PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Monteria, 31/10/2020

Señor
JIMMY TORRES BUSTILLO
SUPERVISOR CONTRATO No. **CO1.PCCNTR. 1338010**
SUPERVISOR CONTRATO
CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR
Monteria – Cordoba.

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de **OCTUBRE** de 2020

Referencia: Contrato No 1338010 de 2020

MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 25.873.479 de Cienaga de oro, en mi calidad de Contratista del SENA REGIONAL CORDOBA, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios No 1338010, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes de OCTUBRE de 2020.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato es máximo de TREINTA Y TRES MILLONES CIENTO SETENTA Y SEIS MIL PESOS M/CTE ($33.176.000) esta suma sera pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera a) un primer pago correspondiente al mes de febrero de 2020 por valor de UN MILLÓN SETECIENTOS SESENTA Y VUEVE MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y SEIS PERSOS M/CTE($ 1.769.386) nueve pagos iguales de TRES MILLONES TRESCIENTOS DIEZ Y SIETE MIL SEISCIENTOS M/CTE) ($3.317.600), un ultimo pago correspondiente al mes de diciembre por valor de UN MILLON QUINIENTOS CUARENTA Y OCHO MIL DOSCIENTOS CATORCE PESOS M/CTE.($1.214.548). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Direccion general en laCuenta de Ahorros No 52015133534 de Bancolombia cuyo titular es el Contratista.
El cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) Contratista debe acreditar previamente el cumplimiento de los requisitos de pago, tales como la certificación expedida por el supervisor del contrato, en la que acredite el cumplimiento a entera satisfacción del objeto y obligaciones del contrato en el respectivo periodo y la certificación de los aportes al sistema general de Salud, Pensión y Riesgos Laborales, así como los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el (09) de (12) de 2020.

OBJETO:
PRESTAR LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE CARÁCTER TEMPORAL DE INSTRUCTORES TECNICOS PARA IMPARTIR FORMACION PROFESIONAL Y APOYO A LA GESTION DE FORTALECIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL PROGRAMA

DE SENA EMPRENDE RURAL EN EL CENTRO AGROPECUARUIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR. EN EL MARCO DE LOS LINEAMIENTOS DE (SER).

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Atender la formación de aprendices en el área asignada dentro del programa SER, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación.	**Ficha: 2080476** San Antero **Competencia:** Diseñar programas turísticos de acuerdo a las tendencias del mercado y/o solicitud del cliente. **Resultadode Aprendizaje**: Proponer acciones de mejora a las actividades turísticas de acuerdo con los resultados de validación. Se esta trabajando con los aprendices virtualmente a través de correos, grupos de whatsapp y llamdas telefónicas. allí envio las guias de trabajo y por medio de audios les doi una introducción y explicación de la temática tratada. En este periodo hemos trabajado 3 guias y los aprendices me envían talleres resueltos a través de correos o whatsapp. Este mes trabajamos la guía No 19 sobre Distribución del servicio turístico. La guía de tabajo No 20 sobre Complementos del servicio turístico y la guía de trabajo No 21 sobre El Portafolio de servicio turístico. Esta formación finalizo el 14 de octubre de 2020. **Ficha: 2088401** Lorica – Cotoca arriba. **Competencia:** Diseñar programas turísticos de acuerdo a las tendencias del mercado y/o solicitud del cliente. **Resultadode Aprendizaje**: Ejecutar las actividades turísticas planeadas de acuerdo con procedimientos, protocolos	Evidencias fotográficas de las Guias de trabajo. Pantallazos Conversaciones de whatsapp. Pantallazos LLamdas telefónicas. Los correos enviados por los aprendices. Envios de la programación semanal. https://drive.google.com/drive/folders/1V_Gz6B8VrceZf31apGADNc9Wkk0tVfAD?usp=sharing https://drive.google.com/drive/folders/1dokQkPALsAUiu06ey220RTaRj1DTaZHk?usp=sharing https://drive.google.com/drive/folders/1gJaXgOw62GD7Z7fF-vWTGoD_fpZV2BeW?usp=sharing Evidencias fotográficas de las Guias de trabajo. Pantallazos Conversaciones de whatsapp. Pantallazos LLamdas telefónicas. Los correos enviados por los aprendices. Envios de la programación semanal.

		de servicio, principios éticos y de responsabilidad. Inicie trabajo en esta formación solo con 6 aprendices, no ha sido fácil pero vamos trabajando con ellos. La comunicación en la zona es mala, no tienen internet, la mayoría de los aprendices son adultos y no tienen celulares con wifi. Con 6 aprendices voy trabajando la guías No 11 sobre la Competencia. La guía No 12 sobre Diseño de la idea de negocio y la guía No 13 sobre El Cliente. **Ficha: 2081188** Cienaga de oro – C de Berastegui. **Competencia:** Diseñar programas turísticos de acuerdo a las tendencias del mercado y/o solicitud del cliente. **Resultadode Aprendizaje**: Proponer acciones de mejora a las actividades turísticas de acuerdo con los resultados de validación. Se esta trabajando con los aprendices de forma no presencial a través de correos, grupos de whatsapp y llamdas telefonocas, allí envio las guias de trabajo y por medio de audios les doi una introducción y explicación de la temática tratada. Los aprenidies despejan dudas a través del whatsapp y llamadas y socializamos en grupo por conversaciones en whatsapp todo el grupo, asi todos participan, despejamos dudas e inquietudes.. En este periodo hemos trabajado 3 guias y los aprendices me envían talleres resueltos a través de correos o whatsapp. Este mes trabajamos la guía No 19 sobre distribución del servicio	Evidencias fotográficas de las Guias de trabajo. Pantallazos Conversaciones de whatsapp. Pantallazos LLamdas telefónicas. Los correos enviados por los aprendices. Envios de la programación semanal.

		turístico. La guía de tabajo No 20 sobre Complementos del servicio turístico y la guía de trabajo No 21 sobre el portafolio de servicio turístico. Esta ficha finaliza el dia 22 de octubre de 2020. Se realizo entrega de materiales de formacion el dia 30/09/2020 a las aprendices Hellen Pestana y Sharo Hernandez. **Ficha: 2152472 San Carlos.** **Competencia:** Diseñar programas turísticos de acuerdo a las tendencias del mercado y/o solicitud del cliente. **Resultadode Aprendizaje**: Organizar las actividades turísticas para la prestación del servicio aplicando procedimientos técnicos, estándares de calidad y principios de sostenibilidad. Se esta trabajando con los aprendices de forma no presencial a través de correos, grupos de whatsapp y llamdas telefonocas, allí envio las guias de trabajo y por medio de audios les doi una introducción y explicación de la temática tratada. En este mes hemos trabajado las guias No 10 sobre La idea de negocio. La guía No 11 La Competencia. La guía No 12 sobre Inventario de recursos turísticos.. Se realizo entrega de materiales de formacion el dia 30/09/2020 a los aprendices Jose felix Alcorro, Mary Nely Benavides y Jose David Negrete. **Ficha: 2166875 Puerto Escondido.**	Evidencias fotográficas de las Guias de trabajo. Pantallazos Conversaciones de whatsapp. Pantallazos LLamdas telefónicas. Los correos enviados por los aprendices. Envios de la programaciósemanal. Evidencias fotográficas de las Guias de trabajo.

		Competencia: Diseñar programas turísticos de acuerdo a las tendencias del mercado y/o solicitud del cliente. **Resultadode Aprendizaje:** Organizar las actividades turísticas para la prestación del servicio aplicando procedimientos técnicos, estándares de calidad y principios de sostenibilidad. Se esta trabajando con los aprendices de forma no presencial a través de correos, grupos de whatsapp y llamdas telefonocas, allí envio las guias de trabajo y por medio de audios les doi una introducción y explicación de la temática tratada. En este mes se han trabajado las guias No 10 sobre La Idea de negocio. La guía No 13 sobre El Cliente. Se trabajo la guía No 8 sobre la Competencia. La cual por error involuntario me la salte. Se realizo entrega de materiales de formacion el dia 01/10/2020 a los aprendices Juan camilo Regino, Ena Espitia y Ana Negrete. Ademas se realizo entrega de materiales de formación de la Ficha 2076785 de Puerto Escondido ya finalizada, el dia 29/09/2020 a los aprendices Tibisay Argumedo y Carlos Morelo.	Pantallazos Conversaciones de whatsapp. Pantallazos LLamdas telefónicas. Los correos enviados por los aprendices. Envios de la programaciósemanal.
2	Establecer la ruta de aprendizaje en Sofía Plus de acuerdo a la programación e intensidad horaria que conoce con la suscripción del contrato	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual	No aplica para el mes objeto de cobro.
3	Asociar aprendices en el aplicativo Sofía Plus	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual.	Aplica para el mes objeto de cobro. Ficha 2166875 Puerto escondido.

4.	Planear y ejecutar las actividades relacionadas en la guía de aprendizaje.	Se están ejecutando las guias de aprendizaje	Informe diario de evidencias de formación virtual a través de whatsapp. Pantallazos de los envios a los aprendices.
5.	Cumplir con los productos asociados al proyecto en actividades de formador del programa de formación	De manera virtual se cumple con las actividades del proyecto en ejecución del programa de formación.	Evidencias fotográficas de los aprendices en sus actividades. Pntallazos de whatsapp.
6.	Apoyar la gestión del programa de formación para el posicionamiento Regional de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual.	No aplica para el mes objeto de cobro.
7.	Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro y el supervisor del contrato.	Se dio a conocer la ultima oferta academica del CABP a traves de los diferentes grupos whatsapp de las Unidades Productivas, y de las redes sociales.	Grupos de whatsapp de las UP y Facebook. https://drive.google.com/file/d/1KoSTqETby-82vPp7IYsWICG_GeX5ByHb/view?usp=sharing
8.	Generar y ejecutar una estrategia que permita la permanencia de los aprendices durante el tiempo total del curso.	Motivacion permanente a los aprendices para su permanencia, a través de reflexiones en relación con el tema y la actual situación.	Evidencias fotográficas, pantallazos de whatsapp en las guias y en los whatsapp de los grupos. Registro de actividades semanal.
9	Realizar el seguimiento de cada aprendiz mediante la orientación y acompañamiento a las actividades de aprendizaje y reportar avances o	Se ha llamado telefónicamente a cada uno de los aprendices para motivarlos a seguir en las formaciones a pesar de las dificultades económicas, de salud , de comunicación.	Pantallazos de las Llamadas.

	dificultades de manera oportuna a la Coordinación Académica en los formatos y tiempos que se dispongan para ellos.		
10	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar los informes mensuales de la ejecución del contrato o los productos que se le requiera, además del informe mensual de actividades según la fase en que se encuentre el curso (planear, ejecutar y evaluar) durante el desarrollo del proceso de aprendizaje y de las actividades en general con sus respectivos anexos.	Son atendidos de forma oportuna. Se presenta el informe mensual de ejecución mes a mes requieridos por coordinación y supervisión de contrato.	Presentacion y entrega del informe de ejecución mensual. Plataforma Secop II.
11	Gestionar y propiciar recursos en las comunidades objeto de la formación.	Se gestiono con las Alcaldias el apoyo a los aprendices con el transporte de los materiales de formación. Los Municipios de Cienaga de Oro y Puerto Escondido los apoyaron. Las alcaldías de Lorica y San Antero no les colaboraron. En el Municipio de San Carlos un Aprendiz ofrecio su vehiculo para el transporte de los materiales de formación.	Fotos y actas de Entrega de los materiales de formación. https://drive.google.com/file/d/1jIlvcC3pB1wvgsUaT9aJJ2-9sjOXgQdk/view?usp=sharing
12	El instructor contratista se obliga durante el periodo de duración del contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la función instructor, así como a los procesos, que el SENA adelante, para certificar Habilidades pedagógicas y	Durante el mes no se ejecutó la obligación contractual	No aplica para el mes objeto del cobro.

	capacitarse en el idioma ingles y aplicar al proceso de certificación de las normas de competencia “ORIENTAR FORMACION PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO” y aportar el respectivo certificado aprobado al informe de ejecución contractual.		
13	Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Entrega de informe mensual de ejecución al suprevisor de contrato correspondiente al mes de Octubre de 2020.	Plataforma Secop II.
14	Desarrollar las horas de formación que requiera la implementación del programa. prestando con seriedad, responsabilidad, profesionalidad, eficiencia, oportunidad y diligencia estos servicios	Gestion de tiempos. Desarrollo de la formación según lo planeado en la programación, con responsabilidad y eficiencia.	Presntacion del reporte de tiempos de sofia plus, anexado en el informe.
15	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar	Durante el mes no se realizo ejecución contractual debido a la situación de Cofinamiento por covid 19	No aplica para el mes objeto de cobro
16	Apoyar las diferentes acciones definidas por el programa dentro de las líneas de atención (autoconsumo, activos bioculturales, negocios rurales, fortalecimiento y ocupaciones rurales) de acuerdo con los diseños curriculares y la distribución del momento.	Se vienen implementando en la línea de negocio rural, de acuerdo al diseño curricular.	Pantallazos de whatsapp.

17	Planear, ejecutar, realizar seguimiento y evaluar las acciones de formación para el emprendimiento rural de acuerdo al procedimiento y actividades establecidas para el programa SER en el Sistema Integrado de gestión de Calidad del SENA de acuerdo a las orientaciones del Líder de Programa SER de su Centro de formación.	Se Realizan las acciones de formación de forma no presencial, de acuerdo a lineamientos del programa SER. Realización de las Guias de trabajo semanal.	Pantallazos de whatsapp de los talleres y soccializacion de las guias, Registro de actividades semanal.
18	Entrega de informes y resultados parciales mensuales en cada uno de los reportes de cuentas	Se entrega oprtunamente los informes, donde se dan a conocer los avances de cada formación. Este mes finalizan las Fichas 2018188 del Municipio de Cienaga de oro Corregimiento de Berastegui y la Ficha 2080476 del Municipio de San Antero.	Reporte mensual en la plataforma Secop II.
19	Apoyar la planeación, ejecución y sistematización de las acciones de convocatoria de población objetivo para la conformación de los grupos de formación, ya sean directas o en articulación con entidades públicas o privadas del orden local, regional o nacional, priorizando la participación y vinculación de la población entre 15 y 28 años.	Durante este mes no se ejcuto la obligación contractual.	No aplica para el pago objeto de esta cuenta.
20	Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos" para formación complementaria especial, de acuerdo al procedimiento de calidad del programa SER dentro del proceso "Gestión del	Durante este mes no se ejcuto la obligación contractual.	No aplica para el pago objeto de esta cuenta.

	emprendimiento y empresarismo".		
21	Formular y orientar los proyectos formativos con carácter empresarial, usando tecnologías adecuadas y adaptadas a las condiciones locales, en aras de su sostenibilidad, la generación de ingresos y empleo, en articulación con los instructores de emprendimiento; debidamente costeados y con actividades definidas en el marco del uso de estrategias didácticas bajo la filosofía de aprender haciendo; priorizando el uso de los materiales de formación.	Se realizo la entrega de materiales de formación en las unidades productivas de los municipios de Cienaga de oro, Puerto Escondido y San Carlos.	Actas de entrega de Materiales de formación. Fotos de la Entrega.
22	Reportar y sistematizar las actividades, acciones y resultados realizadas en el marco del objeto contractual, en los diferentes sistemas, plataformas y formatos establecidos por el SENA para el seguimiento de la información, tales como SOFIA plus, GISENA y otros dispuestos temporalmente para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al Líder del programa en su centro de formación.	No se ejecuto obligación contractual en este mes	No aplica para el pago objeto de esta cuenta.
23	Ejecutar los talleres trasversales de apoyo a la generación de emprendimientos rurales en el marco de las acciones del programa SER, como mínimo: taller de fortalecimiento de competencias para la	Se ejecuta de acuerdo a los lineamientos del programa SER.	Drive. Evidencias fotográficas.

	innovación, taller identificación perfil emprendedor, taller de liderazgo y competencias blandas, taller de educación financiera, taller de ideación y modelo de negocio CANVAS, taller de gestión financiera.		
24	Apoyar la articulación de las acciones del programa SER con las estrategias institucionales tales como SENNOVA, AGROSENA, SIGC; de acuerdo a las orientaciones del Líder del Programa SER.	No se ejecuto obligación contractual en este mes.	No aplica para el pago objeto de esta cuenta.
25	Crear al menos una unidad productiva rural sostenible resultado de la ejecución del respectivo programa de formación. De apoyo a la gestión del emprendimiento rural: realizar el diagnóstico inicial, georeferenciación y caracterización de las unidades productivas asignadas, creadas en la vigencia anterior y diseñar un plan de fortalecimiento de acuerdo al procedimiento y formatos establecidos para esta actividad por el programa SER; así mismo caracterizar y sistematizar los casos exitosos del programa	se crearon 4 unidades productivas en los Municipios de Cienaga de Oro, .2 unidades en Puerto Escondido y una en San Carlos.	https://drive.google.com/drive/folders/1Mk8wyJqon0AGDx-PfrqMeuCZlDp9LUhj?usp=sharing https://drive.google.com/drive/folders/1WdAL03WmeiNpRg6ByAn3QYdLGcmAiT0k?usp=sharing https://drive.google.com/drive/folders/1WDKgqmL2B3duqC55RhvI7hgtxZg62ahy?usp=sharing https://drive.google.com/drive/folders/1ssBiFk5DQy0jrZSJ88gYF4hj8phbuXo_?usp=sharing
26	De apoyo a la gestión del emprendimiento rural: realizar el diagnóstico inicial, georeferenciación y caracterización de las unidades productivas asignadas, creadas en la vigencia anterior y diseñar un plan de fortalecimiento de acuerdo al	No aplica por el momento debido a la situación de cofinamiento que se esta presentando.	No aplica para el pago objeto de esta cuenta.

	procedimiento y formatos establecidos para esta actividad por el programa SER; así mismo caracterizar y sistematizar los casos exitosos del programa.		
27	Ejecutar las acciones de acompañamiento y asesoría técnica a las unidades productiva en el marco del procedimiento de fortalecimiento empresarial del programa SER, orientadas a los siguientes logros: gestión tecnológica y actualización del sistema productivo, actividades de gestión de recursos (ferias, muestras empresariales, convocatorias, concursos, negociaciones y contrataciones), adopción de esquemas o normas de buenas prácticas y otras orientadas a la producción, refinamiento, diseño y mejora del producto y de los procesos de la unidad productiva	No aplica por el momento debido a la situación de cofinamiento que se esta presentando.	No aplica para el pago objeto de esta cuenta.
28	Entregar oportunamente, con pertinencia y adecuadamente diligenciados los informes de acompañamiento y fortalecimiento a unidades productivas al supervisor del contrato en concertación con el Líder del programa SER y las orientaciones del programa	No aplica por el momento debido a la situación de cofinamiento que se esta presentando	No aplica para el pago objeto de esta cuenta.
29	Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el Líder del programa y/o por la coordinación del programa	El dia 06/10/2020 asisti virtualmente a una reunión sobre Manejo del DEA. El dia 14/10/2020 asisti virtualmente a una reunión programda por el Dr Edwin	https://drive.google.com/drive/folders/1s6Ok43pcjnrzrm6_e0b--YYXYPW3ISM5?usp=sharing

	SER de la Dirección General, para su implementación en las acciones del programa.	Negrete Coordinador del programa sobre retorno a la presencialidad.	https://drive.google.com/drive/folders/1_pVaFsoeMFEb3N_KSfzdD6-AO0oY3C65?usp=sharing
30	Realizar su afiliación ante la Administradora de Riesgo Laborales que disponga el SENA, bajo la clase de riesgo tipo II relacionada con labores agrícolas.	Se realizron las afiliaciones en las respectiva entidad. Postiva ARL Nivel II, en el mes de febrero.	No aplca para pago del mes de agosto.
31	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana los ambientes de aprendizaje y unidades productivas a visitar, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual	No aplica durante este mes la obligación contractual.	No aplica para el pago objeto de esta cuenta.
32	Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato en concertación con el Líder del programa SER de acuerdo a los lineamientos del programa SER.	No aplica durante este mes la obligación contractual.	No aplica para el pago objeto de esta cuenta.
33	Atender según los requerimientos de la Subdirección de centro, actividades de apoyo a la supervisión de contratos y/o evaluación de propuestas según las competencias que su formación académica le permitan desarrollar.	No aplica durante este mes la obligación contractual.	No aplica para el pago objeto de esta cuenta.
34	Apoyar las actividades de investigación e innovación que se desarrollen en el centro de formación	No aplica durante este mes la obligación contractual.	No aplica para el pago objeto de esta cuenta.
35	Aplicar los procedimientos correspondientes al instructor para formalizar la deserción de los aprendices que	No aplica durante este mes la obligación contractual.	No aplica para el pago objeto de esta cuenta.

	abandonan el proceso formativo de acuerdo con lo establecido en el reglamento del aprendiz SENA vigente.		

