

**SEGUNDA CONVOCATORIA  
CAPACITACIÓN EN TÉCNICAS DE VENTAS Y MARKETING DIGITAL PARA EMPRENDEDORES**

**PROYECTO “ALMA LLANERA 2023” – REGIÓN PIURA**

## **1. Introducción**

CARE es un líder global dentro de un movimiento mundial dedicado a erradicar la pobreza. Es reconocido por su compromiso inquebrantable a favor de la dignidad de las personas. CARE fue constituida hace más de 75 años y hoy expande su acción en más de 100 países. CARE Perú inició su trabajo en el Perú hace más de 50 años, a raíz de la emergencia ocurrida en el Callejón de Huaylas, en Ancash, desde entonces lucha exitosamente contra la pobreza, apoyando a las comunidades con programas integrales y esfuerzos en incidencia; generando impacto sostenible de manera estratégica y transparente, a través de sus diferentes programas.

El proyecto “Alma Llanera” tiene como principal objetivo que “Los refugiados venezolanos y los miembros vulnerables de las comunidades de acogida en Perú tienen acceso seguro y constante a servicios de protección y asistencia humanitaria”. Para alcanzar el mismo, el proyecto cuenta con tres componentes, cada uno de ellos con resultados específicos:

Objetivo 1: Refugiados venezolanos, en especial mujeres y niñas, tienen mejor acceso a servicios diseñados para reducir las dificultades de protección y las violaciones de sus derechos.

Objetivo 2: Refugiados venezolanos en el Perú tienen mejor acceso a servicios de salud y salud mental de calidad de conformidad con los protocolos de salud nacionales.

Objetivo 3: Refugiados venezolanos y los miembros vulnerables de las familias de acogida en Perú (en su mayoría jóvenes y mujeres en riesgo) han mejorado sus medios de vida mediante el aumento de la empleabilidad y/o ingresos.

Objetivo 4: Refugiados venezolanos que han sobrevivido a la violencia en Perú satisfacen sus necesidades básicas a través de asistencia en efectivo.

## **2. Objetivos del estudio**

### **2.1. Objetivo general**

Diseñar e implementar estrategias de marketing digital y desarrollar habilidades en técnicas de ventas para el desenvolvimiento del participante dentro del contexto empresarial.

### **2.2. Contenido**

#### **2.2.1. Módulo 01: Técnicas de ventas**

- Método de ventas AIDA/SPIN
- Técnica de manejo de clientes difíciles
- Proceso de venta estratégico
- Técnicas de negociación
- Estrategias de fidelización

#### **2.2.2. Módulo 02: Marketing digital**

- Estrategia de marketing digital
- Construir objetivos, audiencias y buyer persona.
- Identificación y selección para tu marca (branding, storytelling, propuesta de valor).
- Analizar y medir resultados de campañas.

### **2.3. Ámbito de aplicación**

La intervención se realizará en la región Piura.

### **2.4. Población objetivo**

Participantes del componente medios de vida, que cumplen con los requisitos previos establecidos en el “proceso de convocatoria y concurso para la selección de participantes”.

### **2.5. Resultados esperados a la finalización del servicio:**

- Que, el/la participante conozca y aplique métodos y estrategias para vender con mayor eficacia en menos tiempo y con más eficiencia.
- Que, el/la participante aplique estrategias y acciones promocionales y publicitarias que se ejecutan en canales y medios de internet.
- Que, el/la participante cuente con diseños de branding, storytelling, propuesta de valor, de su emprendimiento, según la característica de su emprendimiento.

Especificaciones técnicas:

- ✓ Al inicio y final del taller, el/la proveedor deberá evaluar el conocimiento previo del/de la participante y el impacto generado después de las sesiones culminadas.
- ✓ Durante el taller el proveedor deberá usar metodologías activas y técnicas didácticas con énfasis en casos reales y prácticos en técnicas de ventas y marketing digital.
- ✓ El taller será 80% práctico y 20% teórico, durará 8 horas presenciales (dos sesiones presenciales de 4 horas como mínimo) y 4 horas virtuales (divididas en 2 sesiones), comprendiendo en total 12 horas.
- ✓ Deberá contar con material didáctico, recursos y herramientas digitales para el desarrollo de las sesiones.
- ✓ Instrumentos metodológicos y operativos: Se aplicará los siguientes formatos y herramientas de acuerdo al siguiente detalle:

Anexo 01: Propuesta de capacitación, que debe incluir los siguientes documentos, carpeta del participante: Prueba de entrada y salida (responsable: proveedor).

