

**GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO
MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO**

ADMINISTRACIÓN ESPECIAL TURÍSTICA LA MARISCAL

**“ SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE
EMPREDIMIENTOS CDT-AZM
”**



CURSOS

	TÉRMINOS DE REFERENCIA		
	OBJETO DE CONTRATACIÓN: “SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM”	CODIGO: SIE-MDMQ-AZM-01-2022	Pág. 2 de 7

No.	Cursos/Talleres
1.	Marketing digital
2.	Manejo de redes sociales
3.	Desarrollo de habilidades Gerenciales
4.	Desarrollo de Marca
5.	Comercio electrónico
6.	Ingles turístico
7.	Análisis de costos para establecimientos turísticos
8.	Técnicas de ventas
9.	Manejo de sistemas (Plataformas IEES, SRI, Min. Trabajo)
10.	Innovación de negocios turísticos
11.	Manejo de OTAS
12.	Seguridad Alimentaria
13.	Administrador de restaurante
14.	Coctelería
15.	Mesero

La distribución horaria:

- 20% teórico
- 20 % trabajo autónomo
- 60% práctico

La hora se tomará como académica con una duración de 45 minutos.

No.	Curso	Contenido	Horas	Modalidad	recursos
1.	Marketing digital	Los temas del curso son: Panorama del mundo digital, Fundamentos del marketing digital y tecnología, SEO- SEM, Analítica Web y modelos de negocio, Usabilidad y gestión web, Plataformas de video, Display advertising, Redes sociales, Mobile Marketing, Apps y desarrollo.	20	semipresencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
2.	Manejo de redes sociales	Introducción al marketing en redes sociales Gestión de redes sociales, Fundamentos de la publicidad en redes sociales, Publicidad con Facebook, Medir y optimizar campañas de marketing en redes sociales, Marketing de redes sociales de Facebook Capstone	24	semipresencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
3.	Desarrollo de habilidades Gerenciales	DESARROLLA TU LIDERAZGO, DESARROLLA TU MARCA PERSONAL, PASOS PARA HABLAR EN PÚBLICO, DESCUBRE TU PODER PARA INFLUIR Y EMPATIZAR, APRENDE A HACER PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO, CÓMO MONTAR MI NEGOCIO EN 10 PASOS, CÓMO MONTAR UNA EMPRESA Y NO MORIR EN EL INTENTO, ELEVATOR PITCH DESARROLLA TU CAPACIDAD DE CAMBIO.	16	semipresencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
4.	Desarrollo de Marca	Introducción, Importancia de las redes sociales, Marketing relacional y transaccional, Tipos de consumidor, Tipos de consumidor, ¿Qué estrategia elegir?, Contenidos generados por los usuarios CGU, Pilares fundamentales para construir la estrategia de comunicaciones, Redes sociales como alternativa, ¿cuál elegir?, Presencia y formato, Presencia, frecuencia y formato en las redes sociales, Contenidos generados por la marca, ¿Redes sociales para vender, o para potenciar la marca?, Evaluación de la estrategia	20	semipresencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
5.	Comercio electrónico	LA REVOLUCIÓN DIGITAL Introducción, Cambio de hábitos, El retail en la actualidad, La digitalización del retail, TENDENCIAS E INNOVACIÓN , Innovación en producto, Marketing: Estructura, Innovación y distribución, Big Data: Grandes cantidades de datos	16	semipresencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf



TÉRMINOS DE REFERENCIA

OBJETO DE CONTRATACIÓN: “SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM”

