CENTRO NACIONAL DE HOTELERIA TURISMO Y ALIMENTOS
SERVICIOS TURISTICOS Y HOTELEROS
TALLER

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnólogo en gestión de destinos turísticos
- **Código del Programa de Formación:** 122149
- **Nombre del Proyecto:** Estructuración de protocolos de mejoramiento e innovación para la gestión del turismo
- **Fase del Proyecto:** Planeación
- **Actividad de Proyecto:** Determinar estándar de calidad, competitividad y sostenibilidad del destino turístico, teniendo en cuenta planes y políticas locales.
- **Actividad de Aprendizaje:** Diagnosticar la calidad, competitividad y sostenibilidad del sector turístico.
- **Competencia:** Definir el plan de integración de la cadena de suministros según los eslabones y la tecnología de la información.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
- 03-Proponer acciones de concertación con los diferentes aliados del sector de acuerdo con los objetivos comunes y la visión turística del destino.
- 04-sugerir modelos, convenios y herramientas de integración de los actores y eslabones de la cadena para el desarrollo del turismo, teniendo en cuenta mecanismos de cooperación público-privada, enfoques existentes y experiencias en otros destinos.

Apropiación del conocimiento

a. Observe el video que su instructor le comparte en el siguiente enlace tomar información que le pueda servir de insumo para desarrollar el cuestionario.

Lea el documento que esta compartido en material de apoyo "**Manual Paso a paso para el Diseño de Productos Turísticos integrados**

Actividad de Aprendizaje: revisar el enlace referente a Producto turístico.

https://www.youtube.com/watch?v=RrPYZURBH2o

A. Resulva el siguiente cuestionario:

1. ¿Qué es producto turístico?
2. ¿Qué características tiene el producto turístico?
3. ¿Qué entiendes por oferta turística?
4. ¿Qué es atractivo turístico?

5. ¿Qué es infraestructura general y especifica?
6. Que es superestructura turística?
7. ¿Qué es experiencia turística?
8. ¿Qué es plan de negocio?
9. ¿Qué aspectos de un negocio hace que logres distinguirte de la competencia?
10. ¿Cuáles son los componentes claves que debe incluir una planilla de plan comercial?
11. ¿Qué es un análisis de mercado?
12. ¿Qué es un análisis competitivo?
13. ¿Qué es plan de marketing y ventas?
14. ¿Qué es un plan financiero?.

Forma de entrega:

Evidencia de producto y desempeño: enviar al Drive y plataforma LMS asignado por su instructor, el archivo Word con normas APA.