



INSTITUTO ESPAÑOL
de Desarrollo Directivo

GESTIÓN DE CONTRATACIÓN DE SERVICIOS EN CENTROS ESCOLARES



Developing your professional skills

[PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA]

Son muchos los Servicios de los que hacemos uso en nuestros Centros Educativos.

Para que la actividad docente de nuestros centros se desarrolle, debemos dotar a nuestros centros de una serie de servicios complementarios, que permiten el bienestar tanto de nuestros alumnos como de los profesores y empleados. Nos estamos refiriendo a tareas tales como:

- Servicio de limpieza.
- Servicio de comedor.
- Servicio de transporte.
- Servicio de monitores de transporte escolar.
- Servicio de monitores de comedor.

Se trata de servicios dotacionales que si bien no forman parte del “core” de la actividad de nuestros centros, afectan significativamente al funcionamiento de nuestros centros, y lo que es más importante, tienen efecto directo sobre la “apreciación global” que las familias y los alumnos tienen de nuestros centros.

En esta formación, afrontaremos la dicotomía de asumirlos con personal propio o externalizarlos a empresas especializadas. Y es que, aunque nos decidamos a externalizar estos servicios, debemos gestionarlos como si fuesen propios, ya que un mal funcionamiento de cualquiera de ellos, puede tener un efecto muy negativo sobre un excelente trabajo docente.



[OBJETIVOS]

- Identificar las necesidades de los servicios.
- Valorar el coste real de dichos servicios.
- Definir sistemas de gestión de servicios escolares.
- Identificar matrices de riesgo en servicios escolares.
- Definir SLA y KPI de cumplimiento de servicios.
- Trabajar la decisión sobre internalizar o externalizar los servicios escolares.
- Valorar el coste del servicio.
- Valorar el precio de venta del servicio.
- Definir pliegos de condiciones para la contratación de servicios escolares.
- Negociación de servicios escolares.



[PÚBLICO OBJETIVO]

- Directores y Gerentes de Centros Educativos
- Responsables Económico-Financieros de Centros Educativos.
- Responsables de Compras.
- Personal de Administración.

[METODOLOGÍA]

El contenido es eminentemente práctico y durante el mismo se repasan las diferentes funciones del Departamentos de Compras, analizando los procesos, las metodologías y las estrategias necesarias para la consecución de los objetivos de ahorro y optimización de costes.

[ESTRUCTURA DEL PROGRAMA]

IDENTIFICACIÓN DE SERVICIOS TRANSVERSALES EN CENTROS EDUCATIVOS

1

- Identificación de servicios transversales.
- Definición de las necesidades de servicios del centro escolar.
- Gestión de contratos de limpieza. Externalización. Maquinaria. Productos.
- Gestión de contratos de restauración. Modelos.
- Gestión de contratos de transporte escolar. Servicios diarios. Excursiones.
- Gestión de contratos de monitores de ruta escolar.
- Gestión de contratos de monitores de comedor.
- Centros especiales de empleo. Cumplimiento de la Ley General de Discapacidad.

ELABORACIÓN DE PLIEGOS DE CONDICIONES PARA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS

2

- Definición y alcance de contratos.
- Definición de criterios de evaluación de propuestas:
 - Criterios Técnicos vs Criterios Económicos.
- Análisis de propuestas de mejora.
- Condiciones de subrogación de personal.

DEFINICIÓN DE KPI y SLA en CONTRATOS DE SERVICIOS

3

- Definición de indicadores.
- Modelos de seguimiento de indicadores.
- Establecimiento de penalizaciones y bonificaciones por incumplimiento o mejora de indicadores.



[ESTRUCTURA DEL PROGRAMA]

NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS DE SERVICIOS

4

- Estrategias de negociación.
- Métodos de negociación de contratos de servicio.
- Particularidades en la negociación de los diferentes modelos de contratos de servicios.

ANÁLISIS ECONÓMICO DE CONTRATOS DE SERVICIOS

5

- Análisis de costes.
- Comparación entre gestión directa y externalización del servicio.
- Modelos de toma de decisión en contratos de servicios.

[FORMATO]

El formato que se plantea para esta formación, es de dos tipos:

- DOS JORNADAS con 7 horas de FORMACIÓN.
- TRES JORNADAS con 7 horas de FORMACIÓN por jornada.



[PONENTES]

D. Jesús Velasco Mora

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad Alfonso X El Sabio. Master en Dirección de Compras por ICIL. Programa de Desarrollo Directivo (PDD) por la EAE BUSINESS SCHOOL.

Responsable de Compras de Consultora de Educación y Sistemas.

Profesional de más de 20 años de experiencia en el Área de Compras, desempeñando posiciones de responsabilidad en el Área de Compras en diversas empresas.

Profesor Titular de Organización y Gestión de Proyectos en la Universidad Alfonso X El Sabio.

Profesor de Programas Directivos de Compras en AERCE.

Colaborador habitual de revistas y publicaciones nacionales e internacionales.



