PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:**
  Emprendedor promotor de programas turisticos rurales locales
- **Código del Programa de Formación:** 66410051
- **Nombre del Proyecto:** Unidad productiva promotora de programas turísticos para la zona rural en el departamento de la guajira
- **Fase del Proyecto:** Ejecución
- **Actividad de Proyecto**: Elaboracion de programas y servicios turisticos rurales.
- **Competencia:**
  - Diseñar programas recreativos y turísticos conforme a estudios realizados.
  - Promocionar productos y servicios cumpliendo políticas de ventas.(equivale a la norma nts av 05 del mincomercio, industria y turismo).
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - Elaborar programas e itinerarios turísticos de acuerdo con las características de la demanda, necesidades del mercado y portafolio de servicios.
  - Caracterizar productos y servicios turísticos de la región según estudios.
  - Implementarestrategias de promoción para productos y servicios de acuerdo con los segmentos de demanda identificados.
  - Informar a los clientes sobre los beneficios del producto de acuerdo con los requerimientos y las políticas de la empresa
- **Duración de la Guía**: 120

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz: La presente guía, busca dar respuesta al resultado de aprendizaje referente a la elaboración de programas e itinerarios turísticos rurales y la caracterización de productos y servicios de la region conforme a estudios realizados, todo esto de acuerdo con los procedimientos, protocolos de servicios, principios éticos y de responsabilidad que son de gran importancia para la industria turística en todas las regiones, por ende, este programa de formación tiene como principal objetivo incorpóralo a usted con altas capacidades técnicas que pueda responder de manera integral a los requerimientos del mercado, es así como este documento, le servirá como un instrumento didáctico para que pueda desarrollarlo de manera autónoma dentro de su proceso de aprendizaje.

El contenido de esta guía de aprendizaje lo dirige a un recorrido pedagógico que le permitirá caracterizar productos y servicios, asi como diseñar y elaborar programas recreativos y turísticos rurales, teniendo en cuenta las características del mercado y las necesidades de la demanda, para asi ofrecer a sus turistas la mejor opción del mercado dentro de los lineamientos del Programa Sena Emprende Rural.

Luego de la anterior explicación, es importante, estimado aprendiz, que tenga en cuenta el correcto desarrollo de las actividades de aprendizaje y las evidencias de su proceso formativo, ya que usted va a contextualizarse en el programa en el que está vinculado y que se desarrollará por competencias; las cuales se alcanzan aprobando los resultados de aprendizaje que aquí se relacionan, lo que permitirán desarrollar su formación profesional integral a partir del saber-saber, saber-hacer y el saber-ser. Para lograr este propósito se han diseñado las siguientes actividades de aprendizaje las cuales usted debe desarrollar.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión Inicial.

Estimado aprendiz, en esta etapa del programa de formación se realizara la siguiente actividad de reflexión inicial que le permitirá a usted seguir con su proceso de formación y donde reforzara sus valores actitudinales que serán de gran importancia para tener una visión integradora de esta fase.

Ahora usted deberá leer el documento “métodos para elaborar programas turísticos” el cual le proporcionará el instructor, y de manera propositiva y argumentativa, diseñar y elaborar un programa turístico acorde con los atractivos que tenga en su región, luego deberá exponerlo a sus compañeros e instructor en la sesión presencial.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

Estimado Aprendiz, con el propósito de identificar sus conocimientos previos usted como actor principal de esta guía de aprendizaje debe tener en cuenta que para la elaboración de un programa turístico, es necesario determinar un objetivo y una temática, para realizar la diagramacion del circuito y luego asi proceder a realizar una estructuración del itinerario. Esto, con la finalidad de poder usted elaborar de forma acertada y correcta un itinerario, que vaya acorde con los recursos, atractivos y servicios que se encuentren previamente identificados en su región o zona donde reside la ya que estos son una herramienta fundamental que permiten a las zona potencialmente turísticas saber con que cuenta, para su comercializacion, Además usted deberá establecer las pautas para poder evaluar la calidad de estos servicios tomados por los usuarios, según los protocolos institucionales, lo cual le permitirán aplicar diversas técnicas que ayudaran a mejorar el desempeño a la hora de ejecutar las actividades en los diferentes entornos, por esto es importante estimado aprendiz que disponga de diferentes estrategias que le permitan lograr diseñar, elaborar, medir y evaluar la satisfacción de los turistas y visitantes.

De acuerdo a la lectura suministrada por el instructor “métodos para elaborar programas turísticos” y haber elaborada la actividad mencionada en el punto anterior, usted deberá elaborar una encuesta o cuestionario con las siguientes especificaciones.

