Corporación CRES
Corporación Regional de Educación Superior
Personería Jurídica 1998 de Febrero 14 de 1983
Institución de Educación Superior
VIGILADA MINEDUCACIÓN

Institución de Educación Superior

COTIZACIÓN

Curso de

MARKETING DIGITAL Y VENTAS

PROCESOS DE FORMACIÓN, ESTRATEGIA CASA LIBERTAD
Bogota, Julio de 2025

CORPORACIÓN REGIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CRES

COTIZACIÓN DE PROCESOS DE FORMACIÓN
ESTRATEGIA CASA LIBERTAD

IDENTIFICACION DEL COTIZANTE:
Corporación Regional de Educación Superior CRES
NIT. 890.328.023-8

CARÁCTER:
Institución de Educación Superior -IES
Personería Jurídica 1998 de febrero 14 de 1983 Del Ministerio de Educación Nacional
Intitución sin ánimo de lucro.

Dirección: Principal Carrera 28 No 6 69 Cali
Dirección sede Bogotá: Carrera 103F # 151C – 09 #2 Suba. Bogotá

Contactos:

1. Pablo Francisco López Insuasty, -Rector – sede principal
   Tel 316 043 0110 - 316 422 6435
   Correo: rector@corpocres.edu.co

2. Diana Ordoñez - Vicerrectora Administrativa – sede principal
   Tel 316 422 6435
   Correo: vicerrectoradministrativo@corpocres.edu.co
3. José Medina – Coordinador sede Bogotá
   Tel 322 687 5686
   Correo jose.medinaasuaje@corpocres.edu.co

DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

1.1.1 PROGRAMA:

FORMACIÓN EN CURSO MARKETING DIGITAL Y VENTAS

1.1.2. OBJETIVO:

Objetivo General:
Brindar los servicios de capacitación y formación ofimática dirigidas a la población pospenada de Casa Libertad, vinculada a las estrategias de la subsecretaría de acceso a la justicia de la Secretaría de Seguridad, Convivencia y Justicia.

Objetivo Específico:
Este curso abarca las herramientas mas utilizadas en el ambiente del mercadeo a través de el uso de medios digitales como son las redes sociales, motores de búsqueda, sitios web, correos electrónicos, y herramientas de inteligencia artificial disponibles

1.1.3. DIRIGIDA A:

Población pospenada de Casa Libertad vinculada a las estrategias de la subsecretaría de acceso a la justicia de la Secretaría de Seguridad, Convivencia y Justicia.

1.1.4. NUMERO DE PARTICIPANTES:

Un (1) grupo de veinte (20) personas usuarias del programa Casa Libertad, vinculadas a las estrategias de la subsecretaría de acceso a la justicia de la Secretaría de Seguridad, Convivencia y Justicia.

1.1.5. CONTENIDO DEL PROCESO DE FORMACIÓN

El programa contempla entre otros temas los siguientes que describimos en forma general y que serán detallados en su contenido específico: (se requiere que los participantes tengan conocimiento general de medios informáticos básicos, manejo de sistema operativo en computador o celular)

 Inducción general
En el cual se describe la actualidad del uso generalizados de los medios informáticos disponibles y su uso operativo

 Introducción al mercadeo
Generalidades del marketing, identificación de actores, términos generales de mercadeo, diferencia entre mercadeo tradicional y marketing digital.

 Canales y medios digitales
Uso, características, restricciones y alcances de los medios digitales mas usados.

 Estrategias de marketing
Como crear un plan de marketing digital, establecimiento de objetivos, mediciones de resultados y métricas de rendimiento.

 La marca- estrategias de storytelling
Como construir historias que de manera deliberada y basada en las emociones, permitan identificar y comunicar una marca, ejemplos y proyectos permitirán entender este proceso de marketing digital tan utilizado

 Comunicación en la era digital
Trata los conceptos de comunicación general, asociados a las claves de comunicación digital como son la interactividad, la inmediatez, el uso multicanal, la personalización de la información, uso apropiado de contenido, a autenticidad, y la medición data-driven.

 Clientes y usuarios
Diferenciar claramente entre cliente y usuario nos permite desarrollar una buena estrategia de mercadeo digital, mientras que el uno genera un potencial, el otro genera ingresos seguros para la marca.

 Diseño de Estrategias de contenido
Diseñar una estrategia de contenido es una de las principales actividades de creatividad digital, en este paso se define objetivos, se describe la audiencia, los canales para la misma, se buscan las herramientas que permitan medir, se generan los cronogramas y se genera la estrategia de valor.

 Mercadeo en redes sociales y plataformas
Se expondrá las claves para cada una de las redes como Facebook, Instagram, X, linkedln, TikTok, Pinterest, Youtube, y se harán los proyectos en estas plataformas

 Posicionamiento
El posicionamiento como herramienta, tiene unos objetivos, y un sistema de comunicación coherente que permite ubicarse en la mente del consumidor para que nuestra marca sea reconocida, preferida y fidelizada.

