PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Operación Turística Local
- Código del Programa de Formación: 633100
- Nombre del Proyecto: Diseño de paquetes turísticos para promover nuevas rutas turísticas en el departamento de la Guajira.
- Fase del Proyecto: PLANEACION
- Actividad de Proyecto: IDENTIFICAR E INTERPRETAR LAS IDEAS BÁSICAS DEL PROCESO DE FORMACIÓN PARA CONTRIBUIR CON EL MEJORAMIENTO Y EL BUEN CUMPLIMIENTO DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN
- Competencia: DISEÑAR PAQUETES TURÍSTICOS DE ACUERDO CON COMPONENTES TÉCNICOS Y ESTÁNDARES DE SERVICIO
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: 3. ESTRUCTURAR EXPERIENCIA TURÍSTICA CON BASE EN LA CARACTERIZACIÓN DEL TERRITORIO, COMPONENTES Y CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD.
- Duración de la Guía: 60 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimados aprendices siguiendo en la lina de la ejecución de la formación específicamente en el maravilloso mundo del turismo como actividad económica lo cual supone un gran desafíos en la Operación Turística Local, por lo que de manera entusiasta, reflexiva y crítica abordaremos cada uno de los conocimientos del saber propuesto en los resultados de aprendizaje que para esta guía corresponde a la Evolución, Historia y Clasificación del Turismo (Forero, 2016) Desarrollaremos estos contenidos analizando lecturas en grupos colaborativos, visualización de videos, transferencia de conocimiento, participación activa y retroalimentación de cada una de las temáticas en el ambiente de aprendizaje, todo bajo los lineamientos del modelo pedagógico Formación Profesional Integral (SENA, 2019) Estaré siempre presta para servirles a fin de llevar a feliz término la orientación de su programa de formación.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de reflexión inicial

Analiza el siguiente video.



https://youtu.be/EGyxGk1ONWY?si=49l2VLp5C-kQQVDL

- Querido aprendiz con base en el anterior video estaremos realizando una apreciación de conocimientos previos, con el fin de identificar que es un turista cuales son sus características y a que se dedica el turista.

- Luego de apresiar el videso desarrollaremos un cuestionario breve.

1. Que es un turista?
2. Cuales son las características de un turista?
3. Que diferencia hay entre visitante y turista?

- Se realizara una mesa redonda donde debatiremos cada unas de sus apreciaciones en base al turista.
- Ambiente convensional.
- Tiempo estimado para el desarrollo de la actividad 2 horas

3.2. Actividades de Contextualización e Identificación de Conocimentos Necesarios Para el Aprendizaje.

La siguiente evaluación tiene como objetivo conocer los conocimientos previos relacionados con el programa de formación.
Por favor responda a las siguientes preguntas.

¿Qué motiva a u turista a viajar?

Marcar con una X la respuesta correcta

- El descanso.
- Conocer.
- Divertirse.
- Todas las anteriores.

¿Cómo se un caracteriza la persona que realiza turismo religioso?
Marque con una X la respuesta correcta

- Extrovertido.
- Tranquilo.
- Rumbero.

Donde se puede realizar el turismo de sol y playa?
Marque con una X la opción correcta.

- En el desierto.
- En el mar.
- En las montañas

Donde se realiza el turismo agrícola?
Marque con una X la opción correcta.

- En el desierto.
- En el mar.
- En el campo

- Ambiente convensional.
- Tiempo estimado para el desarrollo de la actividad 1 horas

3.3 Actividades de apropiación.

Actividad 1. TURISTAS

Después de leer, analizar y socializar por parte del instructor el material de formaciónsobre lo que es un **TURISTA**, los aprendices deben realizar la siguiente actividad de aprendizaje:

Queridos aprendices, para reafirmar los conceptos aplicados en la formación, por favor realice las siguientes actividades:

- Investigar todo lo referente a que es un turista, cuales son los tipos de turistas que existen, cual es la motivación de un viajero y cuales son los intereses de un turista.
- Elaborar un mapa conceptual donde se puedan identificar cuales son los diferentes tipos de turistas te existen.



- Socializar ante el gran grupo.
- Amplíe los conceptos de conocimientos de aquellas palabras que en el texto entregado sean totalmente desconocidas para usted, ampliar conceptos investigando más a fondo sobre la Segmentacion de Mercado usando como referencia de investigación la biblioteca virtual SENA (http://biblioteca.sena.edu.co) o en sitio web de su preferencia.
- Ambiente convensional.
- Tiempo estimado para el desarrollo de la actividad 4 horas

Actividad 2. PRODUCTO TURISTICO

Después de leer, analizar y socializar el instructor el material de formación: **PRODUCTO TURISTICO** y además se entrega material de consulta para ampliar los conocimientos.
Los aprendices realizaran la siguiente actividad de aprendizaje.

En grupo colaborativo de 2 aprendices deberán realizar un trabajo escrito donde me describan las siguientes temáticas:

1. Que es un producto turístico?
2. Características de un producto turístico?
3. Componentes de un producto turístico
4. Que es el catalogo de un producto turístico en Colombia?
5. Que es una ruta turística?



Luego de realizado el trabajo escrito realizaran una exposición de todo lo investigado.

- Ambiente convensional.
- Tiempo estimado para el desarrollo de la actividad 2 horas

Actividad 3. INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD

Después de leer, analizar y socializar con el instructor el material de formación:
INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD, además se entrega material de consulta para ampliar los conocimientos.
Los aprendices realizaran la siguiente actividad de aprendizaje.

1. Investigaran cuales son las características de la innovación y la creatividad
2. Se unirán en grupos de a 3.
3. Diseñaran un producto turístico innovador que pueda ser posiblemente comercializado a los turistas.
4. Expondrán su producto ante el gran grupo.



