

PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS QUE HAN DE REGIR LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PARA IMPARTICION DE CURSOS/TALLERES DE FORMACIÓN EN FORMATO VIRTUAL EN MATERIA DE FOMENTO EMPRESARIAL (CONTR 2026_91965).

1. OBJETO DEL CONTRATO
2. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO REQUERIDO
3. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO
 - 3.1. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES
 - 3.2. MECANISMO DE SEGUIMIENTO
4. CONDICIONES GENERALES
 - 4.1. PLAZO DE EJECUCIÓN
 - 4.2. LUGAR DE REALIZACIÓN
 - 4.3. CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN
 - 4.4. TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES
 - 4.5. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

ANTONIO MANUEL CASTRO JIMENEZ		02/09/2026 08:54:37	PÁGINA: 1 / 7
VERIFICACIÓN	NJyGwe0q9WFPXw25yCU9AX9jl1H2eY	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



1. OBJETO DEL CONTRATO

El objeto del presente contrato es la prestación de servicios de formación en formato de talleres ONLINE en fomento empresarial, dirigidos a emprendedores, autónomos empresarios y trabajadores de empresas andaluzas.

Esta formación tiene como objetivos principales:

- Fomentar la creación de nuevas empresas viables
- Fortalecer las capacidades de gestión de las empresas existentes
- Fomentar la innovación
- Fomentar el crecimiento empresarial

2. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO REQUERIDO

El objeto de la contratación es la impartición de 32 talleres formativos de 2 horas de duración, realizados en la modalidad online (a través de una plataforma digital facilitada por la Agencia TRADE, en adelante TRADE), en materias de fomento empresarial, teniendo como temática la creación de empresas, gestión empresarial, financiación, marketing, ventas, digitalización e internacionalización), dirigidos a emprendedores, autónomos empresarios y trabajadores de empresas andaluzas.

Hay 8 bloques distintos.

Los bloques, talleres y materia a impartir en cada uno de ellos serán los siguientes:

Bloque 1. Crecimiento empresarial y competitividad

Taller 1: *Estrategias de Crecimiento para PYMES: Impulsa tu Negocio. Planificación estratégica: Definición de la misión, visión y valores de la organización, así como establecimiento de objetivos a largo plazo y estrategias para alcanzarlos.*

Taller 2: *Productividad y Gestión del Tiempo: Optimiza tu Operativa Diaria.*

Taller 3: *De la Idea al Éxito: Creación y Consolidación de Nuevas Empresas. Del Desarrollo de la Idea al Plan de Negocio.*

Taller 4: *Impulsa la Innovación en tu empresa: De la Investigación al Mercado.*

Taller 5: *Mentalidad Ágil (Agile): Scrum y Lean aplicados a la PYME. Cómo trabajar por proyectos rápidos, reducir el desperdicio de recursos y mejorar la comunicación interna del equipo.*

Bloque 2. Internacionalización y Mercados Globales

Taller 6: *Internacionaliza tu Empresa: Primeros Pasos para Exportar con Éxito.*

Taller 7: *Estrategias de Expansión Internacional: Conquista Nuevos Mercados.*

Taller 8: *Gestión de Riesgos y Financiación Internacional: Exporta con Seguridad: Medios de Pago y Gestión del Riesgo Exterior.*

Taller 9: *Negociación y Cultura Empresarial en Mercados Internacionales.*

ANTONIO MANUEL CASTRO JIMENEZ		02/09/2026 08:54:37	PÁGINA: 2 / 7
VERIFICACIÓN	NJyGwe0q9WFPXw25yCU9AX9jl1H2eY	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



Bloque 3. Innovación, Desarrollo Tecnológico y Comunicación.

Taller 10: *Digitaliza tu Negocio: Herramientas Esenciales para la PYME.*

Taller 11: *Ciberseguridad para Empresas: Protege tu Información y Operaciones.*

Taller 12: *Marketing Digital y Ventas Online: Amplía tu Alcance en la Era Digital.*

Taller 13: *Big Data e Inteligencia Artificial para la Toma de Decisiones Empresariales.*

Taller 14: *Comunicación Digital: RRSS.*

Bloque 4. Finanzas

Taller 15: *Finanzas para no financieros: entiende tu balance.*

Taller 16: *Gestión financiera: Optimización de recursos financieros para maximizar rendimiento, reducir costos y mejorar rentabilidad.*

Bloque 5. Recursos Humanos

Taller 17: *Atraer y Retener Talento: Estrategias para tu Equipo. Gestión de recursos humanos: Contratación, formación y retención de empleados talentosos, así como creación de un ambiente de trabajo productivo y motivador. Liderazgo y Gestión de Equipos de Alto Rendimiento.*

