



**FUNDACIÓN MARVIVA  
PROGRAMA INCIDENCIA POLÍTICA**

**Proyecto: Pesca artesanal responsable y participación pública para la conservación marina y el desarrollo sostenible en Panamá**

**TERMINOS DE REFERENCIA TDR -002-2025**

TITULO:	Capacitación en gestión de ventas
PAÍS:	Panamá
CONTRATANTE:	Fundación MarViva
FINANCIAMIENTO:	Unión Europea
DURACIÓN:	1.5 meses
TIPO CONTRATACIÓN:	Servicios Profesionales

**1. ANTECEDENTES / JUSTIFICACIÓN**

Fundación MarViva es una organización de alcance regional, no gubernamental y sin fines de lucro, que trabaja para la conservación y el uso sostenible de los recursos marinos y costeros, en favor de las presentes y futuras generaciones.

Actualmente lleva a cabo el proyecto denominado ***“Pesca artesanal responsable y participación pública para la conservación marina y el desarrollo sostenible en Panamá”*** con el apoyo financiero de la Unión Europea y Fundación MarViva, el cual tiene como objetivo fortalecer las capacidades técnicas, de gestión, articulación y coordinación de organizaciones de la sociedad civil (OSC) pesqueras promoviendo su participación informada, inclusiva y constructiva en la implementación y seguimiento de acciones y políticas públicas para la sostenibilidad marina y social en el Gran Golfo de Chiriquí(GGCh), Panamá.

Esta iniciativa beneficia a 14 organizaciones de pescadores socios de la Federación de Pescadores Artesanales del Área de Influencia del Parque Nacional Coiba (FEPACOIBA), que integran más de 360 familias de forma directa y 1200 a nivel comunitario de forma indirecta por actividades de sensibilización del proyecto.

Fundación MarViva ha venido implementando acciones para promover el fortalecimiento y contribuir a la resiliencia de los medios de vida costeros de estos grupos organizados y las pesquerías marinas, mediante el despliegue de soluciones innovadoras de alternativas productivas y capacitación constante del recurso humano de la FEPACOIBA. En este marco, para



fortalecer estas acciones, MarViva requiere los servicios de una persona con conocimientos administrativos y de gestión de ventas, con experiencia empresarial, orientado a promover opciones adaptadas a necesidades de pescadores artesanales y prestadores de servicios ecoturísticos en zonas costeras en el tema de técnicas de venta.

## **2. OBJETIVO GENERAL DE LA CONTRATACIÓN**

- Mejorar las habilidades del equipo relacionado a ventas y atención de clientes de los centros de acopio pesqueros de FEPACOIBA, a fin de fortalecer sus capacidades para la adecuada gestión de ventas y servicio al cliente.
- Crear capacidades para identificar futuros encargados(as) del centro de ventas de pescado a instalar en Santiago de Veraguas, como proyecto de ampliación de la cadena de valor de FEPACOIBA.

## **3. DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES Y PRODUCTOS A REALIZAR POR EL CONSULTOR(A):**

El consultor deberá desarrollar e implementar una propuesta de capacitación en ventas de al menos 3 días, con un alcance a 30 beneficiarios socios de la FEPACOIBA, cuyo perfil consiste de hombres y mujeres que actualmente se encargan de procesos de venta en los centro de acopio pesquero y otros(as) que apoyan procesos administrativos y de contacto con el cliente. El nivel académico de los participantes, incluye personas con formación promedio de 9no a 12vo grado, y un muy bajo porcentaje con al menos 2 años de universidad.

Para ello deberá:

- Generar un plan de trabajo en consenso con el equipo del proyecto: debe participar de una sesión de coordinación para el desarrollo de plan de trabajo y esquema metodológico que deberá presentar para el desarrollo de la consultoría.
- Presentar una propuesta de plan de capacitación, que incluya metodologías y técnicas didácticas, cuyo contenido mínimos deberá considerar lo siguiente:

Fundamentos de Ventas

- 1: Introducción a las ventas y su importancia.
- 2: Conocimiento del producto/servicio.
- 3: Identificación y comprensión de clientes potenciales.
- 4: Comunicación efectiva en ventas.