Anexo 02: Esquema de informe administrativo

Informe de análisis técnico de los resultados de la ejecución del taller, en dicho documento adjuntar el expediente informativo de cada participante.

Anexo 03: Formato de control de Asistencia

### 3. Plazo de entrega

El servicio tendrá un **plazo de entrega máxima** de 45 días posterior a la firma del contrato.

### 4. Productos y forma de pago.

CAPACITACIÓN EN TÉCNICA DE VENTAS Y MARKETING DIGITAL				
	<b>Meta Piura</b>		<b>Fechas de entrega de productos 2023</b>	<b>% PAGO</b>
	<b>140</b>	<b>69</b>		
	<b>Despega tus sueños</b>	<b>Conquista tus Metas</b>		
<b>Metas por programa</b>				
<b>PRODUCTO 01</b>				
<i>Cronograma de capacitación, que cuente con los módulos, guías y materiales a usar en la consultoría, y prueba de entrada y salida. (2 unidades de aprendizaje por módulo) considerados en el proyecto: (Técnicas de ventas: Método de ventas AIDA/SPIN, Técnica de manejo de clientes difíciles, Técnicas de negociación y Estrategias de fidelización; Marketing digital: Estrategia de marketing digital, Construir objetivos, audiencias y buyer persona, Identificación y selección para tu marca branding, storytelling, propuesta de valor, y Analizar y medir resultados de campaña.)</i>			<i>5 días después de la firma de contrato</i>	<b>30%</b>

<b>PRODUCTO 02</b>				
<i>Informe final de desarrollo de los módulos 1 y 2; considerando los resultados de la prueba de entrada vs prueba de salida.  Lista de asistencia de participantes por sesión.  Expediente informativo de cada participante, galería de diseño de herramientas digitales.</i>	<b>140</b>	<b>69</b>	<i>45 días después de la firma de contrato</i>	<b>70%</b>

## 5. Requisitos del/de la proveedor/a

Se requiere contratar los servicios de una entidad proveedora con personería jurídica o natural cuya función es prestar los servicios y productos establecidos en el presente término de referencia. Que cumpla los siguientes requisitos:

- **Experiencia:** 03 años en experiencia general, y dos (02) años en actividades de asesoría y/o asistencia técnica en temas relacionados a técnicas de ventas, desarrollo de imagen, marca y redes sociales para negocios. Trabajo con jóvenes y/o emprendedores migrantes y refugiados. Experiencia de facilitación o capacitación presencial o virtual a personas adultas.
- **Acreditación:** La experiencia del personal se acreditará con cualquiera de los siguientes documentos: (i) copia simple de contratos y su respectiva conformidad o (ii) constancias o (iii) certificados o (iv) cualquier otra documentación que, de manera fehaciente demuestre la experiencia del personal.
- **Competencias:**  
Manejo paquetes informáticos relacionados al diseño gráfico.  
Elaboración de materiales de capacitación dirigida a jóvenes, modalidad presencial o virtual.  
Manejo de técnicas de ventas.  
Manejo del enfoque de derechos, interculturalidad, género y desarrollo.  
Buena capacidad de redacción
- **Formación Académica:** Título Profesional o Bachiller en ciencias de la comunicación, Marketing y publicidad.  
Título en carreras técnicas de Marketing, publicidad, diseño gráfico.

En caso de presentarse un equipo de trabajo, acreditar mediante una carta simple el nombre de la persona responsable directa de la consultoría, en quien recaerá la responsabilidad final del trabajo y con quien CARE Perú establecerá la directa coordinación.

## 6. Propuesta técnica y económica

Las personas, instituciones u organizaciones interesadas deberán remitir su propuesta técnica y económica según se detalla a continuación:

- **Propuesta Técnica:** Planteamiento de trabajo, estrategias y descripción de la metodología y su respectivo cronograma de ejecución, de acuerdo con lo solicitado en los TDR.
- **Propuesta Económica:** Presupuesto detallado **a todo costo**, especificando gastos operativos, comunicaciones, honorarios, etc. Tener presente que el impuesto a la renta es un tributo que graba la utilidad de las personas, o instituciones, no podrá ser transferido a CARE Perú
- **Currículum Vitae** documentado del equipo consultor y/o integrantes del equipo que participará.
- **Copia de su ficha RUC** de la persona natural o jurídica responsable de la consultoría y/o del equipo.
- **Copia de constancia virtual** de la persona consultora y/o del equipo consultor de no estar registrado/a en el Registro de Deudores Alimentarios Morosos del Poder Judicial (REDAM).  
<https://casillas.pj.gob.pe/redam/#>

- **Copia Certificado Único Laboral** del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo de la persona consultora y/o del equipo consultor para constatar que no tiene antecedentes penales, judiciales y policiales. <https://www.empleosperu.gob.pe/CertificadoUnicoLaboral>.

