

CURSO :

NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS COMERCIALES DE HIDROCARBUROS



**INGENIERÍA
Y MANTENIMIENTO**

OBJETIVO

- 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.

PÚBLICO OBJETIVO

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

DURACIÓN

16 hrs. reloj

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. El último día se realiza el encuentro presencial donde se realizan ejercicios.
- Los participantes recibirán, además del material específico del curso, un libro publicado por el docente relacionado con los temas en cuestión.

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de participación avalado por Cursos Técnicos para la Industria (Consultora Argentina). Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%

CONTENIDO

Módulo I

- Introduciéndonos en el mundo de los contratos

CURSO :

NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS COMERCIALES DE HIDROCARBUROS



**INGENIERÍA
Y MANTENIMIENTO**

- Introducción.
- El riesgo empresarial y el contrato como herramienta mitigadora.
- Contratos versus otras herramientas comerciales.
- La negociación comercial.

Módulo II

- El conflicto.
- Anatomía de los conflictos
- ¿Cómo gerenciarlos?
- Métodos de resolución.
- Estilos y estrategias.
- Persuasión.

Módulo III

- 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

- 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

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

INSTRUCTOR

Eduardo Fernández

CURSO :

NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS COMERCIALES DE HIDROCARBUROS



INGENIERÍA Y MANTENIMIENTO

Ingeniero Químico, Máster en Dirección Empresarial, con posgrados en Economía de la Energía y Marketing. Cuenta con una amplia trayectoria como consultor, ejecutivo y capacitador internacional, combinando experiencia en dirección empresarial, desarrollo de negocios, estrategia comercial y negociación en industrias de energía, petróleo, gas y petroquímica.

A lo largo de su carrera ocupó cargos ejecutivos, gerenciales y de dirección en compañías de primer nivel como Royal Dutch Shell, Techint, Atanor, Praxair y Exxon Corp. Asimismo, se desempeñó como asesor de la Comisión de Industria de la Honorable Cámara de Diputados de la Nación Argentina, de la Asociación Brasileña de Distribuidores de Gas y como integrante de diversas entidades técnicas e industriales vinculadas al sector energético y petroquímico.

Ha sido nominado por la Academia Nacional de Ingeniería de Argentina al premio "Gerardo Lavalle", además de participar como expositor en congresos internacionales y publicar numerosos artículos especializados. Es Profesor Adjunto de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires, docente del Máster de I.D.E.A. y conferencista invitado por reconocidas universidades de Argentina, España y otros países, consolidando una destacada trayectoria en la formación de profesionales y ejecutivos.