- Ambiente convensional.
- Tiempo estimado para el desarrollo de la actividad 4 horas

Actividad 4. DESARROLLO SOSTENIBLE.

Después de leer, analizar y socializar el instructor el material de formación:
DESARROLLO SOSTENIBLE y además se entrega material de consulta para ampliar los conocimientos.
Los aprendices realizaran la siguiente actividad de aprendizaje.

En grupo colaborativo de 3 aprendices Elaboren un mapa mental donde se evidencie los principios aplicables al turismo sostenible y socializar ante el gran grupo por medio una galería escolar.



- Ambiente convensional.
- Tiempo estimado para el desarrollo de la actividad 3 horas

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

Teniendo en cuenta las orientaciones brindadas por el instructor, el material de apoyo que se uso para adquirir conocimientos y la investigación realizada por el aprendiz, se realizara un examen escrito donde se abarcara los resultados de aprendizajes anteriormente vistos

- Ambiente convensional.
- Tiempo estimado para el desarrollo de la actividad 3 horas

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: **Investigación y adquisición de conocimientos previos**	ESTABLECE EL PERFIL DEL TURISTA A PARTIR DE MOTIVACIONES DE VIAJE Y TÉCNICAS DE SEGMENTACIÓN.	**Técnica: socialización de la actividad realizada en el gran grupo**
Evidencias de Desempeño: **Desarrollo de trabajo escrito.**	ASOCIA LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS TURÍSTICOS CON TIPOLOGÍA Y COMPONENTES. PLANEA ACTIVIDADES DE LA EXPERIENCIA TURÍSTICA SEGÚN ELEMENTOS, FACTORES DEL DISEÑO Y PRINCIPIOS DE SOSTENIBILIDAD. PROPONE ACCIONES DE PARTICIPACIÓN PARA DESARROLLO DE LA EXPERIENCIA TURÍSTICA TENIENDO EN CUENTA LOS ACTORES Y BENEFICIOS.	**Técnica: observación y socialización**
Evidencia de producto. **Investigar las temáticas propuestas y apropiación del tema.**	DISEÑA LA EXPERIENCIA TURÍSTICA TENIENDO EN CUENTA PASOS Y CARACTERIZACIÓN DEL TERRITORIO Y CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD.	**Técnica: verificación** **Instrumento lista de chequeo**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Mercadeo: también conocido como marketing, es “el proceso de estimular intencionalmente la demanda y la compra de bienes y servicios” a través de diferentes estrategias. En la actualidad, y como consecuencia directa de la transformación digital, el mercadeo ha evolucionado hacia lo digital.

Ventas: son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra. El concepto de ventas es muy amplio, pero básicamente consiste en el acto de negociación en el cual una parte es el vendedor y la otra el comprador.

Mercado: Se entiende como mercado al conjunto de transacciones de compra y venta de productos o servicios, llevadas a cabo por individuos y empresas. Es decir, es un entorno de compra-venta operado por personas, que abriga a determinados bienes y servicios demandados por la sociedad.

Segmentación: Es la división del público objetivo de la empresa en grupos o subgrupos. Mediante la segmentación de mercado, la empresa puede adaptar sus campañas de ventas y sus estrategias de marketing con el fin de que estén dirigidas específicamente a los segmentos identificados.

Muestra: Es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación. Hay procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra como fórmulas, lógica y otros que se vera más adelante. La muestra es una parte representativa de la población.

Conductuales: La conducta es el conjunto de actos, comportamientos, exteriores de un ser humano, que resultan visibles y plausibles de ser observados por otros. Pueden ser muy variadas, desde sentarse, hablar, caminar, relacionarse con otros, etc.

Cliente: es aquella persona que solicita un bien o servicio a cambio de un pago y no todos tienen las mismas características. Existen diferentes tipologías de clientes. Los clientes de una empresa son aquellos que contratan de forma ocasional o frecuente los servicios o productos que esta ofrece.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

LIBROS DE CONSULTAS:

http://www.bibliotecavirtual.sena.edu.co/

Forero, A. (22 de Noviembre de 2016). *Historia del Turismo*. Recuperado el 23 de Febrero de 2019, de https://www.youtube.com/channel/UCh2IMATDBwZdTFoOScLWMmg

Ley 1558 de 2012. (s.f.). *Artículo 26 - Congreso de la República de Colombia.*

SENA. (2019). *compromiso.sena.edu.co*. Obtenido de Guía para el Desarrollo del Proceso Formativo: http://compromiso.sena.edu.co/documentos/vista/descarga.php?id=1309

SENA. (2019). *compromiso.sena.edu.co*. Obtenido de Gestión de Formación Profesional Integral: http://compromiso.sena.edu.co/documentos/vista/descarga.php?id=1340

SENA. (2019). *Correo Misena*. Recuperado el 28 de Febrero de 2019, de http://www.misena.edu.co/

SENA - Servicio Nacional de Aprendizaje
FAVA - Formación en Ambientes Virtuales de Aprendizaje
Viceministerio de Turismo. (2008). Metodología para la Elaboración de Inventario Turístico. Recuperado Febrero 25, 2008, de http://www. contratos.gov.co/archivospuc1/2010/DA/225307001/10-15-416031/ DA_PROCESO_10-15-416031_225307001_2167294.pdf

https://www.abtasty.com/es/blog/segmentacion-de-mercado-definicion-tipos-y-estrategia/
https://blog.hubspot.es/marketing/segmentacion-mercado
https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experciencia/marca/segmentacion-de-mercado/
https://www.simla.com/blog/segmentacion-de-mercado
https://edis.ifas.ufl.edu/publication/FE978

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**GISEL ALMAZO REDONDO**	**INSTRUCTOR**	**CAA**	**14-02-2023**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					