 Diseño de campañas
El objetivo en este modulo es que con todas la herramientas aprendidas se diseñe una campaña de un produto o marca elegida con todo sus elementos.

 Técnica de ventas
Se enseñan las herramientas mas comunes de conversión de visitantes en compradores optimizando el proceso de mercadeo digital.

El proceso de formación presentará un alto contenido práctico, en cada téma en el cual los espacios y recursos permitiendo prácticas reales, en equipos que cuenten con la tecnología y funcionalidad.

De considerarse necesario, la CRES puede diseñar el curso por niveles con diferentes tipos de dificultad con el fin de cumplir con el total de 80 horas requeridas en mínimo 20 sesiones.

La CRES diseñará el currículo para que certifique diferentes procesos de formación que sumen al menos las 80 horas requeridas y con las temáticas presentadas.

HORARIO

Los horarios serán coordinados y concertados con el contratista y aprobados por la Secretaría Distrital de Seguridad, Convivencia y Justicia, esto entendiendo que cada bloque diario de formación será de una intensidad de mínimo 4 horas.

ESPACIOS PARA EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES ACADÉMICAS Y PRÁCTICAS:

CRES, cuenta con el espacio de capacitación idóneo para el desarrollo del curso, que está dotado con los elementos necesarios para el desarrollo del curso, tanto en su contenido teórico como para las prácticas necesarias, o se puede desarrollar en los espacios asignados por el contratante,

Este espacio permite espacios para la adecuada formación teórica y práctica de los participantes.

DOTACIÓN LOGISTICA

Para el desarrollo del curso, la Corporación CRES, facilitará todos los implementos técnicos para el desarrollo de las capacitaciones en nuestro laboratorio para todos los participantes, la CRES dotará todos los insumos de trabajo, las herramientas de trabajo, los materiales o elementos necesarios para poder desarrollar el proceso de aprendizaje además de proporcionar todas aquellas herramientas, insumos, materiales y elementos de trabajo que sean suficientes y necesarios para el aprendizaje y el correcto desarrollo de cada una de las clases a realizar, así como también entregará el auxilio de transporte ida y vuelta para cada sesión por persona - Seguro estudiantil por el tiempo de duración del curso.

METODOLOGÍA

Formación presencial teórica-práctica de mínimo 80 horas presenciales.

Las clases deben ser pedagógicas y utilizar los recursos necesarios que faciliten el aprendizaje de los aprendices. Así mismo, debe haber una retroalimentación directa y constante por parte del o de los docentes.

La CRES cumplirá con las horas de aprendizaje necesarias para certificar a los participantes. Por otra parte, la CRES garantiza espacios en los que los aprendices vinculados realicen prácticas de los conocimientos adquiridos

MEDICIÓN DE ADQUISICIÓN DE CONOCIMIENTOS

La CRES, presentara un informe de evaluación inicial de conocimientos, de avance y de logros alcanzados, tanto del grupo como de cada participante individual. Con sus debidos análisis y conclusiones, así como el soporte fotográfico, digital y pruebas respectivas de cada uno de los ITEM comprometidos.

VALOR DE LA PROPUESTA

El valor total de la propuesta es de **$20.000.000 (Veinte millones pesos m/cte.)**

En la siguiente tabla se detallan los ítems solicitados por la secretaría.

CURSO DE MARKETING DIGITAL Y VENTAS					
ÍTEM	**DESCRIPCIÓN**	**CANTIDAD**	**UNIDAD MEDIDA**	**PRECIO UNITARIO**	**PRECIO TOTAL**
CURSO DE FORMACIÓN	El proceso de formación en marketing digital y ventas deberá tener como mínimo las siguientes temáticas, sin perjuicio que el contratista contemple otras con el fin de fortalecer el proceso de aprendizaje: Inducción a la ofimática (general) Introducción al mercadeo Canales y medios digitales Estrategias de marketing La marca- estrategias de storytelling Comunicación en La era digital Clientes y usuarios Diseño de Estrategias de contenido Mercadeo en redes sociales y plataformas Posicionamiento Diseño de campañas Técnica de ventas El proceso de formación debe tener un alto contenido práctico, para ello, el diseño curricular del proceso de formación debe incluir espacios en los que las personas vinculadas realicen prácticas. El contratista debe proporcionar todas las herramientas, materiales, equipos y elementos de trabajo, que se requieran para el correcto desarrollo del curso.	20	80 HORAS	$ 854.000	$ 17.080.000
SEGURO ESTUDIANTIL	Seguro estudiantil por el tiempo de duración del curso	20	NUMERO	$ 18.000	$ 360.000
AUXILIO DE TRANSPORTE	Auxilio de transporte ida y vuelta para cada sesión por persona, Referencia: 20 personas por Sesiones de 4 Horas cada una. (mínimo 20 sesiones) Costo del pasaje $3.200.	400	NUMERO	$ 6.400	$ 2.560.000

Gracias por su atención a la presente



PABLO FRANCISCO LOPEZ INSUASTY
RECTOR
rector@corpocres.edu.co
Tel 3160430110 - 3164226435