## 7. Contacto para la coordinación

Todas las propuestas deberán enviarse al siguiente correo: [convocatoria@care.org.pe](mailto:convocatoria@care.org.pe) a más tardar el 05 de marzo del 2023 hasta las 23:00 hrs, con el asunto “Capacitación en técnicas de ventas y marketing digital para emprendimientos - Piura”.

### NOTA.

- Las propuestas enviadas a cualquier otro correo o destinatario de esta institución invalidarán su participación, así como su envío posterior a la fecha y hora señaladas.
- El resultado de la convocatoria será comunicado solo al postulante que obtuvo la buena pro.
- Las/os postulantes deben tener un buen historial crediticio.
- El impuesto a la renta es un tributo que grava la utilidad de las personas, o instituciones, no podrá ser transferido a CARE Perú.
- El postor seleccionado deberá presentar póliza o constancia de seguro de salud y/o contra accidentes personales y certificado o constancia de vacunación contra la COVID 19.
- Contacto para la coordinación: Todas las consultas técnicas o precisiones de los Términos de Referencia deberán ser dirigidas a [convocatoria@care.org.pe](mailto:convocatoria@care.org.pe)

## 8. Prohibición de cesión

El/la consultor/a no podrá ceder ni subcontratar el desarrollo de los productos contratados sin el consentimiento previo, expreso y escrito de CARE Perú.

## 9. Acuerdo de confidencialidad

Toda información relacionada al proyecto, CARE Perú o instituciones aliadas a la que tenga acceso el/la consultor/a es estrictamente confidencial. El/la consultor/a debe comprometerse a mantener las reservas del caso y no transmitirla a ninguna persona (natural o jurídica) que no sea debidamente autorizada por CARE Perú.

El/la consultor/a cede en exclusiva a favor de CARE Perú, los derechos patrimoniales reconocidos en el artículo 30º del Decreto Legislativo N° 822 – Decreto Legislativo sobre Derechos de Autor, respecto de las obras creadas como consecuencia del presente servicio.

## 10. Consideraciones éticas

El/la consultor/a y quienes integren el equipo consultor no deberán estar denunciado(s)/a(s) por hechos de violencia contra las mujeres e integrantes del grupo familiar, violencia sexual, hostigamiento sexual laboral y no haber sido demandado/a por materias que afecten los derechos del niño, niña y no estar registrada/o en el Registro de Deudores Alimentarios Morosos del Poder Judicial (REDAM).

Igualmente, durante la vigencia del contrato, deberá mantener una conducta ética acorde a las políticas institucionales de Care Perú.

Así también, el/la consultor/a o el equipo consultor deberá cumplir con el llenado de la declaración del conflicto de interés, que podría generar que nuestra objetividad e independencia tome decisiones que afecten o puedan verse indebidamente afectadas por intereses personales, financieros, profesionales o pretendan beneficiar a algún familiar o alguna persona cercana; por ello, se solicita a los proveedores que identifiquen situaciones de conflictos de interés pueden ser los vínculos familiares, la representación o inversión financiera en empresas o entidades competidoras, aliadas, socias o proveedores, entre otros.

## 11. Aplicación de la política y código de conducta de salvaguarda de CARE

CARE Perú cuenta con una Política y Código de Conducta de Salvaguarda (Protección contra el Acoso Sexual, la Explotación y Abuso y el Abuso Infantil), que tiene alcance a cada una de las personas que trabajan en asociación o relación con CARE, incluye miembros de la junta, voluntarios/as, pasantes/practicantes,

visitantes y consultores/as internacionales y locales, además de contratistas individuales y corporativos de estas entidades y las personas que trabajan en asociación con CARE. En conformidad a lo expresado, el/la consultor/a o equipo de consultores/as seleccionados/as para la presente convocatoria deberá firmar y cumplir con lo establecido en el referido código durante la vigencia de la presente consultoría<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Código de Conducta de Salvaguarda de CARE Perú [https://www.care.org.pe/wp-content/uploads/2021/10/CARE-International-Safeguarding-Policy-Approved-19-02-2020\\_SP\\_rev1.pdf](https://www.care.org.pe/wp-content/uploads/2021/10/CARE-International-Safeguarding-Policy-Approved-19-02-2020_SP_rev1.pdf)