CURSO · SECTOR PÚBLICO

# Convenio Marco ChileCompra: Cómo Postular y Vender en la Tienda del Estado

| MODALIDAD | DURACIÓN | DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL |
|---|---|---|
| **A medida: presencial, online en vivo o e-learning** | **8 horas cronológicas** | **75 % teoría · 25 % práctica** |

## DESCRIPCIÓN

Comprende cómo funciona el Convenio Marco de ChileCompra y prepara tu empresa para postular y vender en la Tienda del Estado.

## DIRIGIDO A

Empresas proveedoras, gerentes comerciales y encargados de licitaciones que quieren entender cómo participar en un Convenio Marco. También a quienes buscan vender de forma recurrente a organismos públicos.

## APRENDIZAJES ESPERADOS

- Entender qué es un Convenio Marco y en qué se diferencia de otras formas de compra pública
- Conocer las etapas generales de una licitación de Convenio Marco
- Revisar los requisitos y antecedentes que suelen pedir las bases
- Preparar el catálogo de productos o servicios y la información comercial de tu empresa
- Comprender cómo operan las ventas y las órdenes de compra dentro de la tienda

## CONTENIDOS

- **Módulo 1:** Compras del Estado y modalidad de Convenio Marco
- **Módulo 2:** Cómo se convoca y cómo se adjudica un convenio
- **Módulo 3:** Lectura de bases y requisitos
- **Módulo 4:** Preparación de la oferta y del catálogo
- **Módulo 5:** Operación en la tienda: órdenes y plazos
- **Módulo 6:** Obligaciones del proveedor adjudicado
- **Módulo 7:** Estrategia comercial y buenas prácticas

## METODOLOGÍA

Clases con exposición de contenidos, ejemplos aplicados y ejercicios prácticos. Los casos se adaptan al rubro y a la realidad de la empresa cliente.

## EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

> **Contenido propuesto y adaptable.** Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.