Técnicas de Ventas

- 5: El proceso de ventas: desde la prospección hasta el cierre.
- 6: Manejo de objeciones de los clientes.



- 7: Técnicas de negociación.
- 8: Cierre de ventas efectivo.

#### Desarrollo de Habilidades Interpersonales

- 9: Construcción de relaciones con los clientes.
- 10: Escucha activa y empatía.
- 11: Comunicación no verbal y lenguaje corporal.
- 12: Resolución de conflictos en ventas.

#### Uso de Herramientas y Tecnología

- 13: Uso de redes sociales en ventas.
- 14: Tendencias en ventas en línea.

Desarrollar una guía del curso, facilitando material de fácil entendimiento y dictar la capacitación, según consenso de fechas con el equipo del proyecto.

#### 4. PRODUCTOS A GENERAR:

P1	Plan de trabajo y propuesta de plan de capacitación (8 días calendario desde firma de contrato). Documento escrito impreso en un ejemplar y en digital, enviado vía mail, en formato editable Word.
P2	Guía del curso (15 días desde aprobación de plan de trabajo y capacitación). Documento escrito en digital, enviado vía mail, en formato editable Word.
P3	Desarrollar curso de 3 días y presentar informe de resultados y recomendaciones de seguimiento a los beneficiarios (debe estar ejecutado al menos 10 días antes del cierre de la consultoría). Documento escrito impreso en un ejemplar y en digital, enviado vía mail, en formato editable Word.

#### 5. CALENDARIO DE ENTREGA DE INFORMES Y CRONOGRAMA DE PAGOS:

El periodo de la contratación es de 1.5 meses, iniciando a partir del (por definir) 2025. El costo total de la consultoría será de USD \$1,850.00 (Mil ochocientos cincuenta dólares) en concepto de honorarios por servicios profesionales, pagados de acuerdo con la entrega de los productos, de la siguiente forma:



Producto	Fecha de entrega	Monto a pagar
P1	8 días calendario de firma de contrato	\$350.00
P2	15 días desde aprobación de plan de trabajo y capacitación	\$650.00
P3	Al cierre de la consultoría y recibo a satisfacción de productos.	\$850,00

Estos pagos estarán sometidos a los requerimientos y obligaciones estipuladas por Ley. Los costos logísticos y materiales de la capacitación serán cubiertos por el contratante, previo consenso en plan de trabajo y análisis del tipo de materiales.

#### **6. PERFIL Y REQUISITOS DEL CONSULTOR(A)**

- Profesional en administración de empresas, economía o negocios. Preferible nivel de maestría- con experiencia mínima de 5 años, comprobada en el sector de ventas.
- Experiencia comprobada en ventas y desarrollo empresarial, evidenciar como mínimo 5 años de experiencia.
- El (La) consultor (a) debe demostrar tener una excelente disposición para el trabajo de campo y el manejo de grupo, entendiéndose que su audiencia principal serán pescadores y microempresarios turísticos, lo cual será verificado en un proceso de entrevista de resultar elegido en la lista corta de consultores que se defina para la consultoría.
- El (la) consultor(a) debe habitar preferiblemente en Santiago de Veraguas.
- El (La) consultora debe estar dispuesto (a) a viajar a Santiago de Veraguas o la zona sur de Veraguas donde podrá desarrollarse el proceso de capacitación.

#### **7. COORDINACIÓN:**

La persona coordinará con el líder del proyecto o el enlace de coordinación que se designe, a quién mantendrá informado del avance de sus trabajos y con quien acordará cualquier cambio o adaptación que sea necesario en la implementación de su consultoría.