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. de la planilla, recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL **(4352010756**) expedido por Bancoomeva correspondiente al mes de Septiembre del año 2020, operador y periodo.(Decreto Ley 2106 de 2019 – "*DecretoLey Antitrámites"*)

Evidencias en (215) folios

Cordialmente,

MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
Contratista
C.C. No. 25.873.479

Recibí a satisfacción:

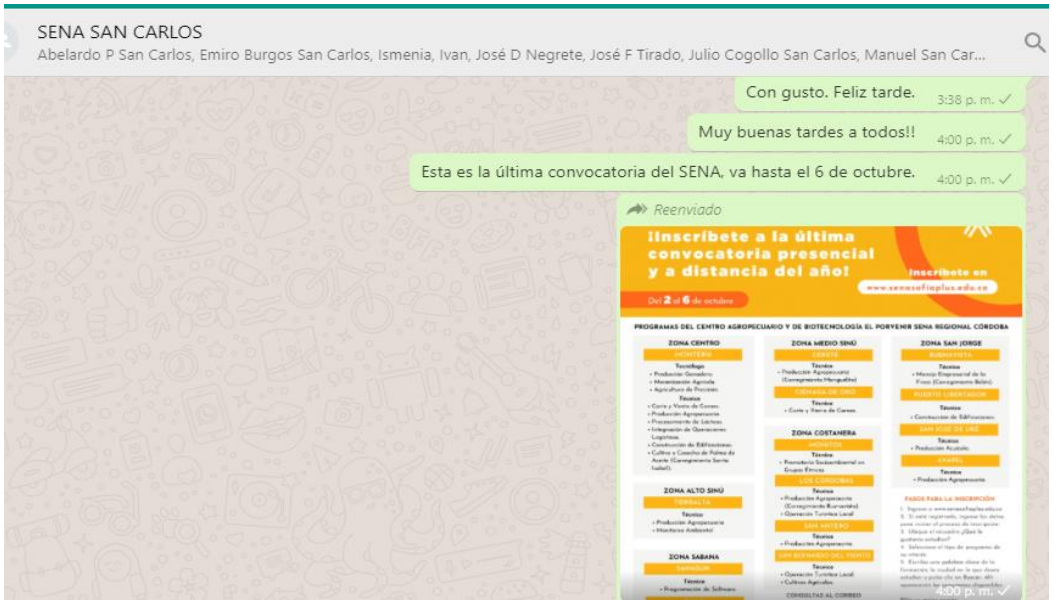
JIMMY TORRES BUSTILLO
Supervisor Contrato No 1338010 de 2020

OBLIGACIONES MES DE OCTUBRE

OBLIGACION No 7

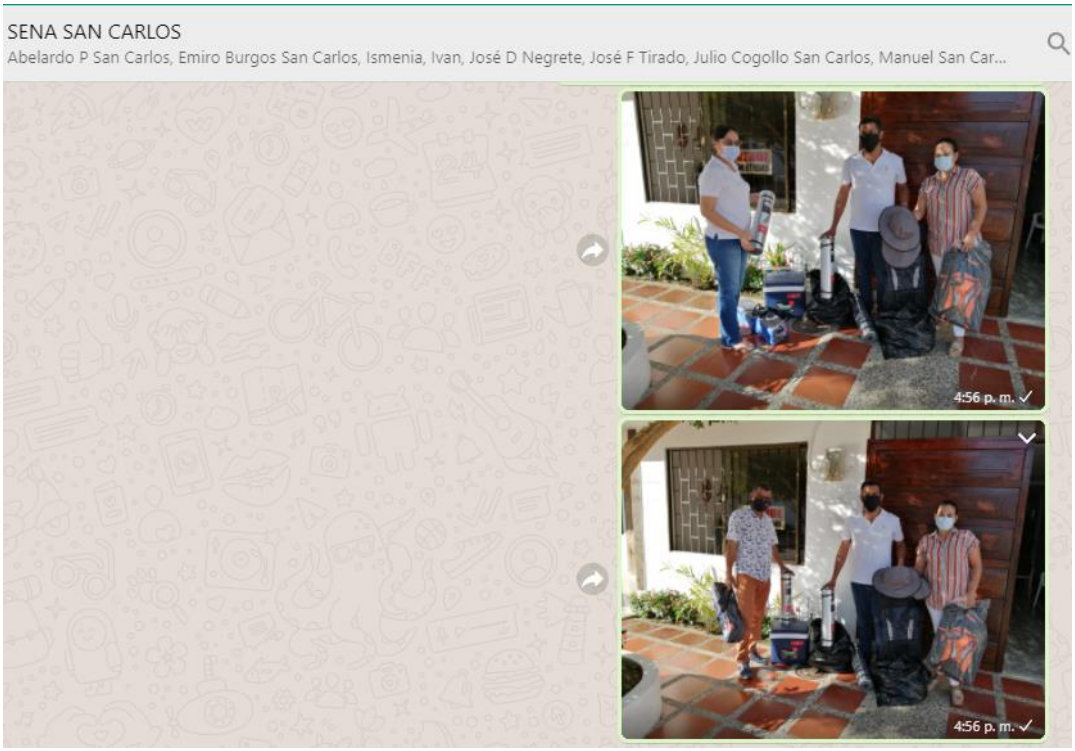




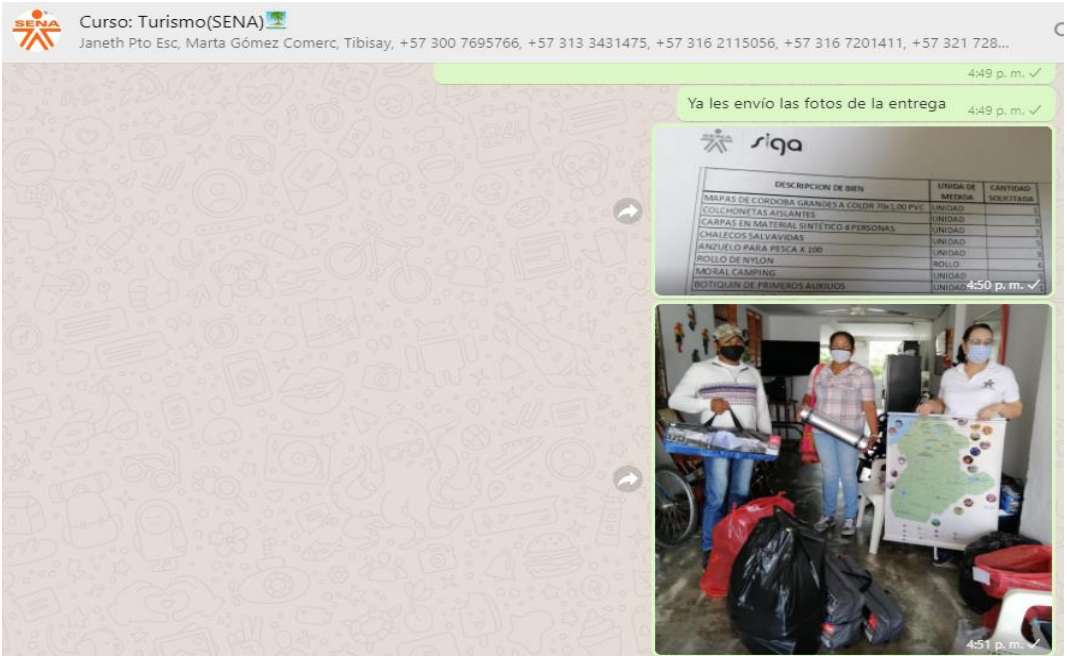


OBLIGACIÓN No 11 ENTREGA MATERIALES DE FORMACION

FICHA 2152472 SAN CARLOS



FICHA 2076785 PUERTO ESCONDIDO



FICHA 2166875 PUERTO ESCONDIDO 2



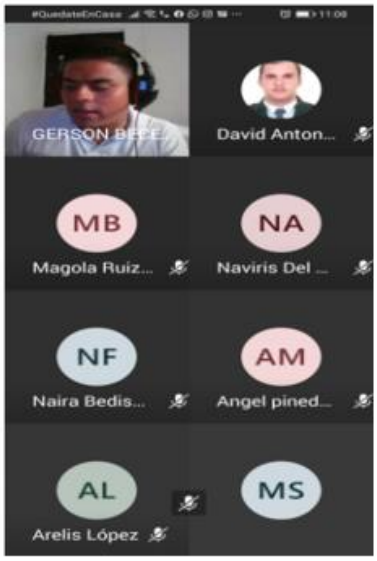
FICHA 2081188 C DE ORO – BERASTEGUI.

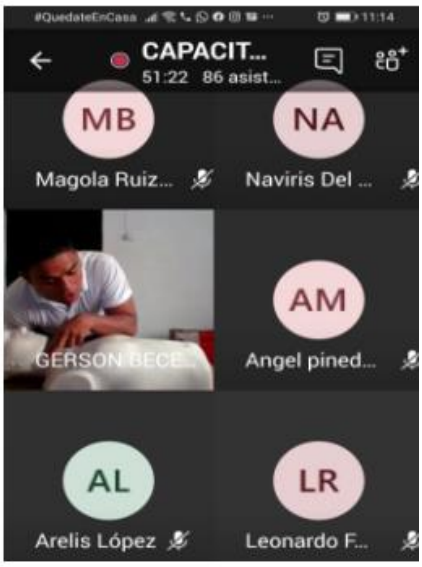


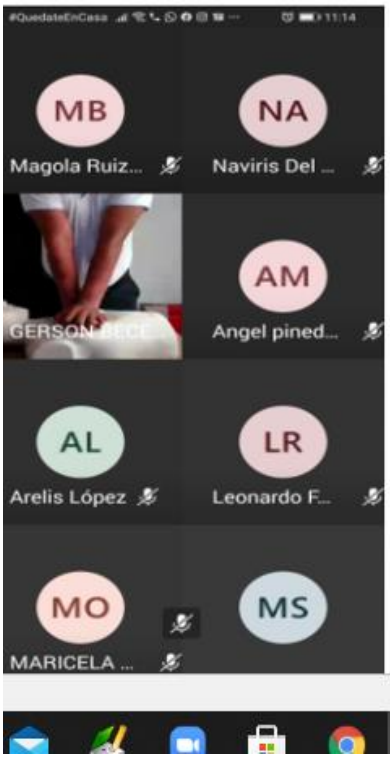
OBLIGACION No 29

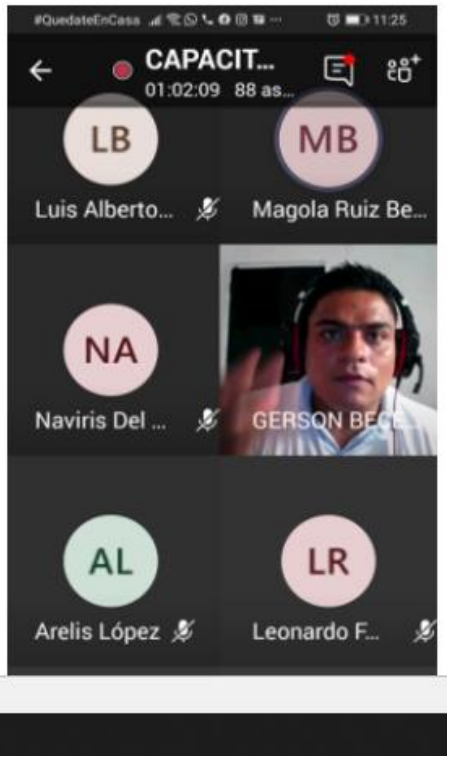
CAPACITACION MANEJO DEL DEA Y REUNION RETORNO A LA PRESENCIALIDAD

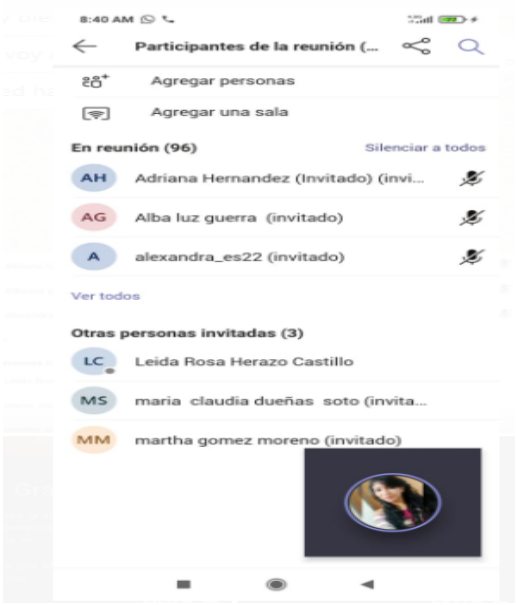
MANEJO DEL DEA













RETORNO A LA PRESENCIALIDAD




#QuedateEnCasa
8:58 a. m.
Reunión: Retorno a la formación ...
33:48 112 asistentes
orperez
maria claudia dueñ...
Yenny Melissa Roja...
jota yepez (Invitado)
Eduin Jose Negrete Ruiz
Cesar Augusto Robl...
Luis Carlos López b...


REGISTRO DE ASISTENCIA: REUNIÓN RETORNO A LA PRESENCIALIDAD
Gracias.
La respuesta se ha enviado.
Enviar otra respuesta
Crear mi propio formulario
Con tecnología de Microsoft Forms | Privacidad y cookies | Términos de uso

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA :	30/09/2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
CÓDIGO DE FICHA:	2080476
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	SAN ANTERO – CABECERA MUNICIPAL.
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	HERMES BARROSO
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	312662972G
MEDIO DE CONTACTO USADO:	GRUPO DE WHATSAP, LLAMADAS TELEFONICAS, CORREO ELECTRONICO.

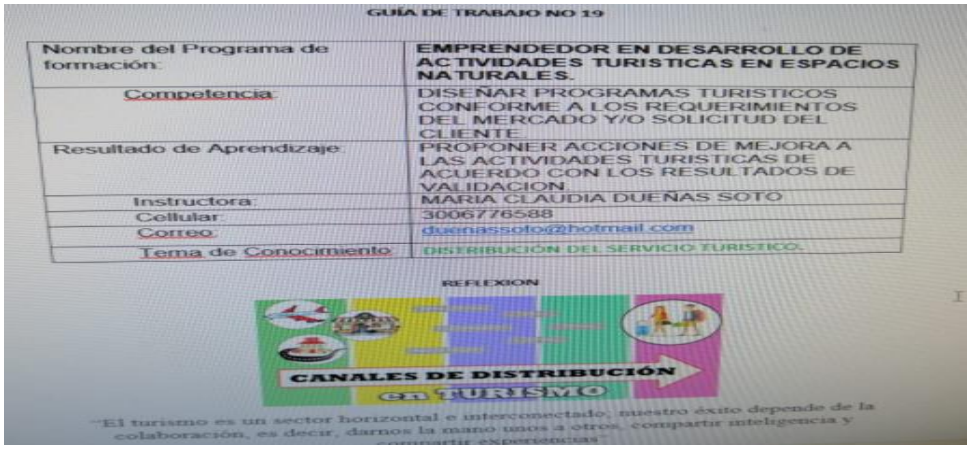
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

-

Competencia desarrollada:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	EJECUTAR LAS ACTIVIDADES TURISTICAS PLANEADAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS, PROTOCOLOS, DE SERVICIO, PRINCIPIOS ETICOS Y DE RSPONSABIIDAD.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	A TRAVES DE GUIAS DE TRABAJO ENVIADAS A LOS APRENDICES POR EL GRUPO DE WHATSAPP Y COREOS, LOS APRENDICES VAN DESARROLLANDO SU IDEA DE NEGOCIO Y VAN ENVIANDO COMO EVIDENCIAS SUS TRABAJOS POR WHATSAPP O CORREOS. VAN DESPEJANDO DUDAS ESCRIBIENDOME A MI WHATSAPP Y YO LES LLAMO Y EXPLICO MAS AMPLIAMENTE, LES ANEXO VIDEOS CORTOS SOBRE LA TEMATICA. ESTA SEMANA SE TRABAJO LA GUIA No 19 SOBRE DISTRIBUCION DEL SERVICIO TURISTICO.
Observaciones:	Consideraciones especiales relevantes al momento de desarrollar la actividad de aprendizaje.

EVIDENCIAS: capturas de las pantallas. Tener en cuanta que estas debentener buen tamaño, ser claras y legibles

PANTALLAZOS DIA LUNES 28/09/2020 FICHA 2080476 SAN ANTERO. ENVIO GUIA No 19 SOBRE LA DISTRIBUCION DEL SERVICIO TURISTICO. SE LES ENVIAN AUDIOS DANDO LA INTRODUCCION Y EXPLICAACION DE LA TEMATICA.

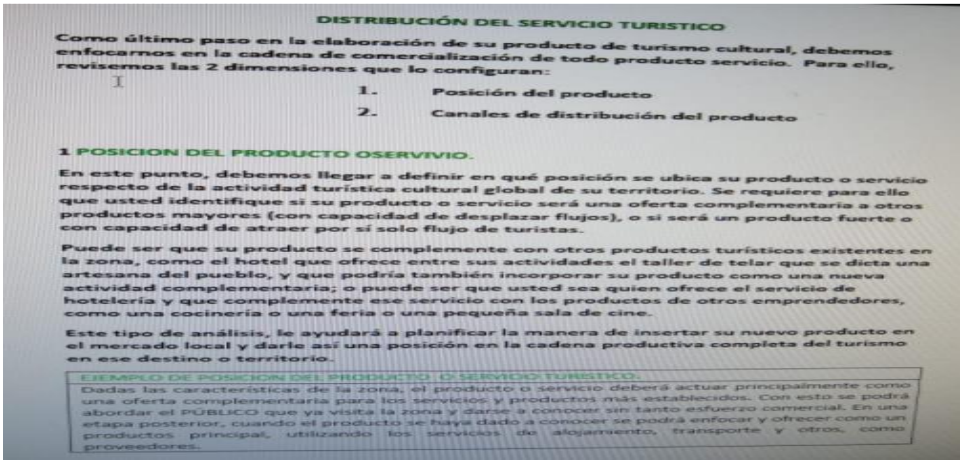


GUÍA DE TRABAJO NO 19

Nombre del Programa de formación:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
Competencia:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultado de Aprendizaje:	PROPONER ACCIONES DE MEJORA A LAS ACTIVIDADES TURISTICAS DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DE VALIDACION.
Instructora:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
Cellular:	3006776588
Correo:	duenassoto@hotmail.com
Tema de Conocimiento:	DISTRIBUCIÓN DEL SERVICIO TURISTICO.

REFLEXION

"El turismo es un sector horizontal e interconectado, nuestro éxito depende de la colaboración, es decir, darnos la mano unos a otros, compartir inteligencia y



DISTRIBUCIÓN DEL SERVICIO TURISTICO

Como último paso en la elaboración de su producto de turismo cultural, debemos enfocarnos en la cadena de comercialización de todo producto servicio. Para ello, revisemos las 2 dimensiones que lo configuran:

1. **Posición del producto**
2. **Canales de distribución del producto**

1 POSICION DEL PRODUCTO OSERVIVIO.

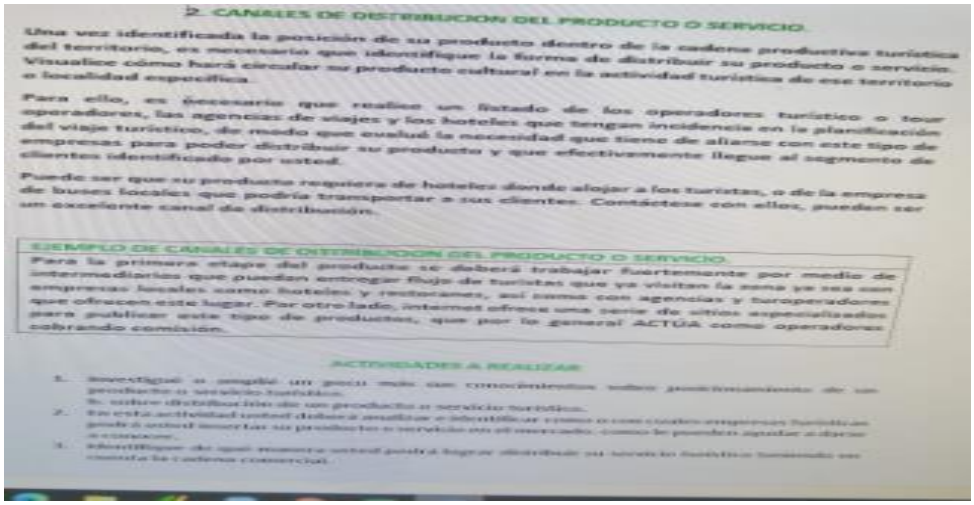
En este punto, debemos llegar a definir en qué posición se ubica su producto o servicio respecto de la actividad turística cultural global de su territorio. Se requiere para ello que usted identifique si su producto o servicio será una oferta complementaria a otros productos mayores (con capacidad de desplazar flujos), o si será un producto fuerte o con capacidad de atraer por sí solo flujo de turistas.

Puede ser que su producto se complemente con otros productos turísticos existentes en la zona, como el hotel que ofrece entre sus actividades el taller de telar que se dicta una artesana del pueblo, y que podría también incorporar su producto como una nueva actividad complementaria; o puede ser que usted sea quien ofrece el servicio de hotelería y que complemente ese servicio con los productos de otros emprendedores, como una cocinería o una feria o una pequeña sala de cine.

Este tipo de análisis, le ayudará a planificar la manera de insertar su nuevo producto en el mercado local y darle así una posición en la cadena productiva completa del turismo en ese destino o territorio.

EJEMPLO DE POSICION DEL PRODUCTO O SERVICIO TURISTICO.

Dadas las características de la zona, el producto o servicio deberá actuar principalmente como una oferta complementaria para los servicios y productos más establecidos. Con esto se podrá abordar el PÚBLICO que ya visita la zona y darse a conocer sin tanto esfuerzo comercial. En una etapa posterior, cuando el producto se haya dado a conocer se podrá enfocar y ofrecer como un producto principal, utilizando los servicios de alojamiento, transporte y otros, como proveedores.



2 CANALES DE DISTRIBUCION DEL PRODUCTO O SERVICIO.

Una vez identificada la posición de su producto dentro de la cadena productiva turística del territorio, es necesario que identifique la forma de distribuir su producto o servicio. Visualice cómo hará circular su producto cultural en la actividad turística de ese territorio o localidad específica.

Para ello, es necesario que realice un listado de los operadores turístico o tour operadores, las agencias de viajes y los hoteles que tengan incidencia en la planificación del viaje turístico, de modo que evalúe la necesidad que tiene de aliarse con este tipo de empresas para poder distribuir su producto y que efectivamente llegue al segmento de clientes identificado por usted.

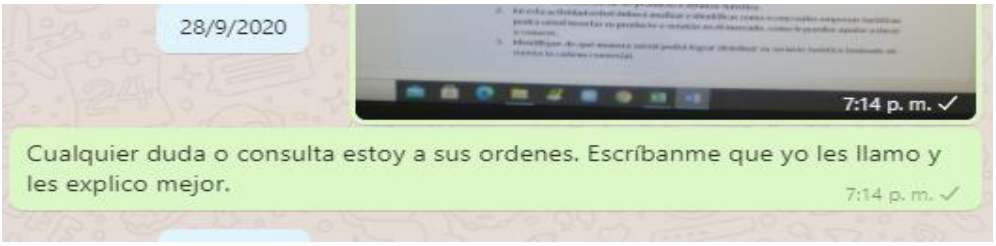
Puede ser que su producto requiera de hoteles donde alojar a los turistas, o de la empresa de buses locales que podría transportar a sus clientes. Contáctese con ellos, pueden ser un excelente canal de distribución.

EJEMPLO DE CANALES DE DISTRIBUCION DEL PRODUCTO O SERVICIO.

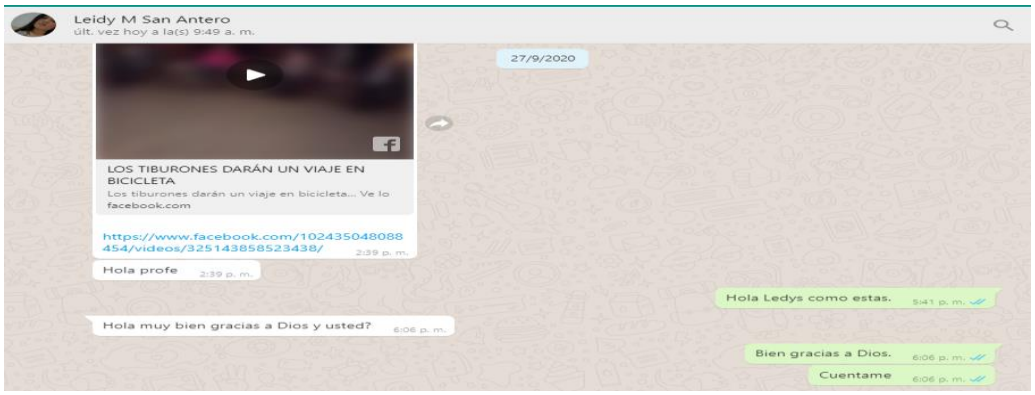
Para la primera etapa del producto se deberá trabajar fuertemente por medio de intermediarios que puedan entregar flujo de turistas que ya visitan la zona ya sea con empresas locales como hoteles y restaurantes, así como con agencias y turoperadores que ofrecen este lugar. Por otro lado, internet ofrece una gama de sitios especializados para publicar este tipo de productos, que por lo general ACTÚA como operadores cobrando comisión.

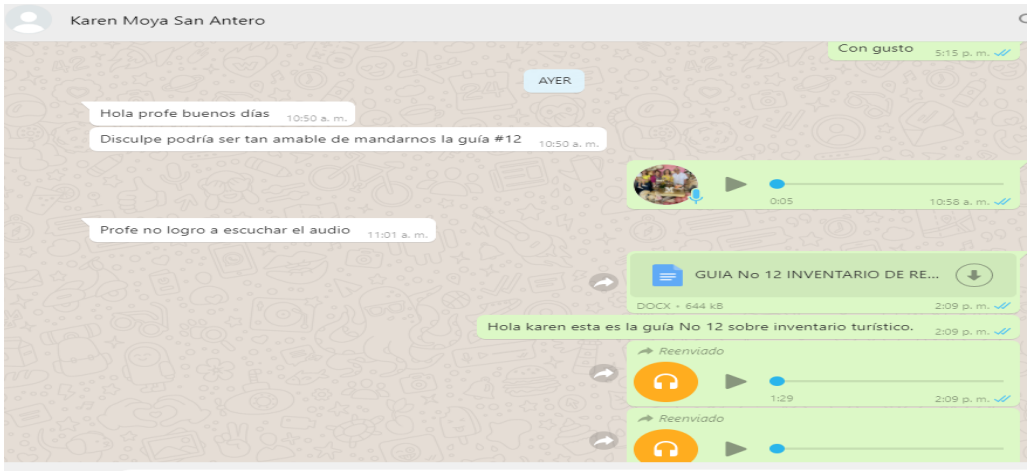
ACTIVIDADES A REALIZAR

O FRECIENDO RETROALIMENTACION A LOS APRENDICES. LUNES Y MARTES 22/09/2020

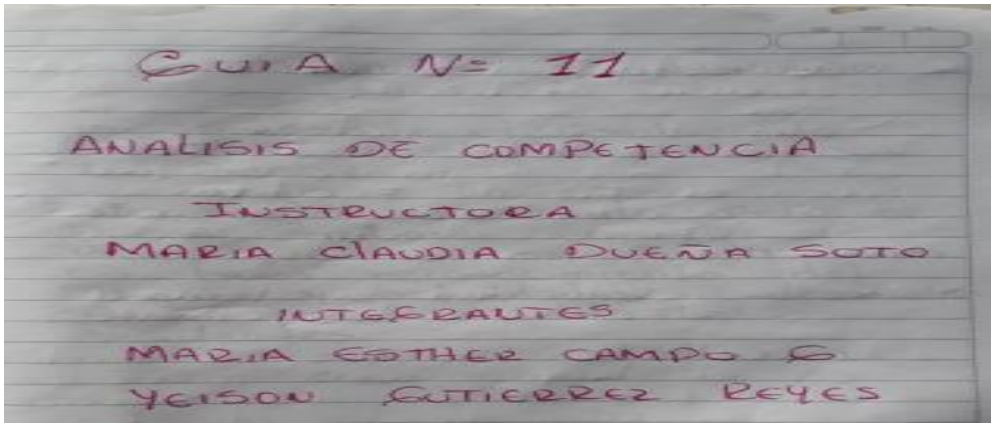








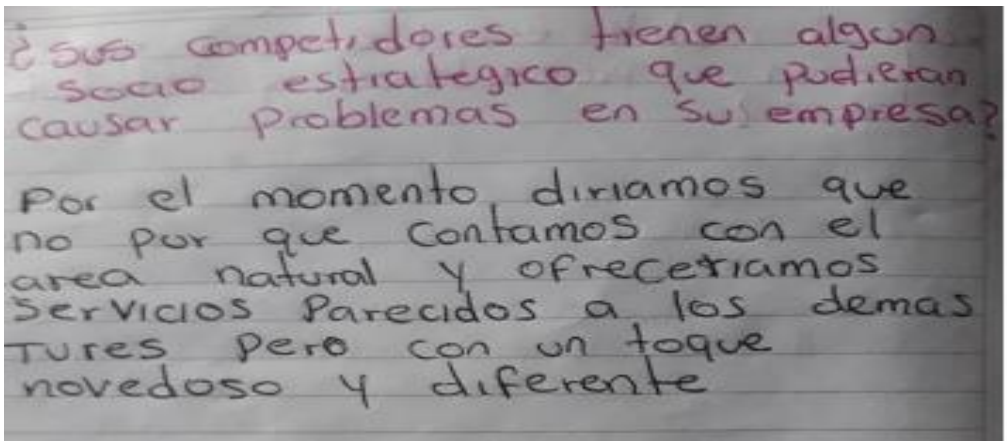
ENVIO DE TALLERES POR PARTE DE LOS APRENDICES.


GUIA N= 11

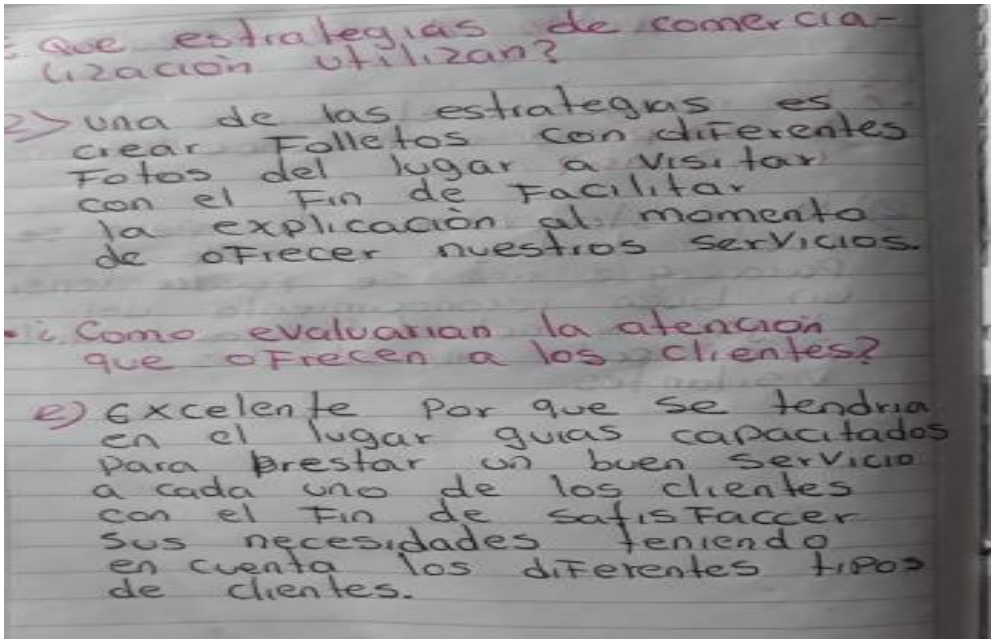
ANALISIS DE COMPETENCIA

INSTRUCTORA
MARIA CLAUDIA DUEÑA SOTO

INTEGRANTES
MARIA ESTHER CAMPO G
YEISON GUTIERREZ REYES


¿Sus competidores tienen algun socio estrategico que pudieran causar problemas en su empresa?

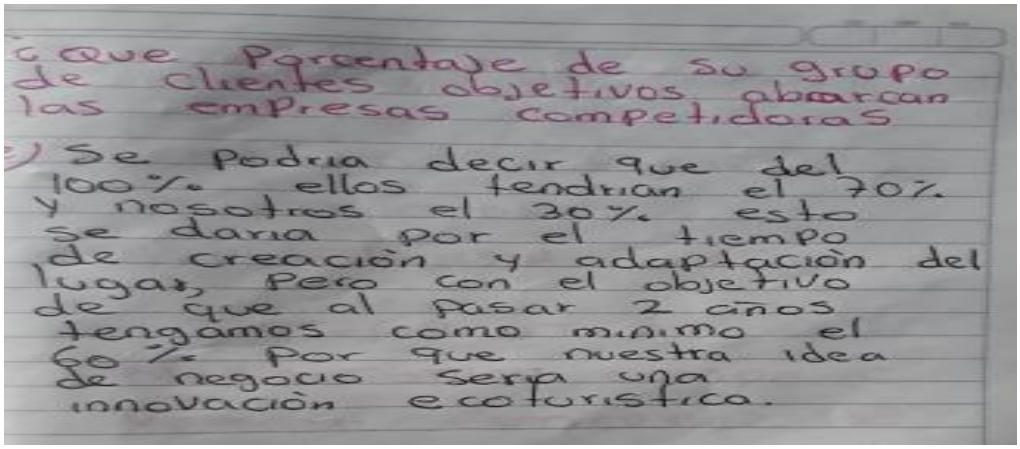
Por el momento diriamos que no por que contamos con el area natural y ofrecetiamos servicios parecidos a los demas TURES pero con un toque novedoso y diferente


Que estrategias de comercializacion utilizan?

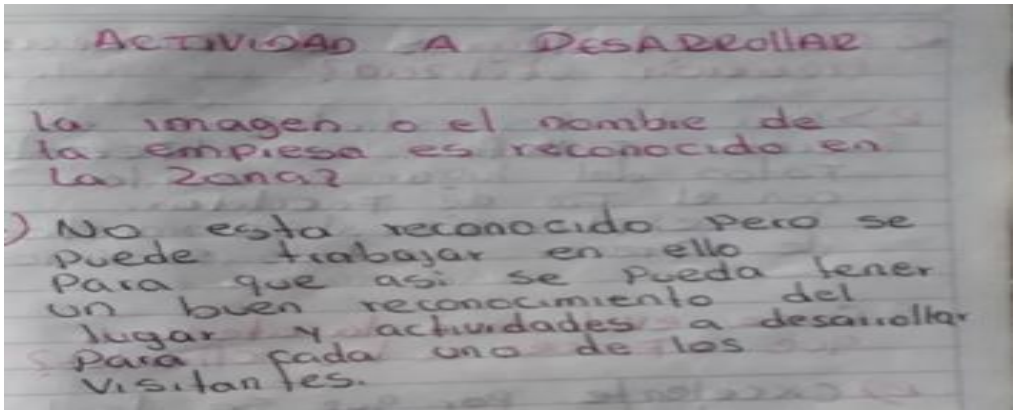
E) una de las estrategias es crear Folletos con diferentes Fotos del lugar a visitar con el Fin de facilitar la explicacion al momento de ofrecer nuestros servicios.

¿Como evaluarian la atencion que ofrecen a los clientes?

E) Excelente Por que se tendria en el lugar guias capacitados para prestar un buen servicio a cada uno de los clientes con el Fin de satisFaccer sus necesidades teniendo en cuenta los diferentes tipos de clientes.

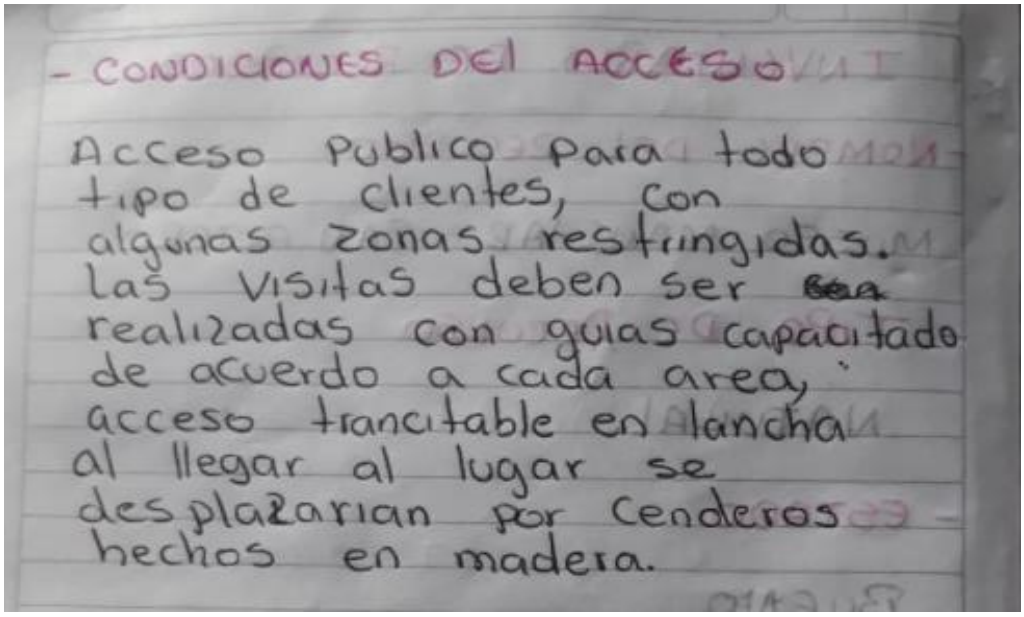

¿Que Porcentaje de su grupo de Clientes objetivos, abarcan las empresas competidoras

Se podria decir que del 100% ellos tendrian el 70% y nosotros el 30% esto se daria por el tiempo de creación y adaptación del lugar, pero con el objetivo de que al pasar 2 años tengamos como minimo el 60% por que nuestra idea de negocio sera una innovación ecoturistica.

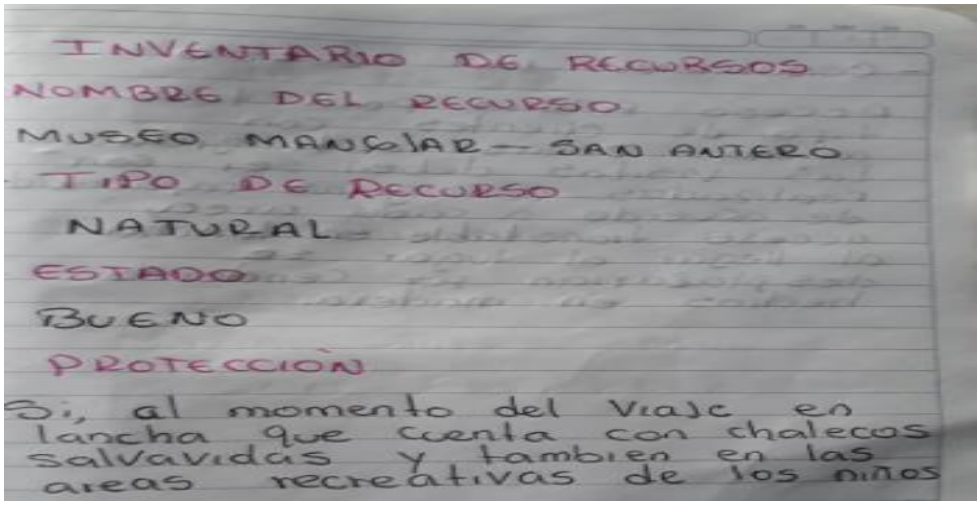

ACTIVIDAD A DESARROLLAR

la imagen o el nombre de la empresa es reconocido en la zona?

No esta reconocido pero se puede trabajar en ello para que asi se pueda tener un buen reconocimiento del lugar y actividades a desarrollar para cada uno de los visitantes.


- CONDICIONES DEL ACCESO

Acceso Publico para todo tipo de clientes, con algunas zonas restringidas. las visitas deben ser realizadas con guias capacitado de acuerdo a cada area, acceso trancitable en lancha al llegar al lugar se desplazarian por Cenderos hechos en madera.



INVENTARIO DE RECURSOS

NOMBRE DEL RECURSO

MUSEO MANGLAR – SAN ANTERO

TIPO DE RECURSO

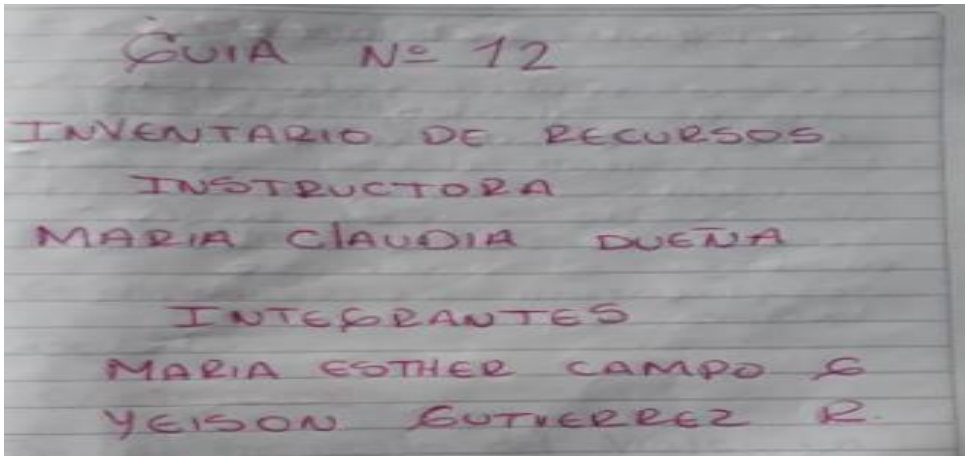
NATURAL

ESTADO

BUENO

PROTECCIÓN

Si, al momento del viaje en lancha que cuenta con chalecos salvavidas y tambien en las areas recreativas de los niños



GUIA N° 12

INVENTARIO DE RECURSOS

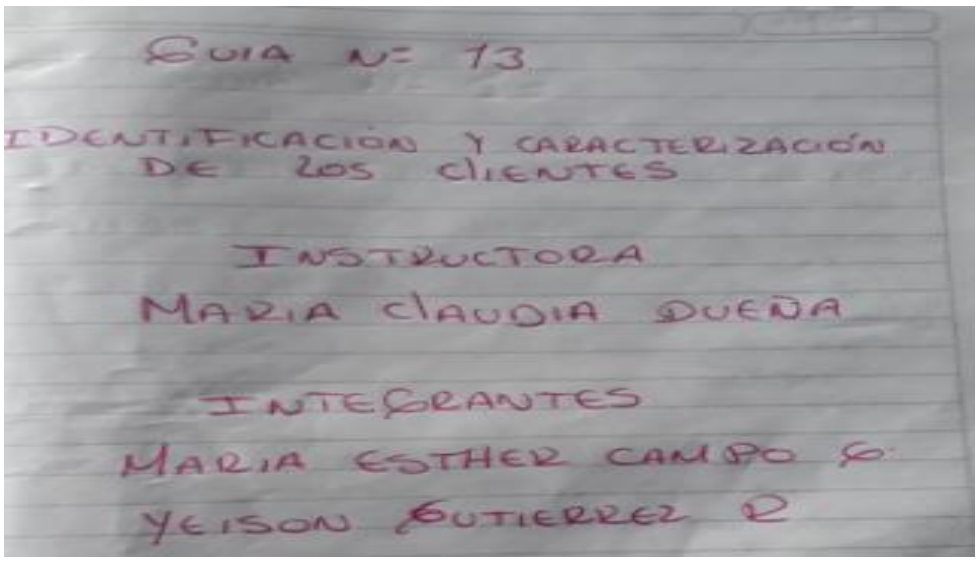
INSTRUCTORA

MARIA CLAUDIA DUEÑA

INTEGRANTES

MARIA ESTHER CAMPO G

YEISON GUTIERREZ R.



GUIA N: 13

IDENTIFICACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE LOS CLIENTES

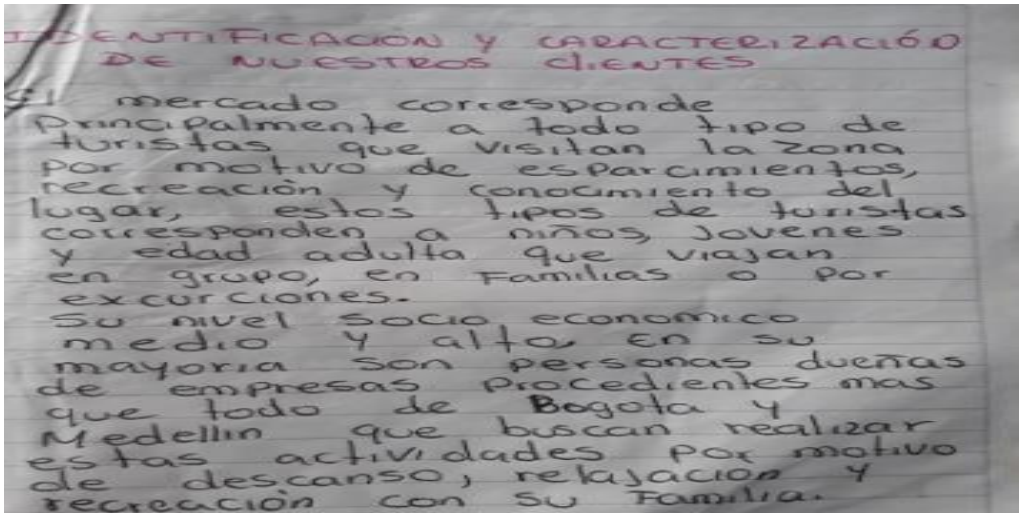
INSTRUCTORA

MARIA CLAUDIA DUEÑA

INTEGRANTES

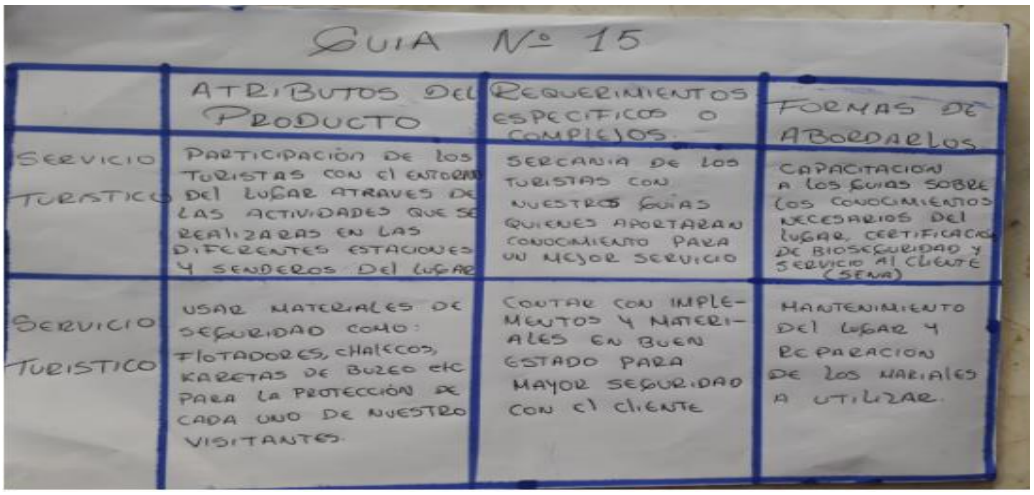
MARIA ESTHER CAMPO G.

YEISON GUTIERREZ R



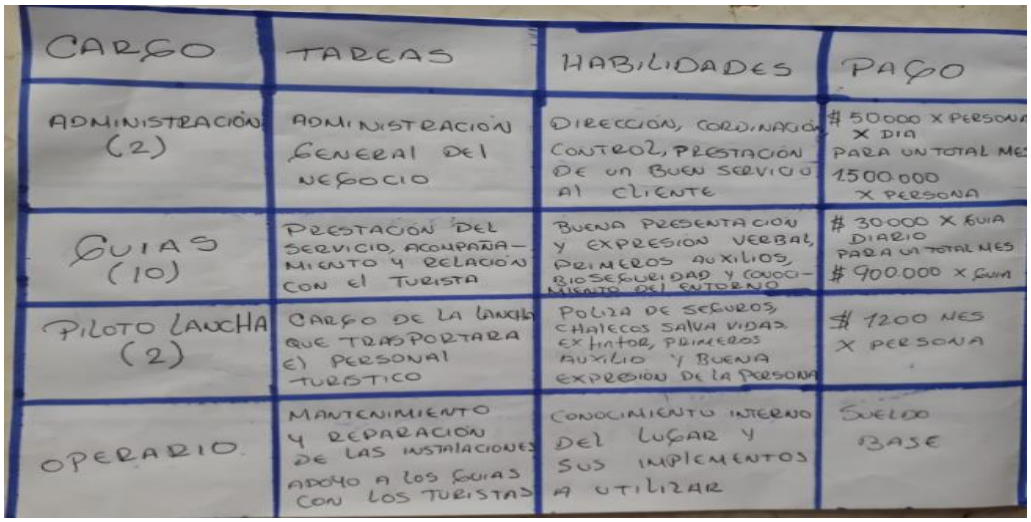
IDENTIFICACION Y CARACTERIZACIÓN DE NUESTROS CLIENTES

El mercado corresponde principalmente a todo tipo de turistas que visitan la zona por motivo de esparcimientos, recreación y conocimiento del lugar, estos tipos de turistas corresponden a niños, jovenes y edad adulta que viajan en grupo, en familias o por excursiones.
Su nivel socio economico medio y alto, en su mayoria son personas dueñas de empresas procedientes mas que todo de Bogota y Medellin que buscan realizar estas actividades por motivo de descanso, relajacion y recreación con su Familia.



GUIA Nº 15

	ATRIBUTOS DEL PRODUCTO	REQUERIMIENTOS ESPECIFICOS O COMPLEJOS	FORMAS DE ABORDARLOS
SERVICIO TURISTICO	PARTICIPACIÓN DE LOS TURISTAS CON EL ENTORNO DEL LUGAR ATRAVES DE LAS ACTIVIDADES QUE SE REALIZARAS EN LAS DIFERENTES ESTACIONES Y SENDEROS DEL LUGAR	SERCANIA DE LOS TURISTAS CON NUESTROS GUIAS QUIENES APORTARAN CONOCIMIENTO PARA UN MEJOR SERVICIO	CAPACITACION A LOS GUIAS SOBRE LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS DEL LUGAR, CERTIFICACION DE BIOSEGURIDAD Y SERVICIO AL CLIENTE (SENA)
SERVICIO TURISTICO	USAR MATERIALES DE SEGURIDAD COMO: FLOTADORES, CHALECOS, KARETAS DE BUZEO ETC PARA LA PROTECCIÓN DE CADA UNO DE NUESTRO VISITANTES.	CONTAR CON IMPLEMENTOS Y MATERIALES EN BUEN ESTADO PARA MAYOR SEGURIDAD CON EL CLIENTE	MANTENIMIENTO DEL LUGAR Y REPARACION DE LOS MATERIALES A UTILIZAR.



CARGO	TAREAS	HABILIDADES	PAGO
ADMINISTRACIÓN (2)	ADMINISTRACION GENERAL DEL NEGOCIO	DIRECCIÓN, CORDINACIÓN CONTROL, PRESTACIÓN DE UN BUEN SERVICIO AL CLIENTE	$ 50.000 X PERSONA X DIA PARA UN TOTAL MES 1.500.000 X PERSONA
GUIAS (10)	PRESTACION DEL SERVICIO, ACOMPAÑAMIENTO Y RELACIÓN CON EL TURISTA	BUENA PRESENTACION Y EXPRESION VERBAL, PRIMEROS AUXILIOS, BIOSEGURIDAD Y CONOCIMIENTO DEL ENTORNO	$ 30.000 X GUIA DIARIO PARA UN TOTAL MES $ 900.000 X GUIA
PILOTO LANCHA (2)	CARGO DE LA LANCHA QUE TRANSPORTARA EL PERSONAL TURISTICO	POLIZA DE SEGUROS, CHALECOS SALVA VIDAS, EXTINTOR, PRIMEROS AUXILIO Y BUENA EXPRESION DE LA PERSONA	$ 1200 MES X PERSONA
OPERARIO	MANTENIMIENTO Y REPARACION DE LAS INSTALACIONES APOYO A LOS GUIAS CON LOS TURISTAS	CONOCIMIENTO INTERNO DEL LUGAR Y SUS IMPLEMENTOS A UTILIZAR	SUELDO BASE

EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURÍSTICAS EN ESPACIOS NATURALES

TALLER N° 10

INSTRUCTORA:
MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO

COMPETENCIA
DISEÑAR PROGRAMAS TURÍSTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE

TEMA
DISEÑO DEL SERVICIO TURISTICO

INTEGRANTES:
ANI LUZ BLANQUICETH DIAZ
KAREN MARGARITA MOYA ROSALES
JESUS MANUEL MORELO DIAZ
LEYDI MESTRA GALEANO

ACTIVIDADES

1. Luego de leer y analizar la guía van a aplicar sus saberes o sus conocimientos ya adquiridos y los van a plasmar en esta guía.

2. Van a realizar paso a paso cada ejercicio en relación con su idea de negocio de su Unidad productiva. Van a ir aplicando su saber hacer.

3. La idea en concreto es ir plasmando su idea de negocio para ir creando su portafolio de servicios.

RESPUESTA

1.

EJEMPLO DEFINICIÓN DEL CONCEPTO Y ATRIBUTOS DE PRODUCTO.	
Concepto del producto ➢ Dar a conocer al visitante los espacios naturales del municipio de san antero a través de un paseo en bicicleta.	Atributos del producto. ➢ Contacto directo con la naturaleza ➢ Contribuye a la conservación del medio ambiente ➢ Ayuda a mitigar los estados de estrés

2.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA DEL MERCADO
Los turistas que visitan san antero, lo hacen con la intención de pasar momentos agradables en los hermosos sitios que este municipio ofrece. Las tranquilas playas de arena blanca, la majestuosa Bahía de Cispata, El Volcán de Lodo, El hermoso Caño Lobo que a su vez sirve como embarcadero de Canoas, Estos son unos de los tantos sitios que atraen cada año a miles de turistas. Es por ello que nace la idea de ofrecer un servicio de Ciclopaseos desde y hacia Playa Blanca y Caño Lobo.

3.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA U OFERTA ACTUAL			
Empresa	**Características del producto que ofrece**	**¿Cuánto vale?**	**Ventajas sobre mi producto**
Gremio de MotoCarros	Ofrece un servicio de recorridos a los principales sitios turísticos del municipio.	Carrera mínima $5.000 (Cinco Mil Pesos)	Mayor rapidez de conexión a los sitios.

INSTRUCTORA:
MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO

COMPETENCIA
DISEÑAR PROGRAMAS TURÍSTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE

TEMA
LA COMPETENCIA

INTEGRANTES:
ANI LUZ BLANQUICETH DIAZ
KAREN MARGARITA MOYA ROSALES
JESUS MANUEL MORELO DIAZ
LEYDI MESTRA GALEANO

SAN ANTERO CORDOBA
25 DE SEPTIEMBRE DEL 2020

1. ¿La imagen o el nombre de la empresa es reconocida en la zona?
   Si, el gremio de Motocarros es reconocido por su servicio de trasporte y recorridos hacia los sitios turísticos.

2. ¿Qué estrategias de comercialización utilizan?
   Ofrecerse como una gran alternativa de trasporte y la vez mostrarse como un medio en el cual se pueda interactuar con la naturaleza mientras se hace el recorrido

3. ¿Cómo evaluaría la atención que ofrecen a sus clientes?
   Me parce que es buena por que son muy amables, muestran a los clientes los lugares reconocidos de nuestro municipio.

4. ¿Cuan solido es el acceso que tienen a proveedores y distribuidores?

5. ¿Sus competidores tienen algún socio estratégico que pudieran causar problemas para su empresa?
   No
6. ¿Qué porcentaje de clientes objetivos abarcan las empresas competidoras?
   Es esencial que identifiques si el mercado está saturado o no.

6. ¿Qué porcentaje de clientes objetivos abarcan las empresas competidoras?
   Es esencial que identifiques si el mercado está saturado o no.

   En temporadas altas estas empresas no logran cubrir la gran demanda que se da en el municipio.
   No existe saturación alguna.

Solucion Guía 15

DD Dayana Rodriguez Diaz <dayanarodriguezdiaz96@gmail.com>
Jue 1/10/2020 9:42 AM
Para: Usted

REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO TURISTICO

Nuestro servico mas que todo tiene mas salida es en temporada de vacaciones, semana santa, fin de semana.

Alianza con diferentes tipos de hoteles

Requerimientos Específicos y Complejos :Cercanía con los turistas para así evitarle la demora en una recepción ya que muchos vienen de viajes largos.

Forma de Abordarlos: Brindarles las mejores atenciones a los turistas.

Alinza con los transportes (Marítimos y Terrestres).

Requerimientos Específicos y Complejos:
Cercanías con los turistas para así recogerlos desde el mismo aeropuerto o terminal de transporte para nosotros mismo llevarlos al hotel donde se les hizo la recepción.

Forma de Abordarlos: brindarles la mejor comodidad para que nuestro servicio sea excelente.

Dayana Rodríguez Díaz
Ariel Matute

Espero este bien profe
Gracias.

Solución Guía 17

DD Dayana Rodriguez Diaz <dayanarodriguezdiaz96@gmail.com>
Jue 1/10/2020 10:04 AM
Para: Usted

ESTRATEGIA COMERCIAL:
Es una plan, una hoja de ruta que nos permitirá colocar nuestros productos o servicos en el mercado de forma rentable.

QUE SON LA ESTRATEGIA COMERCIAL QUE SE DAN HOY EN DIA EN EL SECTOR TURISTICO?

* Presencia de las redes sociales
*Videos
*Publicidad

SEGUN SU IDEA DE NEGOCIO QUE NECESIDAD ES ESTRUCTURALES SE PRESENTARIA ?

Nosotros aún no contamos con una oficina como tal tenemos una sola dotación, tenemos publicidad (redes sociales y tarjetas) si nos falta la oficina como tal.

Dayana Rodríguez Díaz
Ariel Matute

Espero este bien profe.
Gracias

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	01/10/2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
CÓDIGO DE FICHA:	2081188
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	CIENAGA DE ORO – CORREGIMIENTO DE BERASTEGUI.
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	MIGUEL BEDOYA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3127263609
MEDIO DE CONTACTO USADO:	GRUPO DE WHATSAP, LLAMADAS TELEFONICAS, CORREO ELECTRONICO.

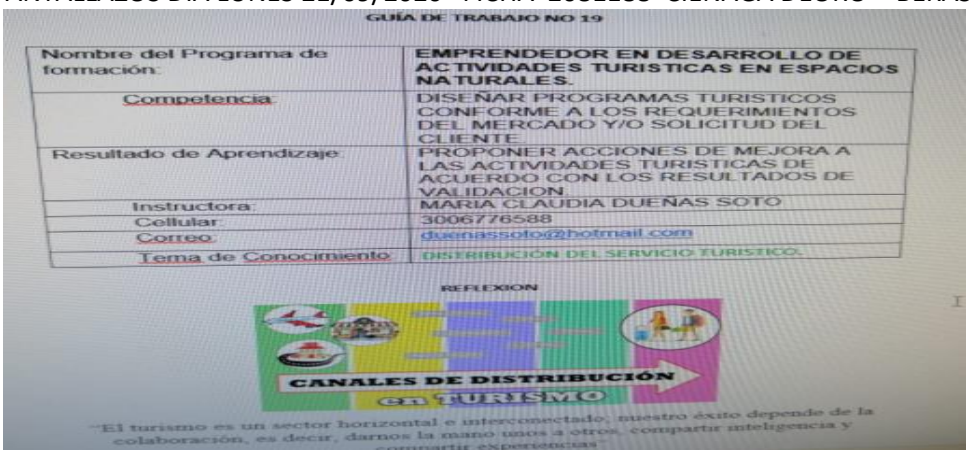
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

-

Competencia desarrollada:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	EJECUTAR LAS ACTIVIDADES TURISTICAS PLANEADAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS, PROTOCOLOS, DE SERVICIO, PRINCIPIOS ETICOS Y DE RSPONSABIIDAD.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas: ESTA SEMANA SE TRABAJO LA GUIA No 13 SOBRE EL CLIENTE TURISTICO	A TRAVES DE GUIAS DE TRABAJO ENVIADAS A LOS APRENDICES POR EL GRUPO DE WHATSAPP Y COREOS, LOS APRENDICES VAN DESARROLLANDO SU IDEA DE NEGOCIO Y VAN ENVIANDO COMO EVIDENCIAS SUS TRABAJOS POR WHATSAPP O CORREOS. VAN DESPEJANDO DUDAS ESCRIBIENDOME A MI WHATSAPP Y YO LES LLAMO Y EXPLICO MAS AMPLIAMENTE, LES ANEXO VIDEOS CORTOS SOBRE LA TEMATICA. ESTA SEMANA SE TRABAJO LA GUIA No 19 SOBRE DISTRIBUCION DEL SERVICIO TURISTICO.
Observaciones:	

EVIDENCIAS: capturas de las pantallas. Tener en cuanta que estas debentener buen tamaño, ser claras y legibles.

PANTALLAZOS DIA LUNES 21/09/2020 FICHA 2081188 CIENAGA DEORO – BERASTEGUI.



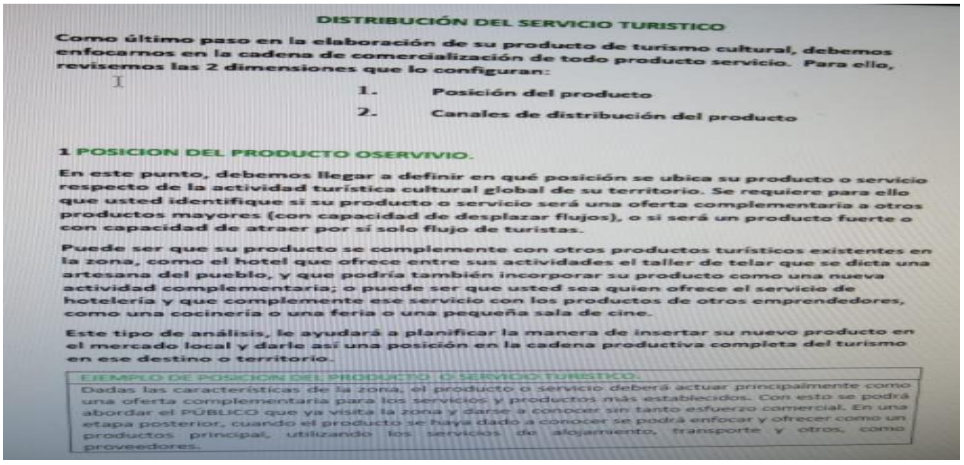
GUÍA DE TRABAJO NO 19

Nombre del Programa de formación:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
Competencia:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultado de Aprendizaje:	PROPONER ACCIONES DE MEJORA A LAS ACTIVIDADES TURISTICAS DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DE VALIDACION.
Instructora:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
Cellular:	3006776588
Correo:	duenassoto@hotmail.com
Tema de Conocimiento:	DISTRIBUCIÓN DEL SERVICIO TURISTICO.

REFLEXION

CANALES DE DISTRIBUCIÓN en TURISMO

"El turismo es un sector horizontal e interconectado; nuestro éxito depende de la colaboración, es decir, darnos la mano unos a otros, compartir inteligencia y



DISTRIBUCIÓN DEL SERVICIO TURISTICO

Como último paso en la elaboración de su producto de turismo cultural, debemos enfocarnos en la cadena de comercialización de todo producto servicio. Para ello, revisemos las 2 dimensiones que lo configuran:

1. **Posición del producto**
2. **Canales de distribución del producto**

1 POSICION DEL PRODUCTO OSERVIVIO.

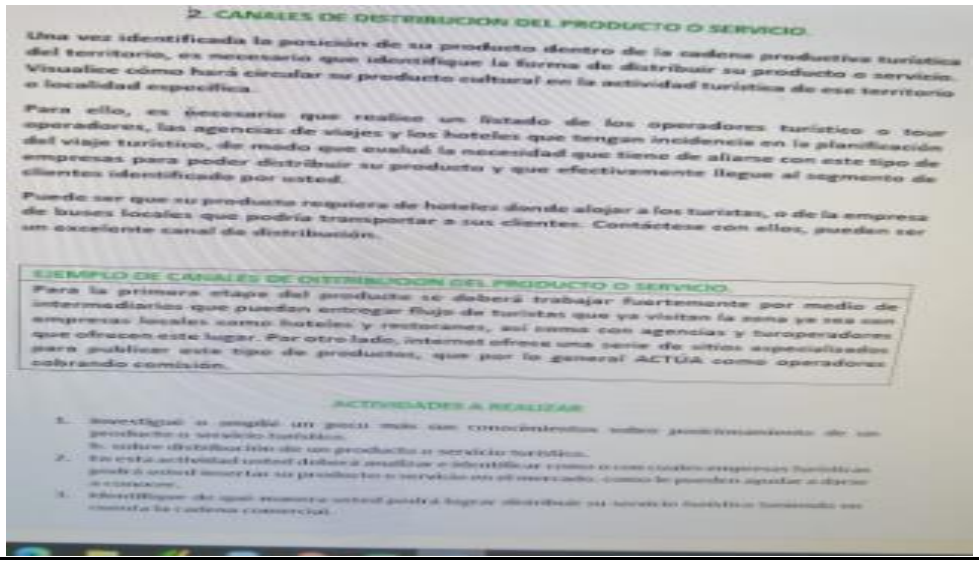
En este punto, debemos llegar a definir en qué posición se ubica su producto o servicio respecto de la actividad turística cultural global de su territorio. Se requiere para ello que usted identifique si su producto o servicio será una oferta complementaria a otros productos mayores (con capacidad de desplazar flujos), o si será un producto fuerte o con capacidad de atraer por sí solo flujo de turistas.

Puede ser que su producto se complemente con otros productos turísticos existentes en la zona, como el hotel que ofrece entre sus actividades el taller de telar que se dicta una artesana del pueblo, y que podría también incorporar su producto como una nueva actividad complementaria; o puede ser que usted sea quien ofrece el servicio de hotelería y que complemente ese servicio con los productos de otros emprendedores, como una cocinería o una feria o una pequeña sala de cine.

Este tipo de análisis, le ayudará a planificar la manera de insertar su nuevo producto en el mercado local y darle así una posición en la cadena productiva completa del turismo en ese destino o territorio.

EJEMPLO DE POSICION DEL PRODUCTO O SERVICIO TURISTICO.

Dadas las características de la zona, el producto o servicio deberá actuar principalmente como una oferta complementaria para los servicios y productos más establecidos. Con esto se podrá abordar el PÚBLICO que ya visita la zona y darse a conocer sin tanto esfuerzo comercial. En una etapa posterior, cuando el producto se haya dado a conocer se podrá enfocar y ofrecer como un productos principal, utilizando los servicios de alojamiento, transporte y otros, como proveedores.



2. CANALES DE DISTRIBUCION DEL PRODUCTO O SERVICIO

Una vez identificada la posición de su producto dentro de la cadena productiva turística del territorio, es necesario que identifique la forma de distribuir su producto o servicio. Visualice cómo hará circular su producto cultural en la actividad turística de ese territorio o localidad específica.

Para ello, es necesario que realice un listado de los operadores turístico o tour operadores, las agencias de viajes y los hoteles que tengan incidencia en la planificación del viaje turístico, de modo que evalúe la necesidad que tiene de aliarse con este tipo de empresas para poder distribuir su producto y que efectivamente llegue al segmento de clientes identificado por usted.

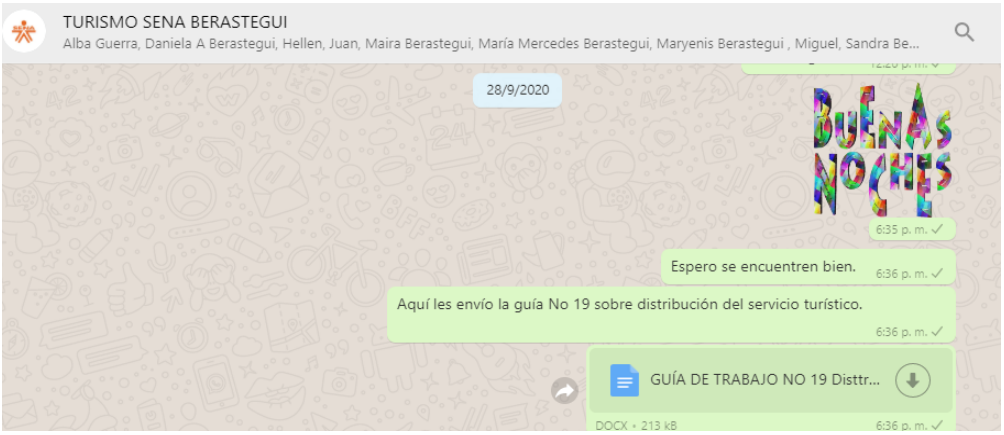
Puede ser que su producto requiera de hoteles donde alojar a los turistas, o de la empresa de buses locales que podría transportar a sus clientes. Contáctese con ellos, puedan ser un excelente canal de distribución.

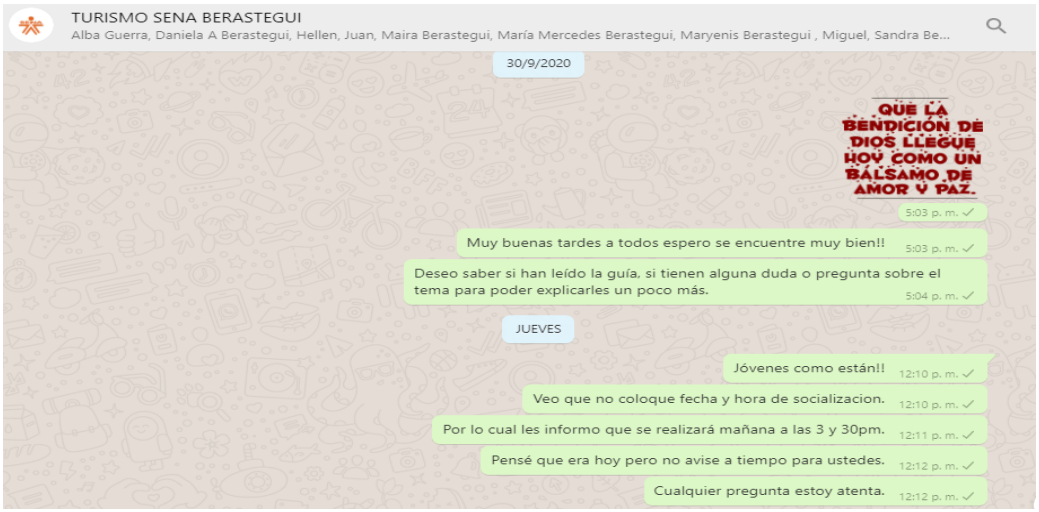
EJEMPLO DE CANALES DE DISTRIBUCION DEL PRODUCTO O SERVICIO.

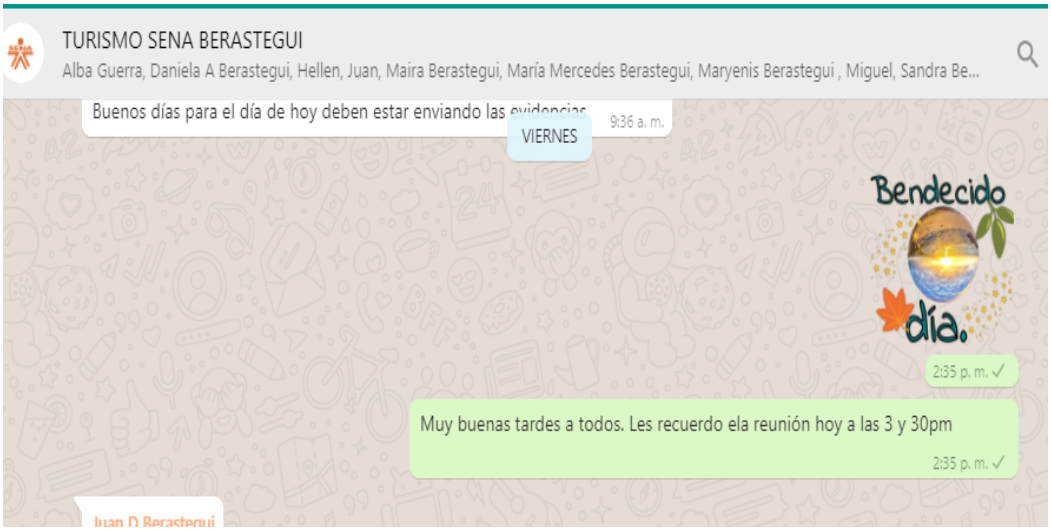
Para la primera etapa del producto se deberá trabajar fuertemente por medio de intermediarios que puedan entregar flujo de turistas que ya visitan la zona ya sea con empresas locales como hoteles y restaurantes, así como con agencias y turoperadores que ofrecen este lugar. Por otro lado, internet ofrece una serie de sitios especializados para publicar este tipo de productos, que por lo general ACTÚA como operadores cobrando comisión.

ACTIVIDADES A REALIZAR

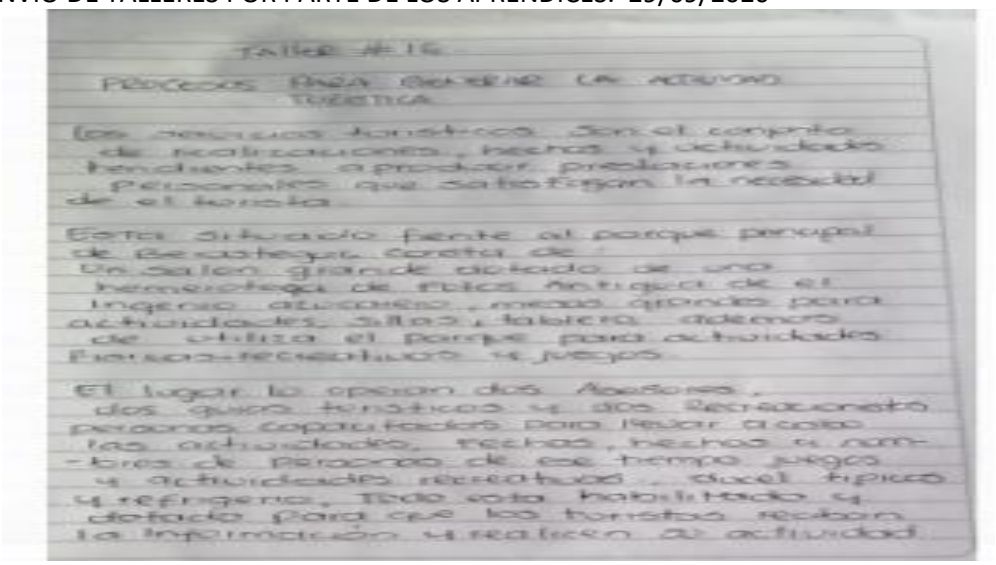
OFRECIENDO RETROALIMENTACION A LOS APRENDICES. LUNES 28/09/2020







ENVIO DE TALLERES POR PARTE DE LOS APRENDICES. 29/09/2020



TALLER #16

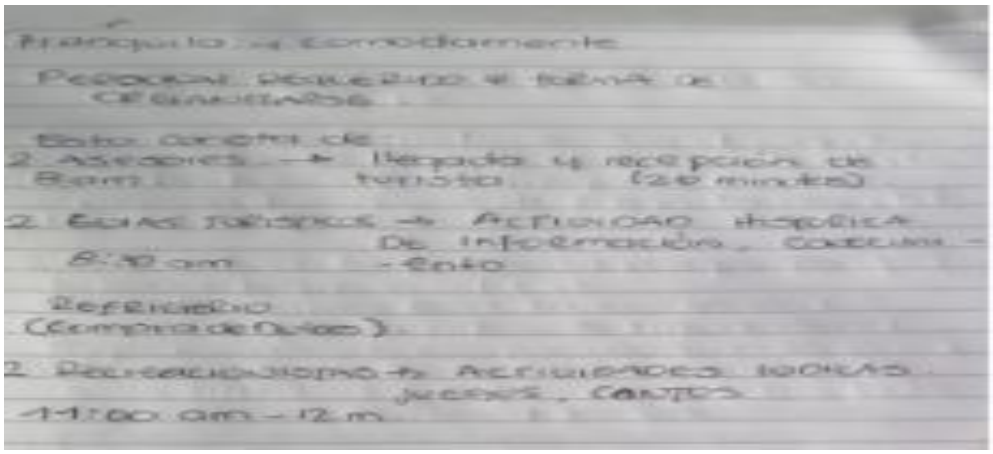
PROCESOS PARA GENERAR LA ACTIVIDAD TURÍSTICA

Los recursos turísticos son el conjunto de realizaciones, hechos y actividades tendientes a producir prestaciones personales que satisfagan la necesidad de el turista

Esta situación frente al parque principal de Barichara consta de:

Un salón grande dotado de una hemeroteca de libros antiguos de el ingenio azucarero, mesas aptas para actividades, sillas, tablero, además de utiliza el parque para actividades Participativas y juegos

El lugar lo operan dos Asesores, dos guías turísticos y dos recreacionistas personas capacitadas para llevar a cabo las actividades, fechas, hechos y nombres de personas de ese tiempo juegos y actividades recreativas, duelo típicos y refrigerio, Todo esto habilitado y dotado para que los turistas reciban la información y realicen la actividad



Planeación y Coordinación

Personal requerido y tareas de cada uno

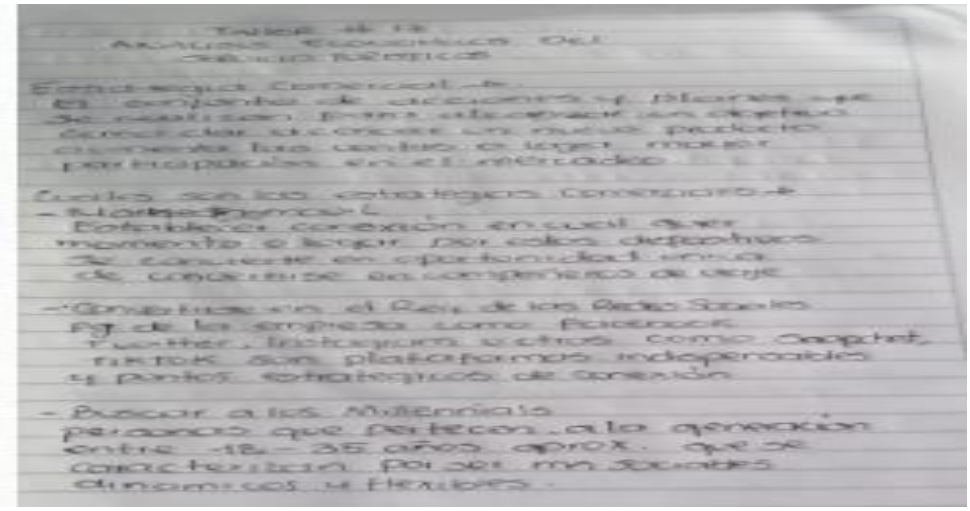
Este consta de:

2 Asesores → llegada y recepción de turistas (20 minutos)
8:00 am

2 Guías turísticos → Actividad didáctica de información, cordialidad - Inicio
8:30 am

Refrigerio
(Compra de Aves)

2 Recreacionistas → Actividades lúdicas juegos, cantos
11:00 am - 12 m



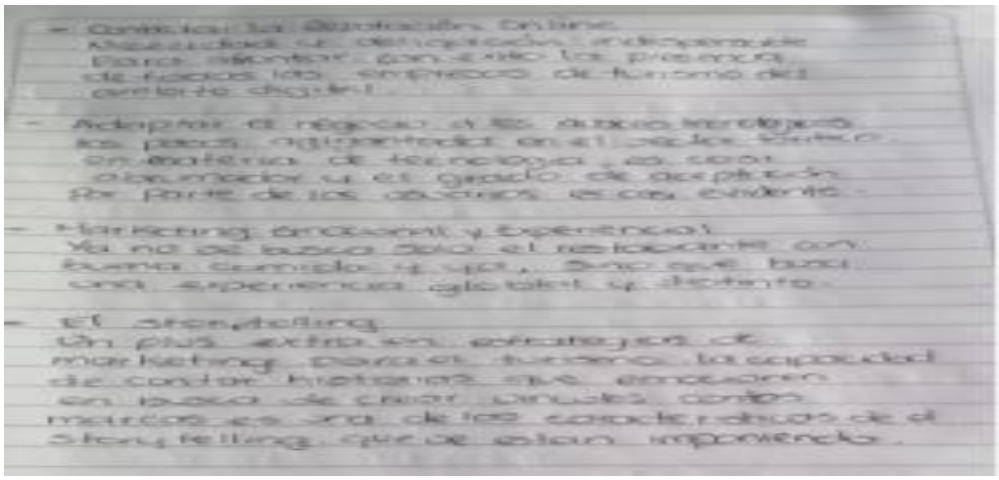
TALLER # 15
ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL SECTOR TURÍSTICO

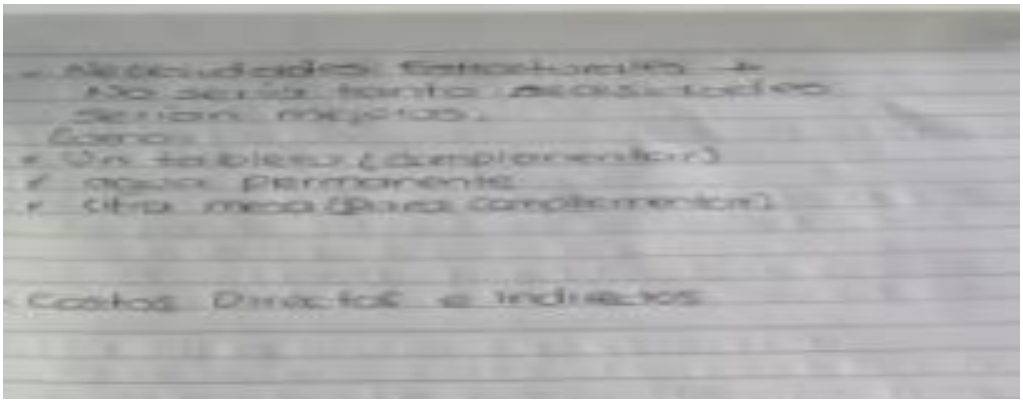
Estrategia Comercial →
El conjunto de acciones y planes que se realizan para ofrecer un servicio o producto crear un nuevo producto conocer los gustos e ingresar nuevos participantes en el mercado

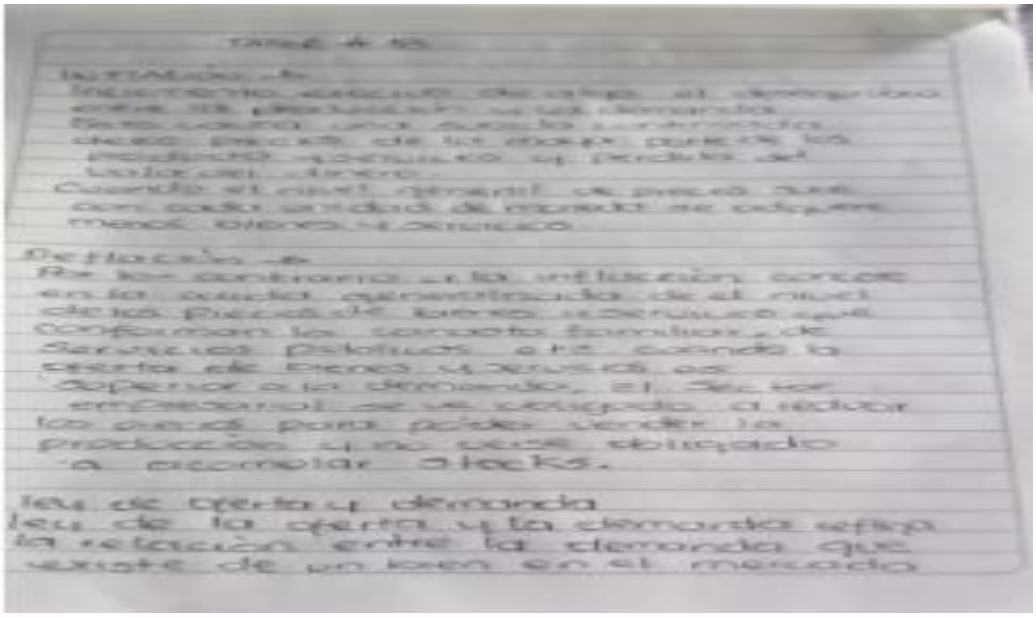
Cuales son las estrategias comerciales →
- Networking
Establecer conexión en cualquier momento o lugar por ejemplo aeropuertos, convertirse en oportunidad una de conectarse en complemento de venta

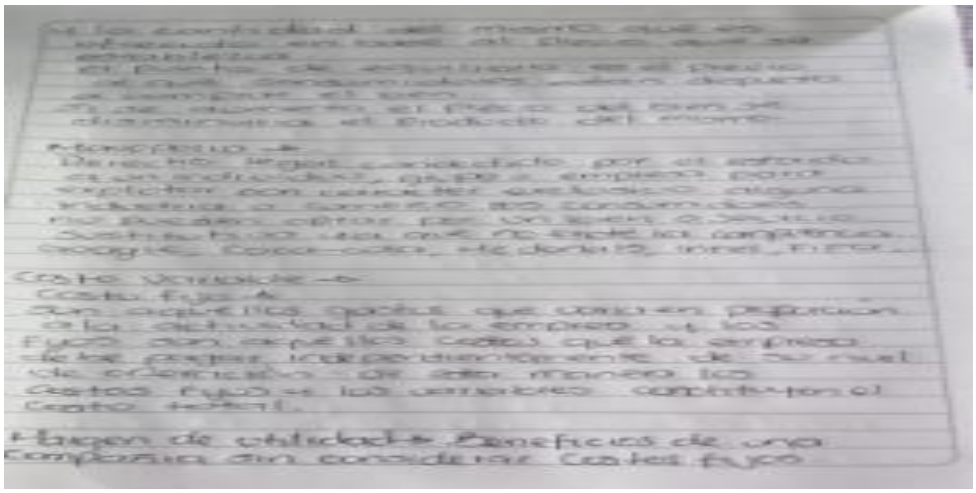
- Conectarse en el Rey de los Redes Sociales
Ej de la empresa como Facebook, Twitter, Instagram, tiktok como snapchat, tiktok son plataformas independientes y puntos estratégicos de conexión

- Buscar a los Millenials
personas que pertenecen a la generación entre 18 - 35 años aprox. que se caracterizan por ser muy sociables dinamicos y flexibles









Guía N° 18

1. Luego de leer y analizar la temática deben ampliar un poco de conocimientos, por lo cual van a investigar los conceptos y los van a explicar según lo han comprendido.

a) Inflación: Es el aumento de precios de los bienes y servicios. Cuando el nivel general de precios sube se adquieren menos bienes y servicios.

b) Deflación: Exceso de oferta, provoca disminución de precios o una recesión económica.