- Las preguntas deben ser relativamente pocas.
- Deben formularse de manera que requieran respuesta numérica, una afirmación o negación.
- Preguntas sencillas y redactadas en un lenguaje comprensible para todas las personas.
- Deben realizarse de manera que no generen prejuicios.
- Las preguntas deben ser discretas.
- En la medida de lo posible corroborativas.
- Se contestan de manera directa e inequívoca.

Esto con la finalidad de evaluar el grado de satisfacción de los turistas luego de haber adquirido su producto Turistico. El diseño de la encuesta o cuestionario deberá ser entregado por medio de WhatsApp o correo electrónico según los tiempos establecidos por el instructor a cargo.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Estimado aprendiz, en relación a la presente actividad usted debe tener en cuenta la lectura “comercializacion del producto turistico” documento que proporciona concepto y teorías fundamentales para la apropiación de su conocimiento, ya que el marketing de productos y servicios turisticos es una competencia esencial en el ámbito profesional de cualquier aprendiz, por este motivo es muy importante que usted como aprendiz de este programa de formación comprenda que la industria turística y sus mercados altanamente competitivos luchan día a día por mantener un estándar económico productivo, siendo este no solo una ventaja comparativa; sino en muchos casos se convierte en una ventaja que determina la competitividad de las organizaciones dedicadas a los servicios turísticos por ende el servicio se transforma en el nuevo parámetro que utilizan los clientes para juzgar a las empresa en este sector.

En realización a lo anteriormente mencionado estimado aprendiz deberá trabajar de forma grupal y tendrá la capacidad de:

COGNITIVA:
Conocer el las nociones básicas de mercadotecnia turistica

PROCEDIMENTAL:
Manejo de los componentes básicos para la comercialización del producto turistico

ACTITUDINAL Y VALORATIVA:
Mantener una buena y correcta comunicación con el cliente según los protocolos de servicios de la organización

Para el desarrollo de las Actividades de apropiación se proponen realizar las actividades de apropiación de conocimiento aplicando las siguientes Técnica Didácticas Activas.

Actividad de Apropiación 1:

Estimado Aprendiz, una vez realizada la presentación del instructor acerca de Las actividades y medios para la comercialización del producto turístico, le invitamos a que realice la siguiente actividad:

Al finalizar esta actividad, usted deberá estar en capacidad de: Responder las interrogantes de la comercialización: ¿qué, cómo, cuándo y dónde comercializar? Explicar la naturaleza y proceso de la comercialización del producto turístico y de Diferenciar los componentes de la comercialización.

Como se puede notar, la comercialización del producto turístico consiste en gestionar la idea, el producto o servicio, preparar la empresa para recibir a los turistas, preparar los servicios turísticos encadenados, la publicidad, calcular los costos, los gastos, coordinar el transporte, en fin, una serie de actividades que no se deben improvisar ni soslayarse.

Teniendo en cuenta lo anterior, estimado aprendiz desarrolle esta evidencia realizando los siguientes pasos:

1. Luego de haber diseñado su producto turístico en puntos anteriores mencionados en esta guía: liste como mínimo 4 portales que hagan parte del comercio electrónico, los cuales usted implementaría para comercializar su producto turístico.
2. Una vez cuente con la información anterior, establezca estrategias de comercialización de su producto turístico.
3. Por ultimo realice una estrategia de comunicación, la cual le permitirá crear o fortalecer el vinculo entre cliente y marca.

El desarrollo de la presente actividad, deberá ser entregada por medio de WhatsApp o correo electrónico según los tiempos establecidos por el instructor a cargo.

Actividad de Apropiación 2:

Estimado Aprendiz, en esta actividad podrás aprender junto con la asesoría del instructor sobre que es una encuesta, que función desempeña en las organizaciones y lo más importante para usted es como se debe interpretar los resultados obtenidos de la misma, lo importante de esta actividad es conocer las claves para interpretar correctamente los datos estadísticos y evitar caer en manipulaciones por esto le invitamos a que realice la siguiente actividad:

1. El objetivo principal de esta actividad es que te adentres en el maravilloso mundo de las encuestas o cuestionarios. Por esto debe realizar un cuadro comparativo entre encuesta, cuestionario y entrevista.
2. Para esta actividad deberás salir a campo y aplicar la encuesta, cuestionario o entrevista en un entorno real de la ejecución de las actividades turísticas. Ejemplo (Aplicar esta actividad a turistas, empresarios del sector turístico, líderes institucionales).
3. Una vez realizada la anterior actividad, deberá analizar los resultados obtenidos en la encuesta, cuestionario o entrevista y mediante la creación de gráficos realizara un razonamiento lógico y una conclusión de los datos obtenidos.
4. Redacte una propuesta de mejor con el ánimo de fortalecer el servicio en las organizaciones dedicadas a la industria turística de su entorno inmediato.

El desarrollo de la presente actividad, deberá ser entregada por medio de WhatsApp o correo electrónico según los tiempos establecidos por el instructor a cargo.

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento

Hasta este momento respetado Aprendiz ya se ha avanzado en el desarrollo de la guía de aprendizaje, apropiando cada uno de los temas abordados en los objetos de aprendizaje, mediante las actividades de reflexión, contextualización y apropiación.

Ahora es necesario que idee, planifique y realice un video donde exponga los conocimientos aprendidos según las actividades ya desarrolladas.

Elabore un video no mayor a 3 minutos donde simule un caso puntual de las actividades de comercilaizacion de su producto turístico previamente diseñado y elaborado. e incluya elementos como técnicas manejos de pago, tiempos, reservas, negociación, contratos, cláusulas de responsabilidad, comisiones, cotizaciones, alianzas y convenios.

El desarrollo de la presente actividad, deberá ser entregada por medio de WhatsApp o correo electrónico según los tiempos establecidos por el instructor a cargo.

AMBIENTE REQUERIDO: Entorno natural adecuado donde se facilite el trabajo colaborativo entre aprendices e instructores, además del uso eficiente elementos propios de la ejecución de las actividades turísticas que permitan establecer una buena estrategia de comunicación para la formación.

MATERIALES: Computador y video beam, fotocopias, Botiquín, indumentaria para la práctica de senderismo, Carpa protectora, Linterna, pito o silbato, GPS

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Los aprendices deben presentar las evidencias solicitadas a continuación para verificar el proceso de aprendizaje:

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Lectura **Evidencias de Desempeño:** Video **Evidencias de Producto:** Infome de Marketing	*Estructura el plan de acción e itinerarios de acuerdo a la oferta turística de la región y el protocolo establecido por la organización. *Elabora programas recreativos y turísticos rurales de acuerdo con el portafolio de productos servicios. *Identifica y selecciona productos y servicios con mayor potencial de la zona acuerdo a criterios de calidad. *Establece las oportunidades del mercado de acuerdo con las características de los atractivos y productos seleccionados	**TECNICA DE EVALUACION:** Preguntas y respuestas **INSTRUMENTO DE EVALUACION:** Cuestionario **TECNICA DE EVALUACION:** Juego de roles **INSTRUMENTO DE EVALUACION:** Lista de chequeo **TECNICA DE EVALUACION:** Simulación de casos **INSTRUMENTO DE EVALUACION:** Lista de verificación de producto

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Marketing:** es el sistema de investigar un mercado, ofrecer valor y satisfacer al cliente con un objetivo de lucro. Esta disciplina, también llamada mercadotecnia, se responsabiliza de estudiar el comportamiento de los mercados y de las necesidades de los consumidores. Analiza la gestión comercial de las compañías con la finalidad de atraer, captar, retener y fidelizar a los clientes finales a través de la satisfacción de sus deseos y resolución de sus problemas. Aunque aquí se mencionan el vocablo inglés y el español, es cierto que está más extendido el uso de "marketing" a día de hoy en todo el mundo
- **Políticas de Negociación**: las negociaciones se pueden definir prácticamente como el proceso que les ofrece a los contendientes la oportunidad de intercambiar promesas y contraer compromisos formales, tratando de resolver sus diferencias".
- **Pago:** es un término con distintos usos. Cuando la palabra proviene del verbo pagar, se trata de la entrega de un dinero o especie que se debe, o de la recompensa, premio o satisfacción.
- **Contratos**: acuerdo, generalmente escrito, por el que dos o más partes se comprometen recíprocamente a respetar y cumplir una serie de condiciones.
- **Alianzas**: es un término que procede del verbo aliar y que, por lo tanto, hace mención a la acción que llevan a cabo dos o más personas, organizaciones o naciones al firmar un pacto, un acuerdo o una convención, según el caso.
- **Convenios:** acuerdo entre dos o más personas o entidades sobre un asunto.
- **Encuestas:** Serie de preguntas que se hace a muchas personas para reunir datos o para detectar la opinión pública sobre un asunto determinado.
- **Comunicación:** Transmisión de señales mediante un código común al emisor y al receptor.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Keshia Fernandez Lopez	Instructor	SER	26/04/2021

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					