GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

Fecha de Elaboración	10 DE SEPTIEMBRE DE 2021
Denominación del Programa de Formación	EMPRENDEDOR PROMOTOR EN PROGRAMAS TURISTICOS RURALES LOCALES
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL
Código y versión del Programa	66210582
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	N/A
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	N/A
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos MAYTE PATRICIA TOVAR GONZALEZ** / **Regional y Centro de formación: CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO**
	Nombres y Apellidos / **Regional y Centro de formación:**

FICHA: **2365789**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
N/A	N/A	**260201006 Diseñar programas recreativos y turísticos conforme a estudios realizados**	**260201006-01 CARACTERIZAR PRODUCTOS Y SERVICIOS TURISTICOS DE LA REGIÓN SEGÚN ESTUDIOS REALIZADOS Y CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD.** **260201006-2 ELABORAR PROGRAMAS E ITINERARIOS TURÍSTICOS DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA, NECESIDADES DEL MERCADO Y PORTAFOLIO DE SERVICIOS** **260201006-03 EVALUAR PROGRAMAS TURÍSTICOS SEGÚN ESTANDARES ESTABLECIDOS Y CRITERIOS DE CALIDAD Y SOSTENIBILIDAD.**	**Cognitiva:** Identificar con claridad conceptos básicos de turismo, necesidad de itinerarios, planes, programas; identificación de recursos naturales y culturales, oferta y demanda turística del territorio y diseño comercial. **Procedimental:** Diseñar publicidad de planes y paquetes con la información del territorio y actividades a realizar para su comercialización y prueba de ejecución de los mismos para su evaluación y reelaboración. **ACTITUDINAL Y VALORATIVA:** Reconoce la importancia de los conceptos manejados a la hora de proponer actividades y elaborar planes y paquetes turísticos comerciales, teniendo en cuenta criterios de evaluación y contingencia.	160		Talleres, exposiciones, conversatorio de saberes previos, manejo de herramientas básicas de diseño, practica de campo en la ejecución de actividades turísticas.	AULA ABIERTA	COMPUTADOR, VIDEOS, MAPAS, FOLLETOS, BROCHURES, PAPEL BOND, MARCADORES, TIJERAS, TABLAS DE APOYO, CINTA PEGANTE	MAYTE PATRICIA TOVAR GONZALEZ; LICENCIADA EN PAEDAGOGIA Y TECNOLOGA EN GUIANZA TURÍSTICA .	Identifica y selecciona productos y servicios con mayor portencial en la zona de acuerdo a criterios de calidad. Establece las oportunidades del mercado de acuerdo con las características de los atractivos y productos seleccionados. Elabora programas recreativos y turísticos rurales de acuerdo conn el portafolio de productos y servicios. Estructura el plan de acción e itinerarios de acuerdo a la oferta turística de la región y el protocolo establecido por la organización. Valida el programa turísitico de acuerdo con criterios de calidad y sostenibilidad	**DE CONOCIMIENTOS:** Elaboración de entregable publicitario de planes y una ficha médica evaluación de servicios y plan de contingencia **Técnica: Presentación** **Instrumento:** Banner publicitario, - Formulario de ficha médica y evaluación de servicios Plan de contingencia **DE DESEMPEÑO:** Salida de campo donde se pongan a pruba los itinerarios y servicios incluidos en los planes y paquetes **Técnica:** Exposición- salida **Instrumento:** Lista de chequeo. **DE PRODUCTO:** Planes y paquetes desarrollados, corregidos, con planes de contingencia. **Técnica:** Presentación **Instrumento:** lista de chequeo	Las salidas de campo deberán contar con todos los implementos necesarios para el desarrollo de la actividad y un seguro de asistencia médica obligatorio por cada participante que realice la actividad
