?
- Utilización de la tecnología.
- Manejar las objeciones.

Módulo IV – Curso: “Negociación de Contratos Comerciales de Hidrocarburos”

- El contrato y sus cláusulas
- Las ventajas de un contrato bien hecho.
- Preparación de la negociación.
- Planificación de la comunicación.
- Recolección de datos.
- Tiempos, ¿a favor de quien juega?

Módulo V – Curso: “Negociación de Contratos Comerciales de Hidrocarburos”

- Conceptos centrales y conclusiones.
- Tratos que perduran en el tiempo.
- Construyendo relaciones y la renegociación
- Conclusiones.

Instructor:

Ing. Eduardo Fernández

- Ingeniero Químico y Master en Dirección Empresaria, graduado en la Universidad de Buenos Aires. Posgrado en Economía de la Energía y en Marketing y cuenta con una amplia trayectoria en capacitación combinada con una probada experiencia laboral en consultoría tanto en el país como en el extranjero.

- Ha trabajado para empresas como el grupo Royal Dutch-Shell, Techint, Atanor, Praxair y Exxon Corp., donde a lo largo de su carrera ocupó puestos ejecutivos, gerenciales y de dirección. Su desempeño en áreas comerciales y de desarrollo de negocios junto a su experiencia como consultor y negociador internacional le han permitido combinar práctica con la conceptualización teórica en el desarrollo de la materia de su especialidad.
- Asesor de la Comisión de Industria de la Honorable Cámara de Diputados de la Nación Argentina y de la Asociación Brasileña de Distribuidores de Gas, y vicepresidente de la Comisión de Tecnología del Instituto Petroquímico Argentino, integrante del Departamento de Tecnología de la Unión Industrial Argentina, de la Cámara de la Industria Química y del Consejo Asesor de la Escuela de Graduados de Dirección Empresaria de la U.B.A.
- En 2002 fue nominado por la Academia Nacional de Ingeniería de Argentina para recibir el premio “Gerardo Lavalle”.
- Dictó numerosos seminarios y cursos en Argentina, Brasil, Colombia y Chile, entre otros, sobre temas de management y gestión de negocios y dio charlas y conferencias en Europa y Africa.
- Participó y presentó trabajos en varios Congresos y escribió numerosos artículos y publicaciones.
- Profesor Adjunto en la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires, profesor del curso “Desarrollo de Proyectos de Inversión” del Master de I.D.E.A. y conferencista invitado por la Universidad Politécnica de Madrid, por la Universidad de Belgrano y la U.A.D.E. entre otras instituciones.