CODIGO:
SIE-MDMQ-AZM-01-
2022

Pág.
4 de 7

6.	Ingles turístico	TEMA 1 UNIT 1. INTRODUCTIONS UNIT 2. POSSESSION UNIT 3. WHAT TIME IS IT? UNIT 4. LIKES AND DISLIKES UNIT 5. AT THE RESTAURANT UNIT 6. THE PAST UNIT 7. EVENTS IN THE PAST UNIT 8. THE FUTURE UNIT 9. AN UNLIKELY ACCIDENT UNIT 10. PLANS TEMA 2 UNIT 1. LIKES AND DISLIKES UNIT 2. WHAT CAN YOU DO? UNIT 3. SOMETHING TO EAT? UNIT 4. THE WEATHER UNIT 5. SHOPPING UNIT 6. ON THE PHONE UNIT 7. ROBBERY UNIT 8. PERSONALITIES UNIT 9. REPORTED SPEECH UNIT 10. REPORTED SPEECH (II) TEMA 3 UNIT 1. WAYS OF SPEAKING UNIT 2. QUALITIES UNIT 3. PAST IN THE PAST UNIT 4. TRAVELLING UNIT 5. TALKING ABOUT THE FUTURE UNIT 6. SECOND CONDITIONAL UNIT 7. WHAT'S THE WEATHER LIKE? UNIT 8. PLANS FOR THE FUTURE UNIT 9. REPORTED SPEECH UNIT 10. PASSIVE VOICE	40	virtual	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
7.	Análisis de costos para establecimientos turísticos	CONTENIDOS Introducción a la Contabilidad de Costes, Conceptos fundamentales de la Contabilidad de Costes, El ámbito de actuación de la Contabilidad de Costes, El modelo de Coste Completo, Los elementos del coste, Etapas en el proceso de cálculo del coste y determinación de resultados, Los centros de actividad, Análisis de las diferencias de incorporación, La Contabilidad de Costes para la toma de decisiones, la planificación y el control, El modelo de costes variables simplificado, El modelo de costes variables perfeccionado y el análisis coste-volumen de operaciones-beneficio, El control presupuestario, Los costes estándar	25	virtual	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
8.	Técnicas de ventas	Introducción a la administración de ventas en el siglo XXI, Organización de la fuerza de ventas, Reclutamiento y selección de la	16	semipresencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf



TÉRMINOS DE REFERENCIA

OBJETO DE CONTRATACIÓN: “SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM”

CODIGO:
SIE-MDMQ-AZM-01-
2022

Pág.
5 de 7

		fuerza de ventas, Capacitación para las ventas: objetivos, técnicas y evaluación, Cómo motivar e incentivar a la fuerza de ventas			
9.	Manejo de sistemas (Plataformas IESS, SRI, Min. Trabajo)	Requerimientos de hardware y software, Creación de cuentas SRI empleador, IESS empleador, Ministerio de trabajo Empleador	20	semipresencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf Manual del portal del SRI, IESS, Ministerio de Trabajo
10.	Innovación de negocios turísticos	INNOVACION PARA LA GESTION SOSTENIBLE, MARKETING E IMAGEN DE DESTINO, SOSTENIBLE EN EL MERCADO, DESTINOS TURISTICOS NO URBANOS: MAS DEL 70% DEL TERRITORIO, MODELOS DE GESTION SOSTENIBLE DE DESTINOS, TRANSFORMACION ECOLOGICA DE LOS DESTINOS ACTUALES, HOJA DE RUTA HACIA DESTINOS VERDES	25	semipresencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
11.	Manejo de OTAS	Los temas a tratar a lo largo del curso son los siguientes: Introducción al Posicionamiento en Buscadores, SEO Local e Internacional, El inbound marketing y el SEO, La indexación de contenidos, Cómo funciona el algoritmo de Google, SEO on page y off page, Link building Strategy, Casos prácticos, Crea tu Plan de SEO	25	semipresencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
12.	Seguridad Alimentaria	Marco Conceptual del Derecho a la Alimentación, la Seguridad Alimentaria, y la Soberanía Alimentaria, Tendencias recientes y escenario actual de la Seguridad Alimentaria en América Latina y el Ecuador, Políticas de Seguridad Alimentaria en América Latina y el Ecuador, El enfoque de derechos humanos y los arreglos institucionales, Herramientas de diagnóstico y de respuesta a la vulnerabilidad alimentaria, Seguimiento y evaluación de políticas y programas de seguridad alimentaria	20	semipresencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf



TÉRMINOS DE REFERENCIA

OBJETO DE CONTRATACIÓN: “SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM”

CODIGO:
SIE-MDMQ-AZM-01-
2022

Pág.
6 de 7

13.	Administrador de restaurante	ESTRUCTURA DE RESTAURANTES, MARKETING GASTRONÓMICO, PROCESO DE COMPRAS Y CONDICIONES DE HIGIENE, MANEJO DE PRESUPUESTO Y PROYECCIÓN A FUTURO	25	semipresencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
14.	Cocteleria	Introducción Palabras básicas, Clasificación de los cócteles, Técnicas y normas para preparar un cóctel, Equipos y utensilios, Procedimiento en el manejo de la coctelera, Preparaciones básicas, Decoración de cócteles, Cócteles famosos	30	semipresencial	Guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf, 25 botellas de licor entre 750 a 1000 ml para la preparación de los diferentes cocteles, entre ellos wiski, tequila, ron, amaretto, coñac, aguardiente, cremas; entre otros.
15.	Mesero	Capitulos del libro Manual de Meseros y Capitanes, El personal del comedor Muebles y equipos, Preparación para el servicio, Recepción del cliente, Servicio a las mesas, La cuenta y el pago	25	presencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf