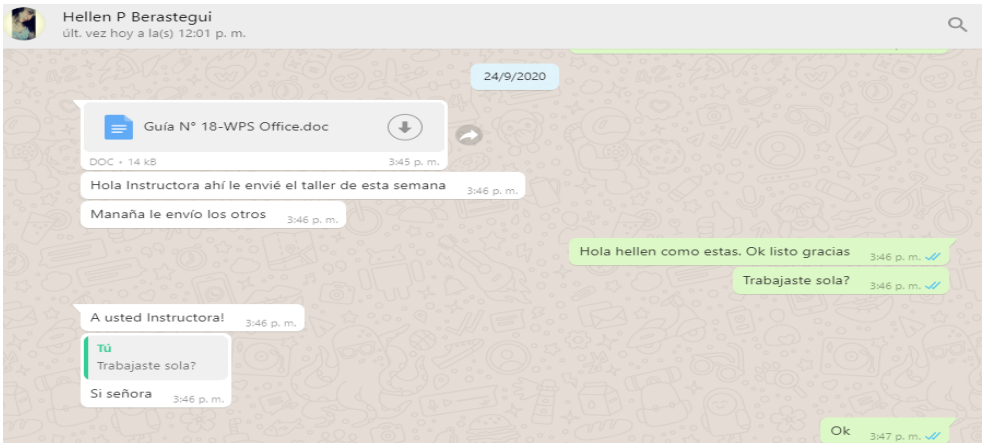
c) Ley de oferta y demanda: Refleja la relación entre la cantidad ofrecida de un bien o servicios y su precio de venta en el mercado.

d) monopolio: Es una estructura del mercado en donde existe un único oferente de un cierto bien o servicio, es decir, cuando existe monopolio en un mercado solo hay una empresa capaz de ofrecer un bien o servicio que no cuenta con sustitutos cercanos.

e) Costo Variable: Es aquel que se modifica de acuerdo a variaciones del volumen de producción.

f) Costo fijo: Es aquel que es independiente de la actividad de producción de una empresa.

g) Margen de contribución: Es la diferencia entre volumen de ventas y los costos variables, también se considera el margen de contribución como el exceso de ingresos con respecto a los costos variables, exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia.



Juan D Berastegui
últ. vez hoy a la(s) 11:09 a. m.

TALLER #17
1.¿INVESTIGUE QUE ES UNA ESTRATEGIA COMERCIAL?

R/son la acciones que me permiten dar a conocer o proporcionar mi servicio o producto en el mercado , que hoy en día es muy competitivo

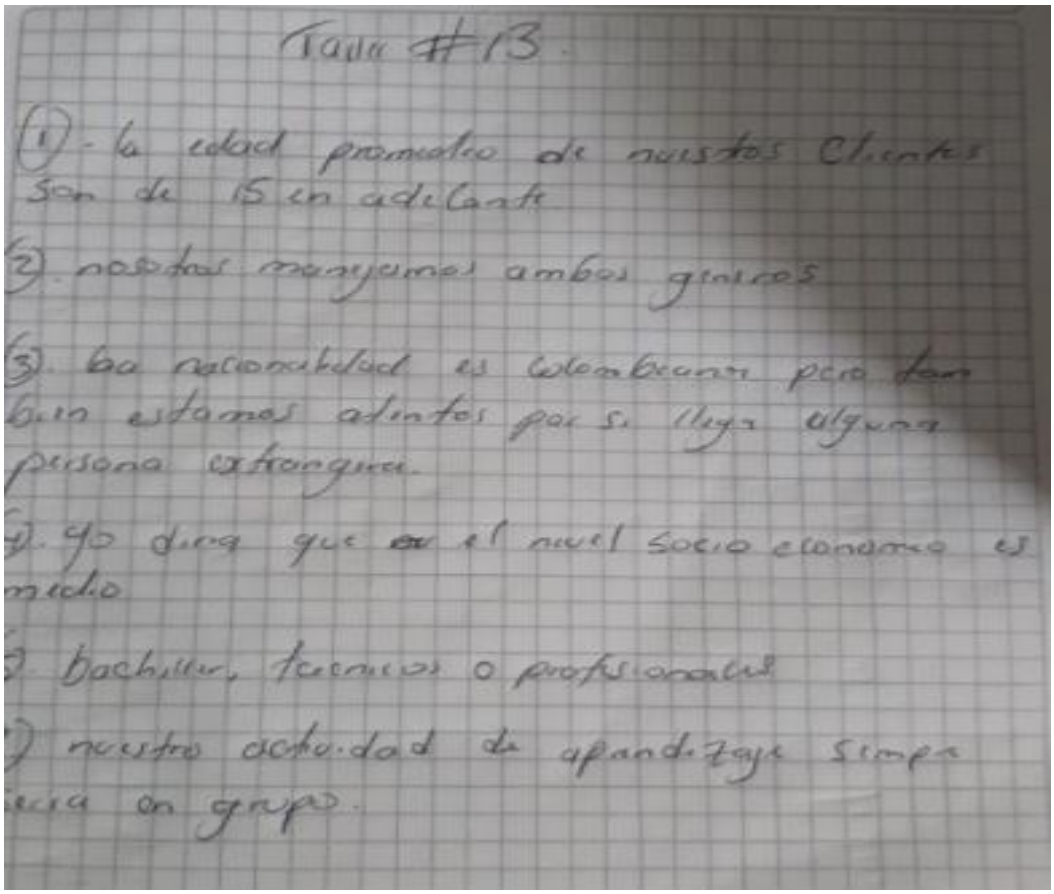
2.¿CUALES SON LAS ESTRATEGIAS COMERCIALES QUE SE DAN HOY DIA EN EL SECTOR TURÍSTICO?

R/la base de toda estrategia comercial exitosa es saber que quiere el cliente
* escuchar la necesidad del cliente
*el poder tener una relación personal nos permite conocer sus necesidades , deseos , referencias , gustos etc.

3¿SEGYN SU IDEA DE NEGOCIO QUE NECESIDADES ESTRUCTURALES SE PRESENTARIAN ?

R/*ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL: sus conceptos , evolución histórica y definiciones .
* EL CAMBIO ESTRUCTURAL : su importancia , factores claves , causas y formas organizativas .
* ORGANIGRAMA: tipos , ejemplos y recomendaciones para su diseño

4.¿CUAL SERIAN SUS COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS EN SU NEGOCIO .
R/DIRECTOS : se asocian directamente con un producto determinado o con su elaboración


Taller #13.

1). La edad promedio de nuestros Clientes son de 15 en adelante

2). nosotras manejamos ambos generos

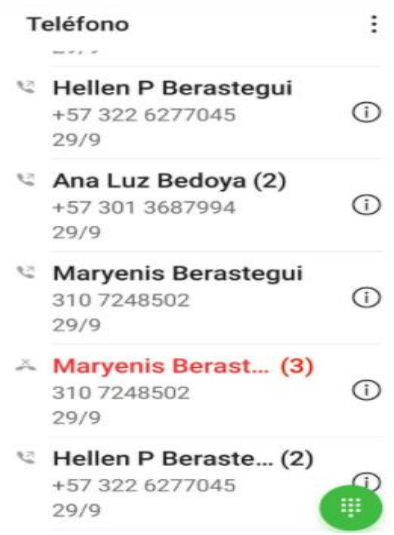
3). La rentabilidad es buena pero tambien estamos atentos por si llega alguna persona extranjera.

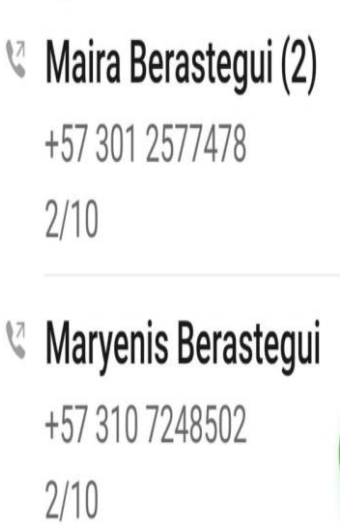
4). Yo diria que en el nivel socio economico es medio

5). Bachiller, tecnicos o profesionales

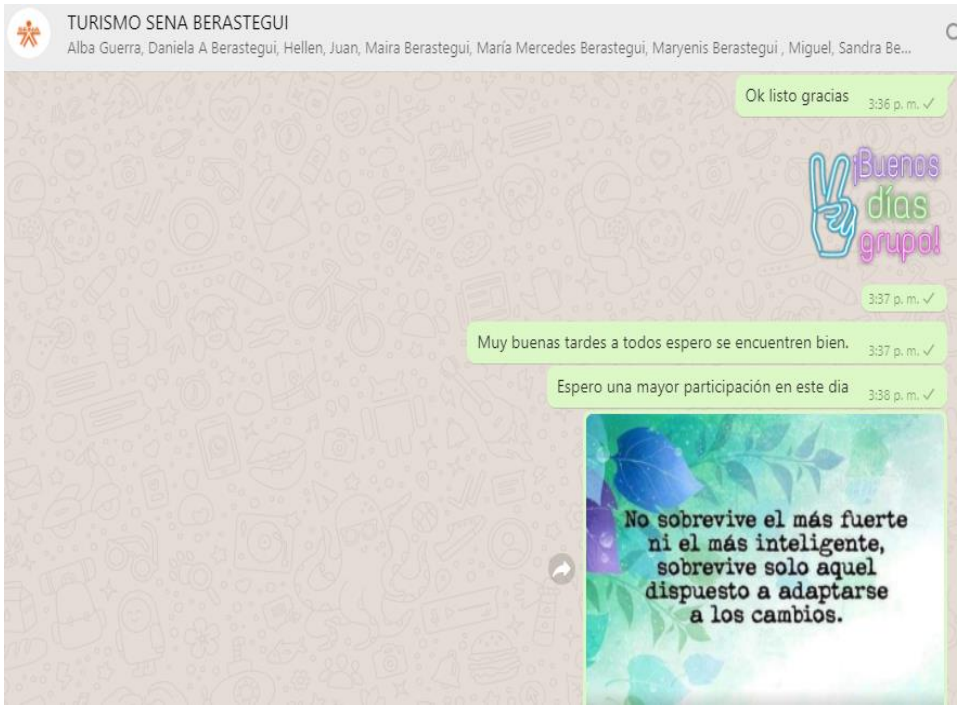
6) nuestra actividad de aprendizaje siempre es en grupo.

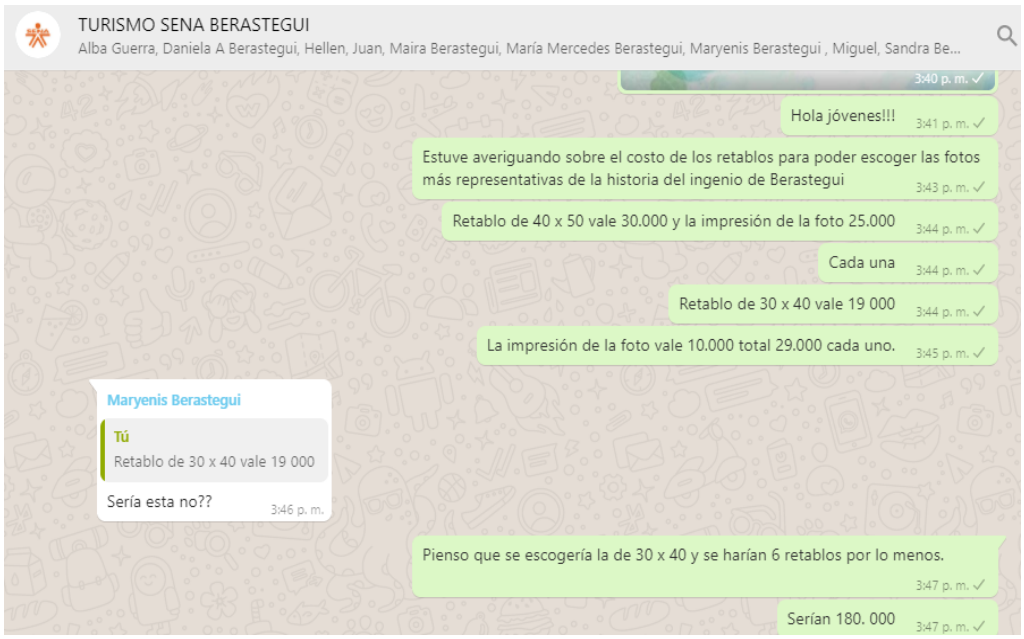
LLAMADAS TELEFONICAS MOTIVANDO A LOS APRENDICES.

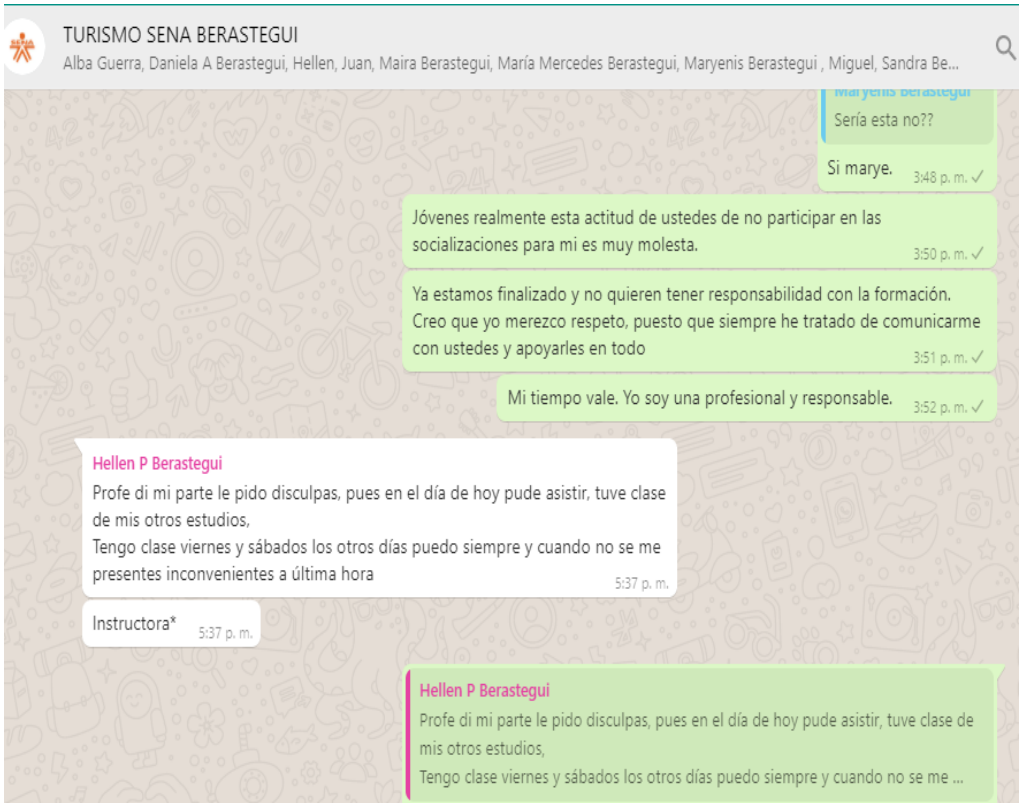




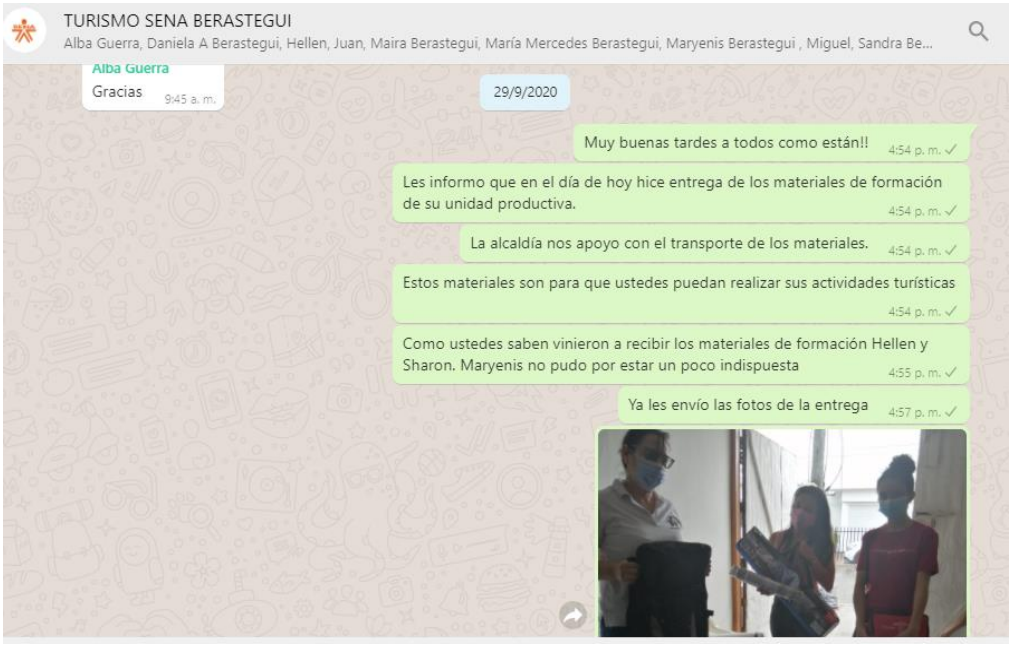
SOCIALIZACION GUIA DE TRABAJO No 19 DISTRIBUCION DEL SERVICIO TURISTICO. VIERNES 02/10/2020

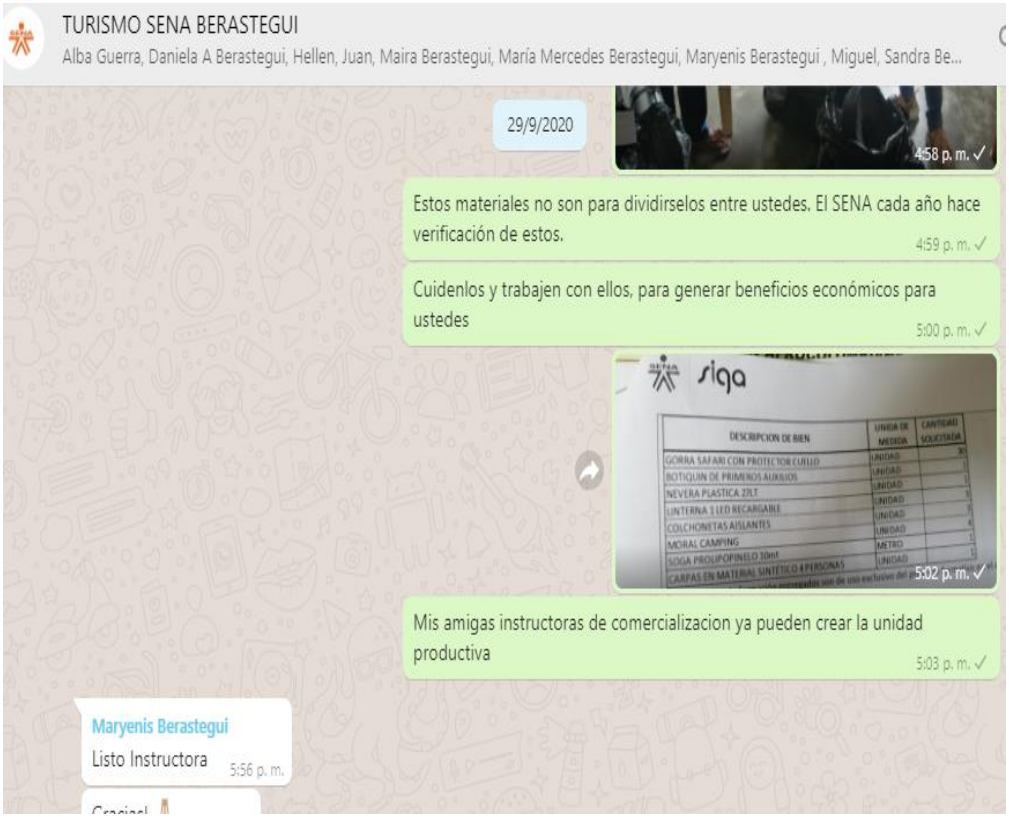



TURISMO SENA BERASTEGUI
Alba Guerra, Daniela A Berastegui, Hellen, Juan, Maira Berastegui, María Mercedes Berastegui, Maryenis Berastegui , Miguel, Sandra Be...
3:40 p. m.
Hola jóvenes!!!
3:41 p. m.
Estuve averiguando sobre el costo de los retablos para poder escoger las fotos más representativas de la historia del ingenio de Berastegui
3:43 p. m.
Retablo de 40 x 50 vale 30.000 y la impresión de la foto 25.000
3:44 p. m.
Cada una
3:44 p. m.
Retablo de 30 x 40 vale 19 000
3:44 p. m.
La impresión de la foto vale 10.000 total 29.000 cada uno.
3:45 p. m.
Maryenis Berastegui
Tú
Retablo de 30 x 40 vale 19 000
Sería esta no??
3:46 p. m.
Pienso que se escogería la de 30 x 40 y se harían 6 retablos por lo menos.
3:47 p. m.
Serían 180. 000
3:47 p. m.