Taller 18: *Habilidades Directivas y Soft Skills: El Arte de Influir.*

Taller 19: *Personal Branding para Directivos: Tu Marca es la de tu Empresa.*

Taller 20: *Plan de Sucesión y Relevo Generacional: Asegura el Futuro.*

Bloque 6. Sostenibilidad y economía circular

Taller 21: *¿Qué es la Economía Circular en la Empresa?: Optimiza Recursos y Reduce Costes. Sostenibilidad Empresarial: Innovación para un Futuro Resiliente.*

Taller 22: *Legislación Ambiental y Reporting de Sostenibilidad.*

Taller 23: *Huella de Carbono y Eficiencia Energética en tu Negocio. Financiación Verde: Accede a Fondos para Proyectos Sostenibles.*

Bloque 7. Ética Empresarial

Taller 24: *Ética Empresarial y Responsabilidad Social Corporativa (RSC) de la empresa.*

Taller 25: *Compliance en la empresa.*

Bloque 8. Proceso de ventas: cómo buscar clientes

Taller 26: *Estrategia comercial: Análisis de competencia Previsión de ventas. Segmentación de mercado: identificar a quién vender. Propuesta de valor: qué ofreces y por qué es mejor. Posicionamiento: cómo quieres que te perciba el cliente. Objetivos de ventas: metas claras, medibles y alcanzables. Plan comercial: acciones, canales y recursos necesarios.*

Taller 27: *Storytelling de Ventas: Convince con Historias, no con Datos.*

ANTONIO MANUEL CASTRO JIMENEZ		02/09/2026 08:54:37	PÁGINA: 3 / 7
VERIFICACIÓN	NJyGwe0q9WFPXw25yCU9AX9jl1H2eY	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



Taller 28: *Proceso de ventas: Prospección: encontrar clientes potenciales, Calificación: determinar si tienen necesidad, presupuesto y autoridad. Presentación / Demostración: mostrar el producto o servicio, resolver dudas. Cierre: lograr el acuerdo. Seguimiento y fidelización: mantener la relación y generar recompra.*

Taller 29: *Modelos de venta B2B (empresa a empresa), B2C (empresa a consumidor), Venta directa, Venta consultiva, E-commerce, Canales y distribuidores.*

Taller 30: *Producto y fijación de precios: Conocimiento profundo del producto Estrategias de precios (premium, penetración, valor) Políticas comerciales Garantías y condiciones.*

Taller 31: *Aspectos legales y administrativos: Contratos, Condiciones de venta, Protección de datos, Facturación y cobros.*

Taller 32: *Postventa y fidelización: Atención al cliente, Programas de fidelidad Encuestas de satisfacción, Gestión de quejas.*

La empresa adjudicataria será responsable del diseño de los contenidos de cada taller, ajustándose a las necesidades y características del público destinatario.

Los talleres online tendrán una duración de 2 horas y se celebrarán de manera puntual cada miércoles a lo largo del calendario propuesto por TRADE, con la única excepción de los festivos, y los meses de julio y agosto (con ocasión de las vacaciones estivales) y el mes de diciembre.

El calendario de impartición de los talleres online se acordará con la empresa adjudicataria.

Con una antelación de entre 2 a 3 días a su celebración, la empresa adjudicataria enviará a TRADE el material específico de impartición del taller que corresponda (el mismo que visualizarán los participantes online), en formato power point o similar (según plantilla facilitada por TRADE) o pdf.

TRADE revisará los contenidos y los albergará en la plataforma con anterioridad a la celebración del taller online, para ponerlo así a disposición de los participantes.

El horario de impartición de los talleres será de 10:00 a 14:00 (pudiendo ser modificado por TRADE).

El ponente se conectará 15 minutos antes (aproximadamente) para comprobar en coordinación con TRADE que tanto la cámara como el micrófono funcionan correctamente.

A la hora prevista, TRADE dará inicio al taller online, presentando al ponente y el tema del día.

Durante la duración del taller online, los participantes sólo pueden escuchar al ponente y realizar sus preguntas a través de un chat que será seguido y atendido por personal que TRADE designe y el/la coordinador/a de la empresa adjudicataria.

Una vez finalizado el taller online, TRADE recuperará la conexión para trasladar al ponente las preguntas realizadas por los participantes a través del chat.

Estas preguntas se resolverán sobre la marcha, salvo que la naturaleza de alguna de ellas aconseje investigar la cuestión más a fondo y remitirle una respuesta por escrito al participante.

Los talleres sólo se impartirán una vez. Se grabarán durante su realización y luego el vídeo se pondrá a disposición de los participantes en el curso a través del aula virtual de TRADE, donde también se albergará el documento con los contenidos.

ANTONIO MANUEL CASTRO JIMENEZ		02/09/2026 08:54:37	PÁGINA: 4 / 7
VERIFICACIÓN	NJyGwe0q9WFPXw25yCU9AX9jl1H2eY	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



TRADE puede decidir que un taller no se imparta por considerar que el contenido no está lo suficientemente desarrollado y no podrá ser facturado por la empresa que resultase adjudicataria.

En caso de no poderse celebrar por enfermedad del ponente o por cuestiones técnicas, el taller online se grabará otro día (a decisión de TRADE), ya sea con o sin público, y se pondrá a disposición de los participantes en un aula virtual.

Todos los talleres se grabarán y serán de libre uso por TRADE y podrán ser distribuidos y usados conforme a los intereses de TRADE durante el tiempo que esta considere oportuno en su plataforma de formación o en otros medios.

3. ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

3.1. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

La empresa adjudicataria deberá contar durante la vigencia del contrato con los materiales, equipo técnico y profesionales que puedan desarrollar las tareas objeto de la prestación, y destinando, los siguientes perfiles para el desarrollo de los trabajos objeto del contrato:

- Ponente/formador/a de cada uno de los talleres.
 - Coordinador/a de la empresa que interactúe con los asistentes para el seguimiento de talleres.
 - Jefe/a de proyecto: persona que coordina los talleres con TRADE, pudiendo ser la misma persona que el/la coordinadora.
-
- No se requiere un nº mínimo de ponentes/formadores. Puede haber un solo docente para todos los talleres, siempre que cumpla con la solvencia exigida quedando cubiertas todas las materias objeto de la formación.
 - Pueden ser la misma persona el perfil coordinador/a y el perfil jefe/a de proyecto.
 - Pueden ser la misma persona el perfil ponente /formador y jefe/a de proyecto.
 - Pero el ponente/formador/a no puede ser coordinador/a.

3.2. MECANISMO DE SEGUIMIENTO

Se deberá realizar un informe a mes vencido de los talleres ejecutados ese mes, que se entregará en el plazo de los 5 días siguientes a finalizar el mes.

Asimismo se deberá realizar un informe final que recoja todo lo actuado durante el primer año de vigencia así como tras la finalización de la prórroga en caso de realizarse ésta.

ANTONIO MANUEL CASTRO JIMENEZ		02/09/2026 08:54:37	PÁGINA: 5 / 7
VERIFICACIÓN	NJyGwe0q9WFPXw25yCU9AX9jl1H2eY	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



4. CONDICIONES GENERALES

4.1. PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución del contrato será de un año con una posible prórroga de un año de duración.

4.2. LUGAR DE REALIZACIÓN

La ejecución de la formación será ONLINE.

Tanto el diseño de los bloques como la preparación de los materiales que se consideren, se realizará en la sede de la empresa adjudicataria.

4.3. CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN

Con carácter general, la empresa adjudicataria tratará como reservada toda la información y documentación que, en relación con los servicios contratados, le sea facilitada por TRADE.

La empresa adjudicataria no podrá en ningún caso utilizar la información y/o documentación a la que tenga acceso para un fin distinto del indicado en el presente pliego de prescripciones técnicas y resto de documentación contractual.

El personal que tenga relación directa o indirecta con la prestación del servicio objeto del contrato guardará secreto profesional sobre las informaciones y documentos a los que tenga acceso y/o conocimiento durante el desarrollo de los servicios, quedando obligado a no enajenar o hacer pública cuanta información conozca en el marco de dicho contrato.

4.4. TRATAMIENTO DATOS PERSONALES

La empresa adjudicataria, en cumplimiento de Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE (Reglamento general de protección de datos), únicamente tratará los datos conforme a las instrucciones de la Agencia Empresarial para la Transformación y el Desarrollo Económico y no los aplicará o utilizará con un fin distinto al del contrato, ni los comunicará, ni siquiera para su conservación, a otras personas.

A tal efecto, la empresa adjudicataria se compromete a no revelar, transferir, ceder o comunicar dichos datos o los ficheros creados con ellos, ya sea verbalmente o por escrito, por medios electrónicos, papel o mediante acceso informático, ni siquiera para su visualización, a ningún tercero. En el caso de que la empresa adjudicataria o cualquiera de sus miembros destinen los datos a otra finalidad, los comunique o los utilice incumpliendo las estipulaciones del contrato, será responsable de las infracciones cometidas.

ANTONIO MANUEL CASTRO JIMENEZ		02/09/2026 08:54:37	PÁGINA: 6 / 7
VERIFICACIÓN	NJyGwe0q9WFPXw25yCU9AX9jl1H2eY	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	



4.5. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

La ejecución del contrato y los requisitos que deben cumplir las empresas contratistas, deberán ajustarse a lo previsto en la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales y restante normativa de aplicación en materia de prevención de riesgos laborales.

DIRECCIÓN DE FOMENTO EMPRESARIAL

Página 7 de 7

ANTONIO MANUEL CASTRO JIMENEZ		02/09/2026 08:54:37	PÁGINA: 7 / 7
VERIFICACIÓN	NJyGwe0q9WFPXw25yCU9AX9jl1H2eY	https://ws050.juntadeandalucia.es/verificarFirma/	