N/A	N/A	**260201029 Promocionar productos y servicios cumpliendo políticas de ventas (equivale a la norma NTS AV 05 del MinCIT)**	**260201029-01 INFORMAR A LOS CLIENTES SOBRE LOS BENEFICIOS DEL PRODUCTO DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS Y LAS POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN** **260201029-02 ACORDAR CON LOS CLIENTES TARIFAS, DESCUENTOS Y PLANES COMERCIALES DE ACUERDO CON PORTAFOLIO DE SERVICIOS Y PRODUCTOS Y POLITICAS DE COMERCIALIZACIÓN** **260201029-03 IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE PROMOCION PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LOS SEGMENTOS DE DEMANDA IDENTIFICADOS EN EL MERCADO** **260201029-04 EMPLEAR TÉCNICAS DE VENTA EN LA COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO**	**Cognitiva:** Identificación de expresiones del lenguaje verbal y no verbal en la atención al cliente, manejo de información de costos, canales de promoción, técnicas de ventas, politicas de pago y normatividad comercial. **Procedimental:** Aplica técnicas de venta apropiadas manejando lenguaje verbal no verbal de forma acertada y asertiva. Usa caneles de promoción de forma pertinente y aplica políticas de pago según normatividad. **ACTITUDINAL Y VALORATIVA:** Determina según la situación que tipo de comunicación e información entrar al cliente y define la técnica de negociación pertinente, haciendo uso de los recursos disponibles	160		Juego de roles, Manejo escenico de voz y cuerpo, Talleres, intercambio de experiencias	AULA ABIERTA	COMPUTADOR, FOTOCOPIAS, FORMATOS, INTERNET	MAYTE PATRICIA TOVAR GONZALEZ; LICENCIADA EN PAEDAGOGIA Y TECNOLOGA EN GUIANZA TURÍSTICA .	Utiliza caneles y soportes de promoción, ajustados al tipo de segmento al que se quiere llegar y a los parámetros comerciales de acuerdo con el plan de mercadeo de la organización Aplica las técnicas de ventas de acuerdo con los protocolos establecidos por la organización Define terminos de negociación con clientes de los diferentes productos, teniendo en cuenta las políticas de la organización Maneja las sugerencias y reclamaciones de los clientes de acuerdo con políticas de la organización	**DE CONOCIMIENTOS:** Prueba oral sobre tecnicas de venta, seguimiento y canales de comercialización **Técnica:** pregunta **Instrumento:** Cuestionario **DE DESEMPEÑO:** Ejercicio práctico de pre-venta, venta y post-venta **Técnica:** Exposición **Instrumento:** Formato **DE PRODUCTO:** Elaboración de formatos aplicables a canales de comunicación cliente-empresa y de seguimiento a la venta. **Técnica:** informe **Instrumento:** Formato	
N/A	N/A	**260602022 Promover proyectos comunitarios según objetivo social**	**260602022-01 FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS**	Definir la Misión, visión, objetivos, metás... del proyecto, teniendo en cuenta aspectos legales y definir plan de negocios Identificar estrategias que permitan cumplir los objetivos propuestos Alinear el proyecto y sus objetivos a los propuestos en el plan de desarrollo nacional, departamental y local Identificar fuentes de financiación y aspectos legales	160		Mapas organizacionales, organigramas, proyectos de referencia Planeadores Plan de desarrollo nacional, departamental y local Folletos e información acerca de entidades gubernamentales y extranjeras que apoyen proyectos de turismo comunitario	Aula abierta y Unidad Productiva	CELULAR CON ACCESO A INTERNET, WHASTSAPP, INFORMACION DOCUMENTADA,PAPEL BOND, MARCADORES, LAPICES, LIBRETA DE APUNTES,PORTATIL .	MAYTE PATRICIA TOVAR GONZALEZ; LICENCIADA EN PAEDAGOGIA Y TECNOLOGA EN GUIANZA TURÍSTICA .	Interactúa con los miembros del equipo de trabajo , buscando la construcción de un futúro compartido. Presenta con objetividad los informes de los análisis, simulaciones y proyecciones teniendo en cuenta la decisión que se toma la instancia pertinente en la organización Implementa con responsablidad las alternativas de solución objeto de análisis en la organización teniendo en cuenta la metodología, los recursos, las dificultades en la toma de decisiones Presenta el esbozo del plan de negocios de manera coherente y pertinente	DE DEPRODUCTO: Proyecto formulado con todos sus componentes según lo acordado con la comunidad DE DEPRODUCTO: Planes de trabajo con tiempos y responsables definidos que permitan cumplir los objetivos propuestos DE CONOCIMIENTO: Identifica con claridad los planes de desarrollo y la línea que en cada uno de ellos recoge el objetivo del proyecto y sus intereses DE DEPRODUCTO: Presenta el proyecto y su plan de negocios para presentación a posibles inversionistas	