INSTITUTO TECNISISTEMAS

TABLAS PARA DILIGENCIAR COTIZACIÓN.					
De acuerdo con la información relacionada en la comunicación, agradecemos allegar la siguiente tabla diligenciada, la cual recomendamos hacer posterior a la revisión de las especificaciones técnicas y registrar únicamente los valores de los productos que manejan:					
CURSO MARKETING DIGITAL Y VENTAS					
ÍTEM	**DESCRIPCIÓN**	**CANTIDAD**	**UNIDAD MEDIDA**	**PRECIO UNITARIO**	**PRECIO TOTAL**
CURSO DE FORMACIÓN	Proceso de formación en marketing digital y ventas, con un enfoque práctico. 80 horas. Con entrega de certificados	20	80 HORAS	$950.000	$19.000.000
SEGURO ESTUDIANTIL	Seguro estudiantil por el tiempo de duración del curso	20	NUMERO	$8.000	$160.000
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.	80	NÚMERO	$128.000	$2.560.000
La Secretaría realizará la retención en la fuente a la que haya lugar y descontará lo correspondiente a estampillas establecidas por la ley, las cuales ascienden al 3.6%, por lo tanto, el valor total registrado en las tablas anteriores incluye los impuestos, tasas y/o contribuciones, a los que haya lugar.					
NOMBRE CONTACTO:	Paula Natalia Zora				
CELULAR:	3168635761				
CORREO ELECTRÓNICO:	proyectos@tecni.edu.co				

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.

OBSERVACIÓN	La cotización solicitada servirá de base para la elaboración de un estudio previo de mercado y, por tanto, no constituye en sí misma una oferta y consecuentemente no obliga a las partes.
VALIDEZ DE LA COTIZACIÓN:	La cotización deberá estar vigente por lo menos sesenta (60) días.