TURISMO SENA BERASTEGUI
Alba Guerra, Daniela A Berastegui, Hellen, Juan, Maira Berastegui, María Mercedes Berastegui, Maryenis Berastegui , Miguel, Sandra Be...
Sería esta no??
Si marye.
3:48 p. m.
Jóvenes realmente esta actitud de ustedes de no participar en las socializaciones para mi es muy molesta.
3:50 p. m.
Ya estamos finalizado y no quieren tener responsabilidad con la formación. Creo que yo merezco respeto, puesto que siempre he tratado de comunicarme con ustedes y apoyarles en todo
3:51 p. m.
Mi tiempo vale. Yo soy una profesional y responsable.
3:52 p. m.
Hellen P Berastegui
Profe di mi parte le pido disculpas, pues en el día de hoy pude asistir, tuve clase de mis otros estudios,
Tengo clase viernes y sábados los otros días puedo siempre y cuando no se me presentes inconvenientes a última hora
5:37 p. m.
Instructora*
5:37 p. m.
Hellen P Berastegui
Profe di mi parte le pido disculpas, pues en el día de hoy pude asistir, tuve clase de mis otros estudios,
Tengo clase viernes y sábados los otros días puedo siempre y cuando no se me ...

ENTREGA DE LOS MATERIALES DE FORMACION A LOS APRENDICES HELLEN PESTANA Y SHARO HERNANDEZ. 29/09/2020 CON EL APOYO DE LA ALCALDIA PARA EL TRANSPORTE.









DANDO A CONOCER LA ULTIMA OFERTA EDUCATIVA SENA JUEVES 01/10/2020



NFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	28/09/2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
CÓDIGO DE FICHA:	2088401
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MUNICIPIO DE LORICA – CIMIENTO DE COTOCA.
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	YUDI DORIA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3233955060
MEDIO DE CONTACTO USADO:	GRUPO DE WHATSAP, LLAMADAS TELEFONICAS, CORREO ELECTRONICO.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Competencia desarrollada:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DEL ENTORNO PARA EL DESARROLLO DE ACTIVISDADES TURISTICAS DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	A TRAVES DE GUIAS DE TRABAJO ENVIADAS A LOS APRENDICES POR EL GRUPO DE WHATSAPP Y COREOS, LOS APRENDICES VAN DESARROLLANDO SU IDEA DE NEGOCIO Y VAN ENVIANDO COMO EVIDENCIAS SUS TRABAJOS POR WHATSAPP O CORREOS. VAN DESPEJANDO DUDAS ESCRIBIENDOME A MI WHATSAPP Y YO LES LLAMO Y EXPLICO MAS AMPLIAMENTE, LES ANEXO VIDEOS CORTOS SOBRE LA TEMATICA. ESTA SEMANA SE TRABAJARON LA GUIA No 11 SOBRE LA COMPETENCIA CON 3 APRENDICES Y CON OTROS 3 SE TRABAJO LA GUIA 12 SOBRE EL INVENTARIO TURISTICO.
Observaciones:	SOLO HAY 6 APRENDICES EN FORMACION..

EVIDENCIAS: capturas de las pantallas. Tener en cuanta que estas debentener buen tamaño, ser claras y

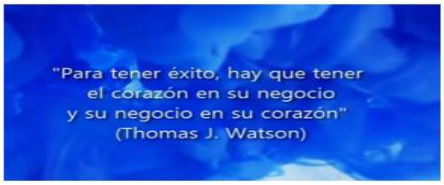
ENVIO DE GUIAS A LOS APRENDICES. FICHA 2088401 LORICA – COTOCA. MARTES 28/09/2020

GUIA DE TRABAJO NO 11 LA COMPETENCIA.

GUIA No 11

Nombre del Programmer de forma:	**EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.**
Competencia	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultado de Aprendizaje	DEFINIR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LA DEMANDA
Instructora:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
Celular	3006776588
Correo:	duenassoto@hotmail.com
Tema de conocimiento:	LA COMPETENCIA

¡Reflexión!



¡!!PONLE EL CORAZON A TU UNIDAD PRODUCTIVA!!!

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.

Como parte de un Plan de Negocios es indispensable realizar una comparación entre los productos y servicios que usted ofrece y los que ofrecen sus más cercanos competidores, de manera de establecer, por un lado, las diferencias entre ambas ofertas y, por otro lado, observar cómo ha funcionado el mercado para ellos en vista de sus fortalezas y debilidades.

Recuerde que existen dos tipos de competidores: los competidores directos o los indirectos. Revisemos en qué se diferencian:

Competidores Directos

Son aquellas empresas que ofrecen productos o servicios que satisfacen las necesidades iguales o similares a las que satisfacen nuestros productos o servicios.

Por ejemplo Si Usted vende comida típica de la zona, su competencia directa sería un restaurante que ofreciera ese mismo MENÚ, ya que satisface la misma necesidad de alimentación y degustación del turista.

Competidores Indirectos

Son aquellas empresas que apuntan al mismo tipo de cliente pero que no reemplazan o sustituyen totalmente los productos o servicios vendidos por su empresa.

Siguiendo con el ejemplo anterior (venta de comida típica), un restaurante de comida rápida puede ser competencia de su empresa, porque satisface la necesidad de alimentación, pero no reemplaza la valoración cultural de degustar productos típicos de la zona.

En este sentido, es necesario identificar todos los competidores directos e indirectos de su empresa o emprendimiento turístico, con la finalidad de construir un perfil de competidor, que describa sus características empresariales y las de sus productos y servicios.

Para ello se recomienda responder de manera honesta y sincera las siguientes preguntas:

- ¿La imagen o el nombre de la empresa es reconocido en la zona?
- ¿Qué estrategias de comercialización utilizan?
- ¿Cómo evaluaría la atención que ofrecen a sus clientes?
- ¿Cuán sólido es el acceso que tienen a proveedores y distribuidores?
- ¿Sus competidores tienen ALGÚN socio estratégico que pudieran causar problemas para su empresa?
- ¿Qué porcentaje de su grupo de clientes objetivos abarcan las empresas

Analizando sus respuestas a estas interrogantes, usted podrá determinar
Cuáles son las barreras que presenta su empresa para ingresar al mercado turístico y competir con estas empresas. Se pretende que usted como Empresario turístico tenga claridad sobre las ventajas y desventajas que Presenta sobre sus competidores, ya que siempre existirán elementos que nos distinguen positivamente y negativamente de otros, lo ideal es reconocerlas y estar conscientes de su existencia para destacarlas o mejorarlas.

Para apoyar este análisis, le sugerimos completar la siguiente tabla.

Tome como referencia los ejemplos presentados e identifique cuales son las ventajas y desventajas que presenta su empresa cuando se compara con otra competidora.

Ventajas	Desventajas
1 Tenemos medio de transporte propio para desplazar a los turistas al hotel.	1 No contamos con alianzas comerciales con hoteles y hospedajes para complementar nuestro servicio de guiaje.
2 Tenemos alianzas estratégicas con restaurantes de la zona.	2 La infraestructura para recibir a los clientes necesita reparaciones.
3 Estamos muy bien ubicados.	3 No tenemos personal con experiencia.

EJEMPLO DE ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

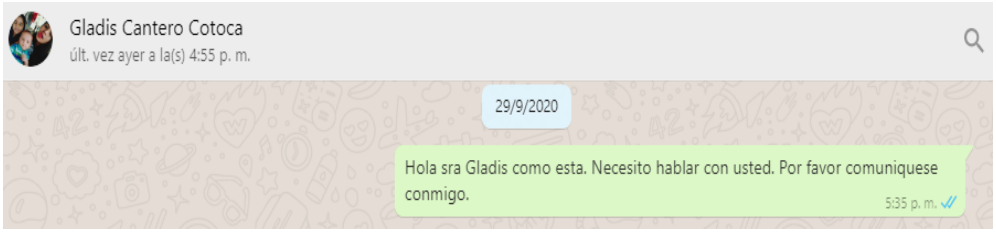
En la comunidad no existen servicios de similar característica.
Las ofertas de las zonas cercanas son relacionadas al descanso o del tipo hosterías y piscinas, las que tampoco pueden ser consideradas sustitutas, ya que no satisfacen la misma demanda.
El visitante que viene y ha podido realizar actividades similares de forma particular con familiares, amigos o conocidos, reconoce el valor que hay en poder vivir de cerca el patrimonio material e inmaterial de tu sector. .

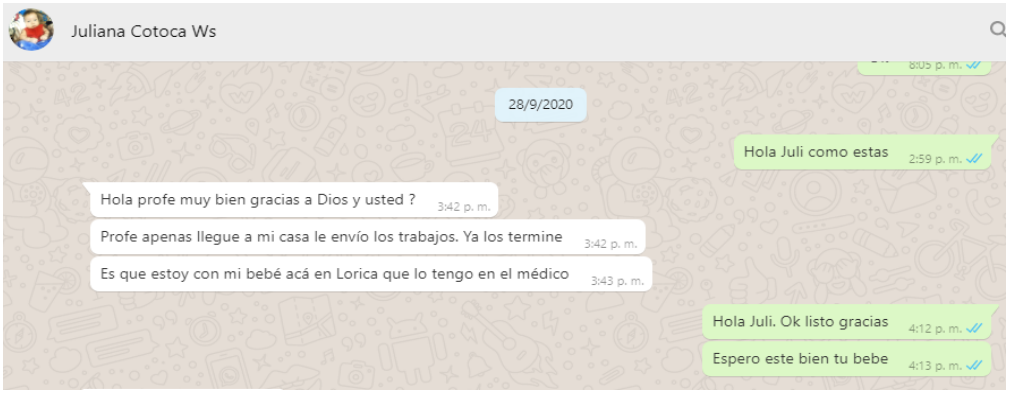
ACTIVIDADES A REALIZAR:

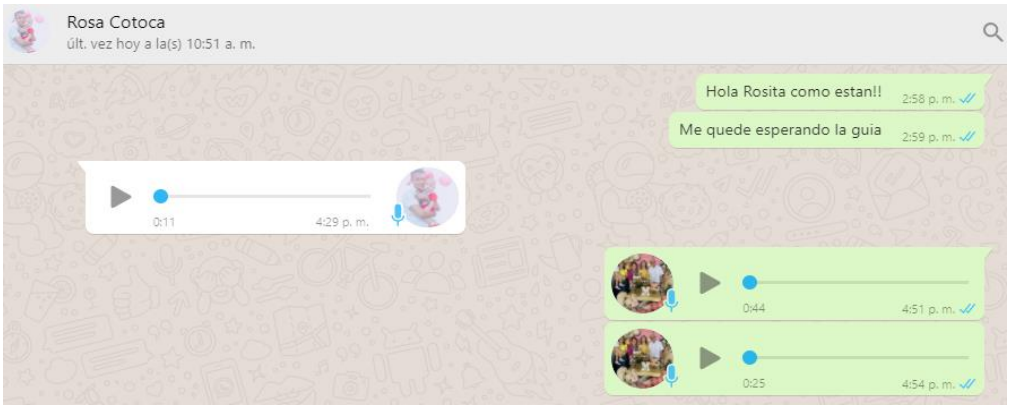
1. Van a desarrollar esta guía respondiendo las preguntas anotadas arriba.
2. Les agradezco lean y analicen muy bien cuáles son sus futuros competidores y como los afrontaran.
3. Les envió el ejemplo que viene siendo el mismo que se viene trabajando del turista que realiza un agroturismo, para que se guíen al realizar su actividad.

CUIDENSE MUCHO. BENDICIONES.

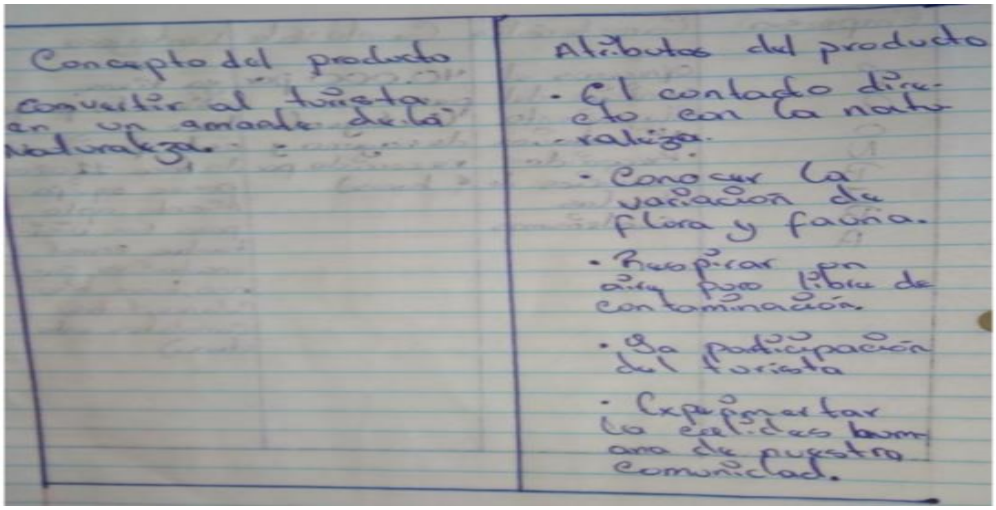
RETROALIMENTACION DE LAS GUIAS. MARTES 2209/2020

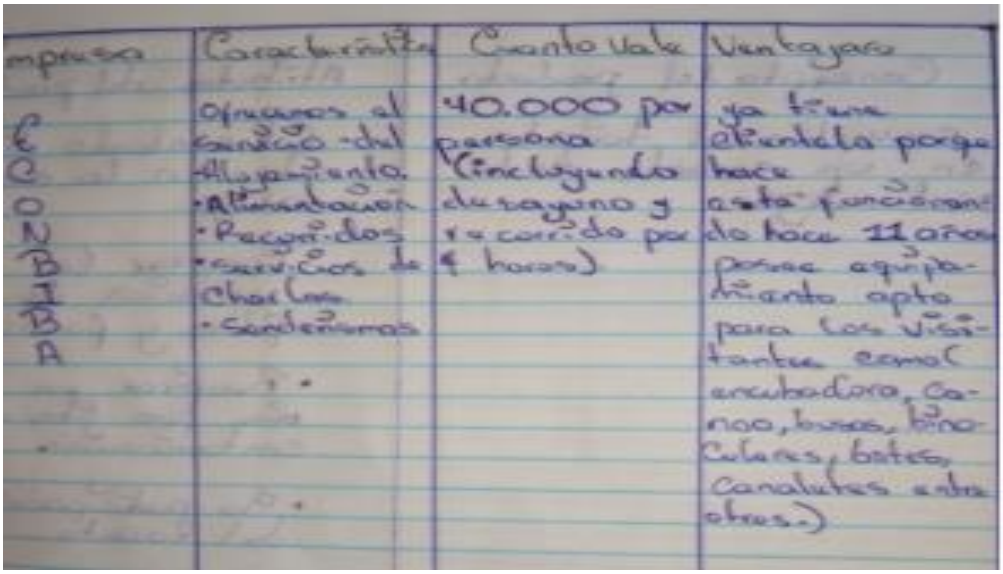




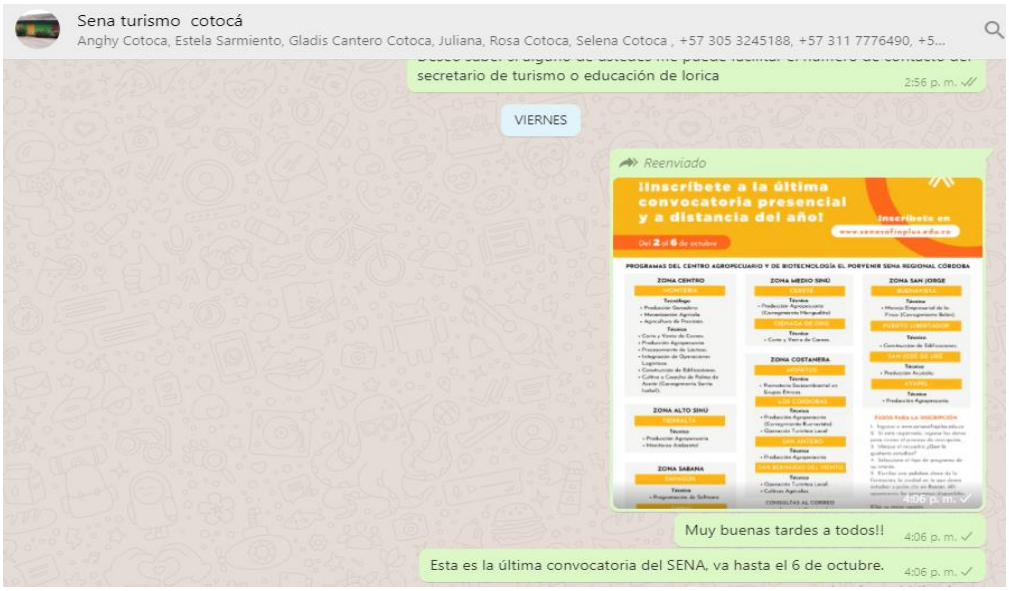


ENVIO DE TALLERES POR PARTE DE LOS APRENDICES.

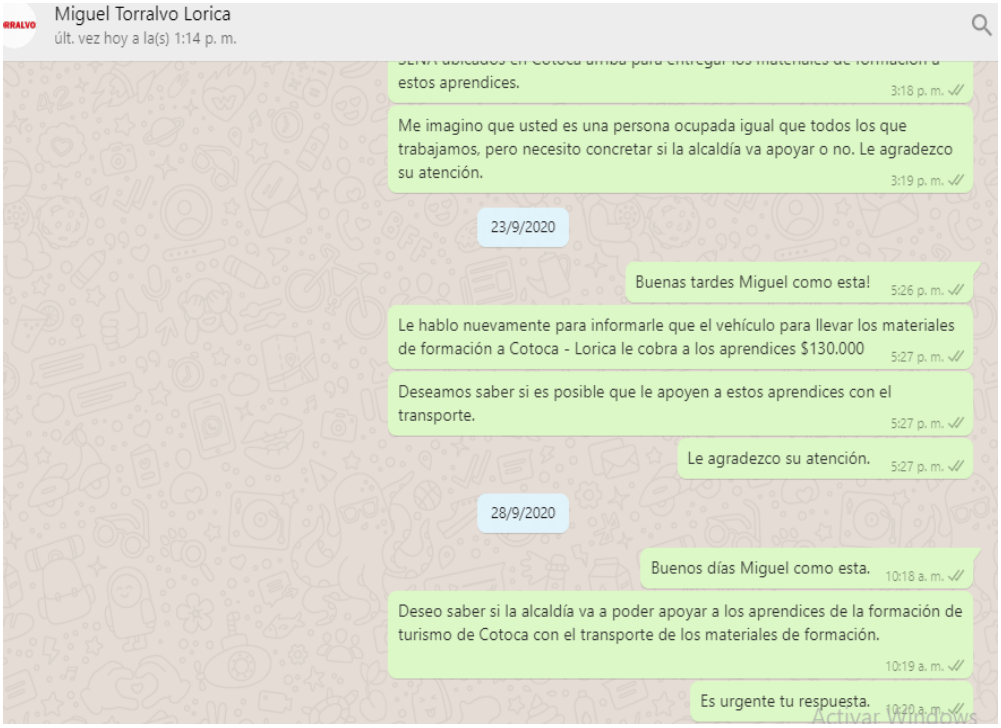




DANDO A CONOCER LA ULTIMA OFERTA EDUCATIVA SENA



GESTIONANDO LA AYUDA DE LA ALCALDIA DE LORICA PARA EL TRANSPORTE DE LOS MATERIALES DE FORMACION, PERO NO HA HABIDO RESPUESTA.



INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	02/10/2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
CÓDIGO DE FICHA:	2152472
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MUNICIPIO DE SAN CARLOS.
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	JOSE DAVID NEGRETE
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3126173797
MEDIO DE CONTACTO USADO:	GRUPO DE WHATSAP, LLAMADAS TELEFONICAS, CORREO ELECTRONICO.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

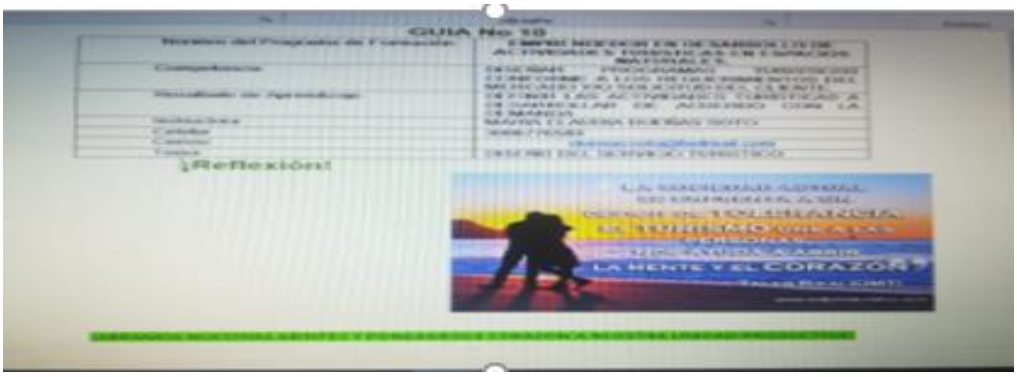
-

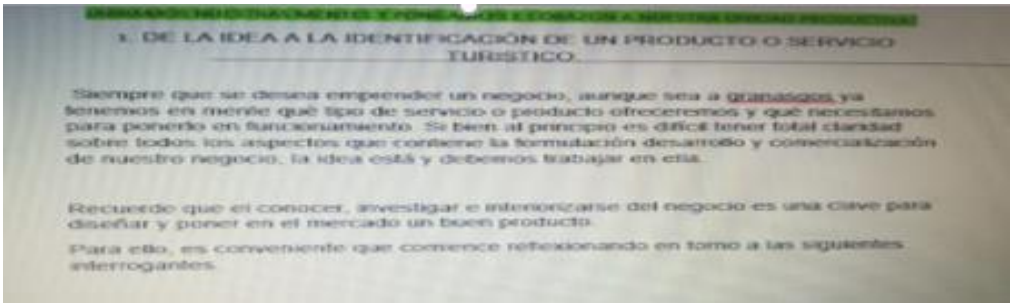
Competencia desarrollada:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	DEFINIR LAS ACTIVIDADES TURISTICASA DESARROLLAR DE ACUERDO CON LA DEMANDA.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	A TRAVES DE GUIAS DE TRABAJO ENVIADAS A LOS APRENDICES POR EL GRUPO DE WHATSAPP Y COREOS, LOS APRENDICES VAN DESARROLLANDO SU IDEA DE NEGOCIO Y VAN ENVIANDO COMO EVIDENCIAS SUS TRABAJOS POR WHATSAPP O CORREOS. VAN DESPEJANDO DUDAS ESCRIBIENDOME A MI WHATSAPP Y YO LES LLAMO Y EXPLICO MAS AMPLIAMENTE, LES ANEXO VIDEOS CORTOS SOBRE LA TEMATICA. EN ESTA SEMANA ESTAMOS VIENDO LA GUIA No 10 SOBRE EL DISEÑO DE LA IDEA DE NEGOCIO. LA EXPLICACION A TRAVES DE AUDIOS DE WHATSAPP.
Observaciones:	Consideraciones especiales relevantes al momento de desarrollar la actividad de aprendizaje.

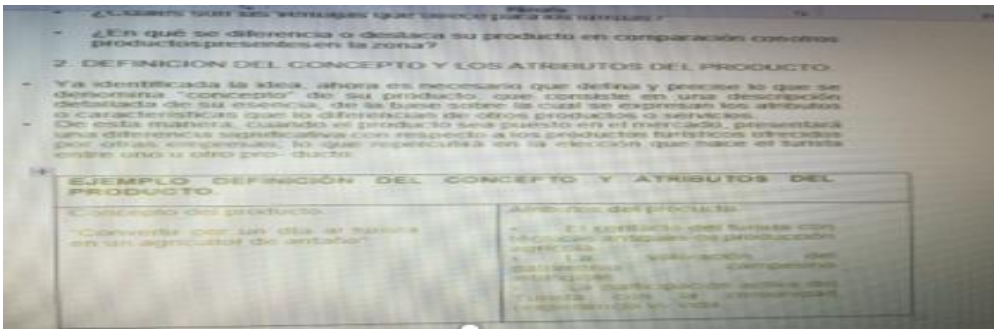
EVIDENCIAS:

capturas de las pantallas. Tener en cuanta que estas debentener buen tamaño, ser claras y legibles.

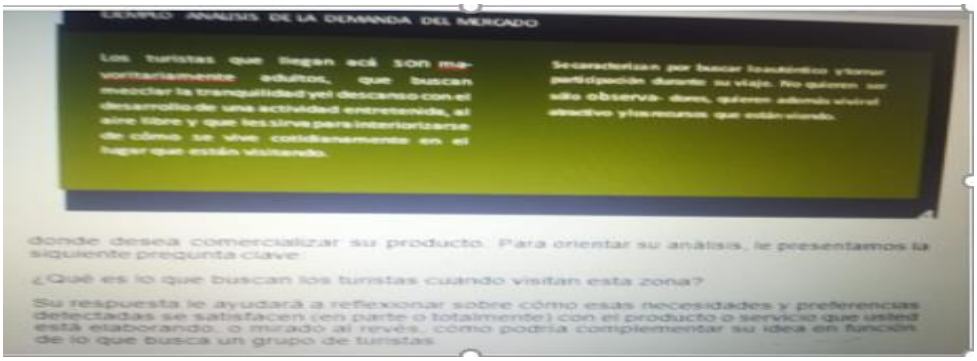
ENVIO DE LA GUIA DE TRABAJO No 9 SOBRE EL MERCADO TURISTICO.

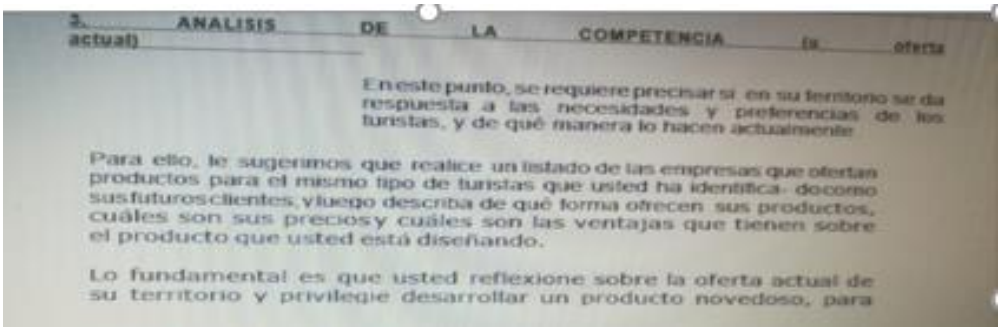














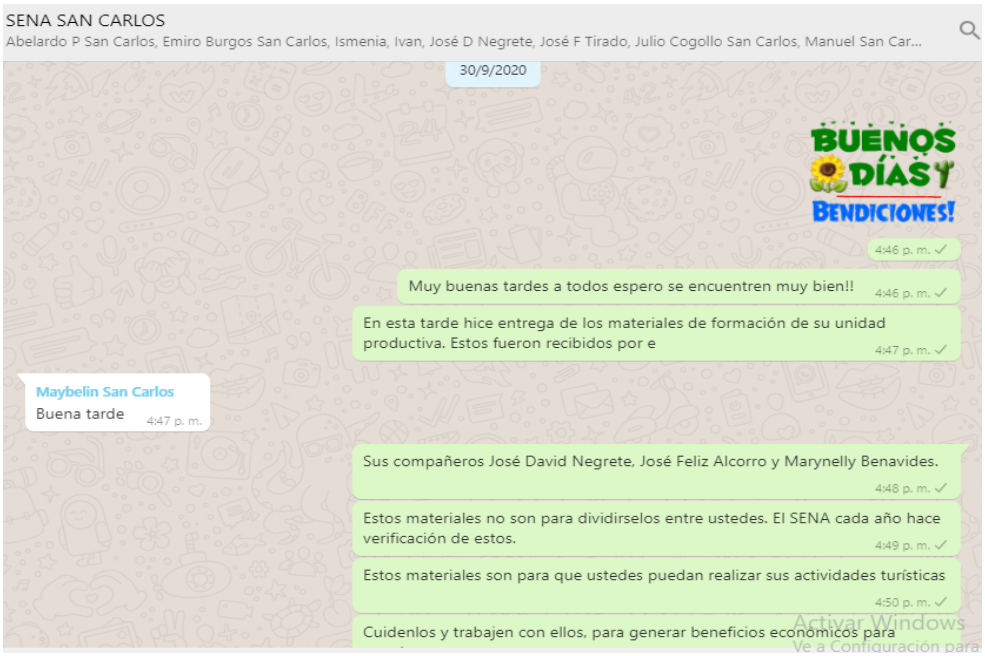
ACTIVIDADES A DESARROLLAR:

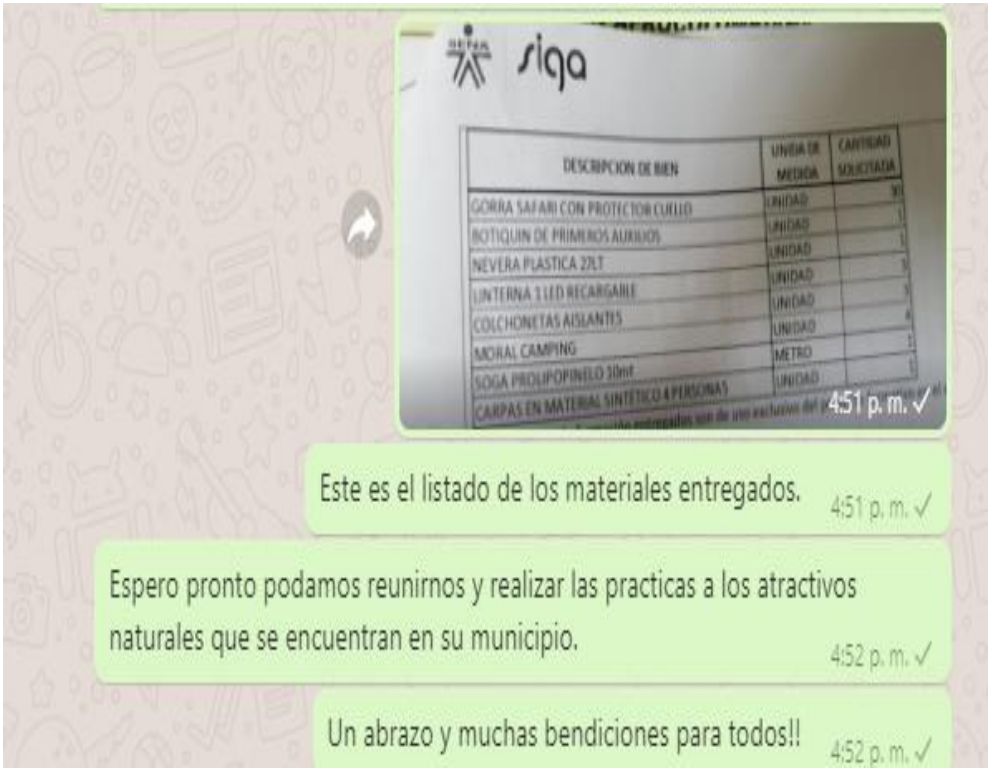
1. Luego de leer y analizar la guía van a aplicar sus saberes o sus conocimientos ya adquiridos y los van a plasmar en esta guía.
2. Van a realizar paso a paso cada ejercicio en relación con su idea de negocio de su Unidad productiva. Van a ir aplicando su saber hacer.
3. La idea en concreto es ir plasmando su idea de negocio para ir creando su portafolio de servicios.

¡¡¡CUIDENSE MUCHO!!!

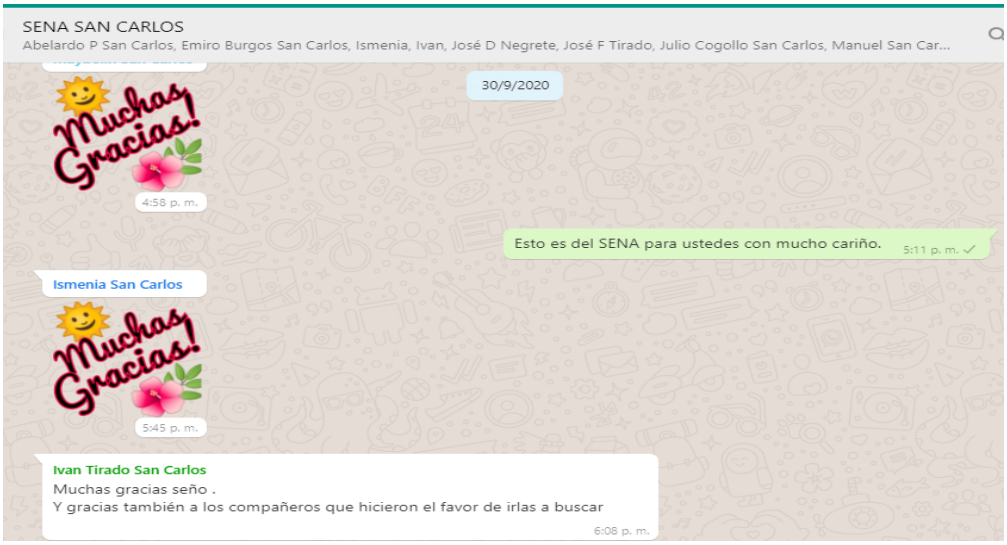
¡BENDICIONES!!!

ENTREGA DE LOS MATERIALES DE FORMACION A LOS APRENDICES JOSE NEGRETE, JOSE ALCORRO Y MARY NELY BENAVIDES EN REPRESENTACION DEL GRUPO.

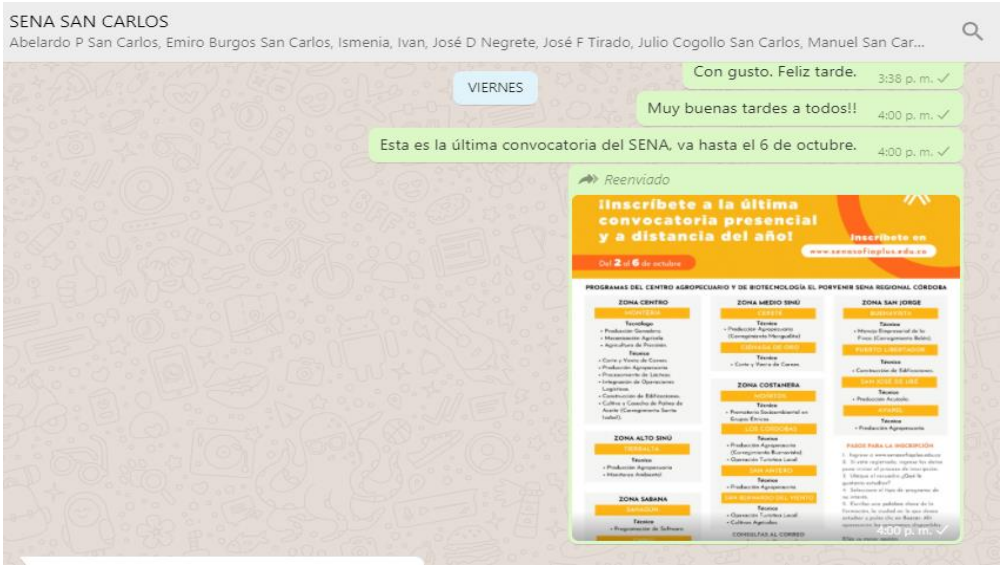





4:56 p. m.
Activar Windows


SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
30/9/2020
Muchas Gracias!
4:58 p. m.
Esto es del SENA para ustedes con mucho cariño.
5:11 p. m.
Ismenia San Carlos
Muchas Gracias!
5:45 p. m.
Ivan Tirado San Carlos
Muchas gracias seño .
Y gracias también a los compañeros que hicieron el favor de irlas a buscar
6:08 p. m.

DANDO A CONOCER LA ULTIMA OFERTA EUCATIVA DEL SENA 2020



INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	22/09/2020 – 19/09/2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
CÓDIGO DE FICHA:	2166875
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MUNICIPIO DE PUERTO ESCONDIDO
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	ZULMA RAMOS
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3146079016
MEDIO DE CONTACTO USADO:	GRUPO DE WHATSAP, LLAMADAS TELEFONICAS, CORREO ELECTRONICO.

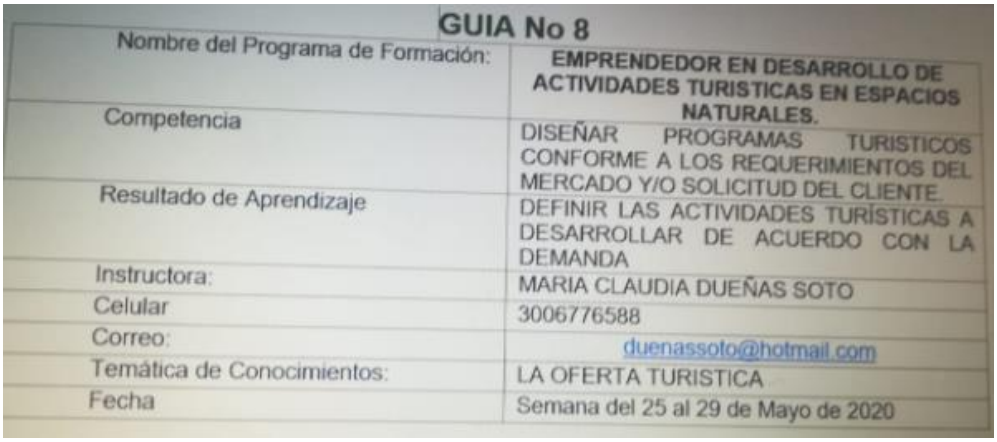
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

-

Competencia desarrollada:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	DEFINIR LAS ACTIVIDADES TURISTICAS CONFORME ALOS REQUERIMIENTOS DE LA DEMANDA.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	SE INICIO FORMACION EL DIA 0108/2020/A TRAVES DE GUIAS DE TRABAJO ENVIADAS A LOS APRENDICES POR EL GRUPO DE WHATSAPP Y COREOS, LOS APRENDICES VAN DESARROLLANDO SU IDEA DE NEGOCIO Y VAN ENVIANDO COMO EVIDENCIAS SUS TRABAJOS POR WHATSAPP O CORREOS. VAN DESPEJANDO DUDAS ESCRIBIENDOME A MI WHATSAPP Y YO LES LLAMO Y EXPLICO MAS AMPLIAMENTE, LES ANEXO VIDEOS CORTOS SOBRE LA TEMATICA. EN ESTA SEMANA SE TRABAJO LA GUIA N0 08 SOBRE LA OFERTA TURISTICA. LA CUAL POR ERROR INVOLUNTARIO NOS SALTAMOS EN SU SU MOMENTO.
Observaciones:	Consideraciones especiales relevantes al momento de desarrollar la actividad de aprendizaje.

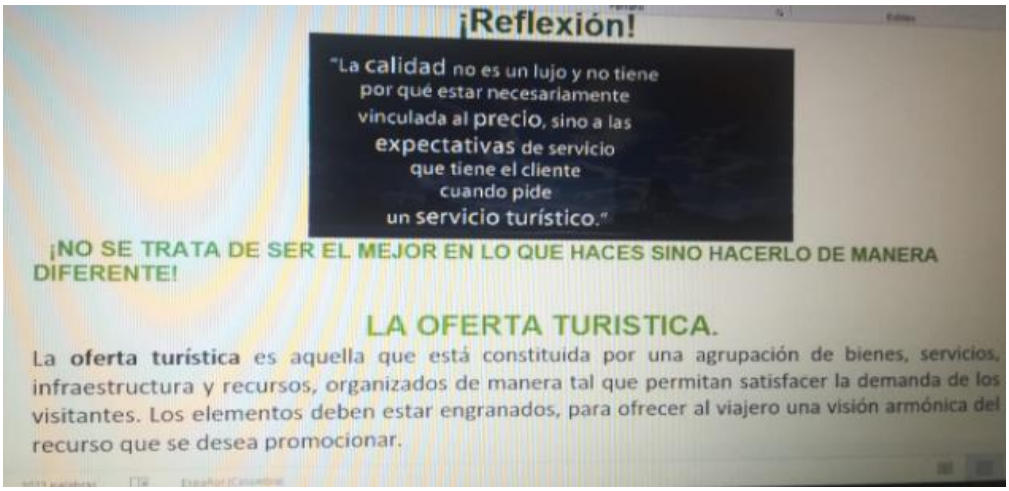
ENVIO DE LA GUIA NO 8 SOBRE OFERTA TURISTICA. LUNES 28/09/2020





GUIA No 8

Nombre del Programa de Formación:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
Competencia	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE
Resultado de Aprendizaje	DEFINIR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LA DEMANDA
Instructora:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
Celular	3006776588
Correo:	duenassoto@hotmail.com
Temática de Conocimientos:	LA OFERTA TURISTICA
Fecha	Semana del 25 al 29 de Mayo de 2020



El turismo se ha convertido en uno de los sectores que impactan en alto grado el desarrollo económico de un país. Se estima que es el responsable del 5 % del PIB mundial y, como tal, proporciona una contribución importante al empleo. En las últimas décadas se ha visto la creciente expansión y diversificación de esta industria.



Han surgido nuevos destinos exóticos, pero lo más importante es la visión integrada que se tiene del turismo. Actualmente se hace necesario contar con una plataforma que trate de cubrir al máximo las necesidades del visitante, de manera tal que sienta el confort de su hogar durante su estadía.

Componentes:

Recursos turísticos

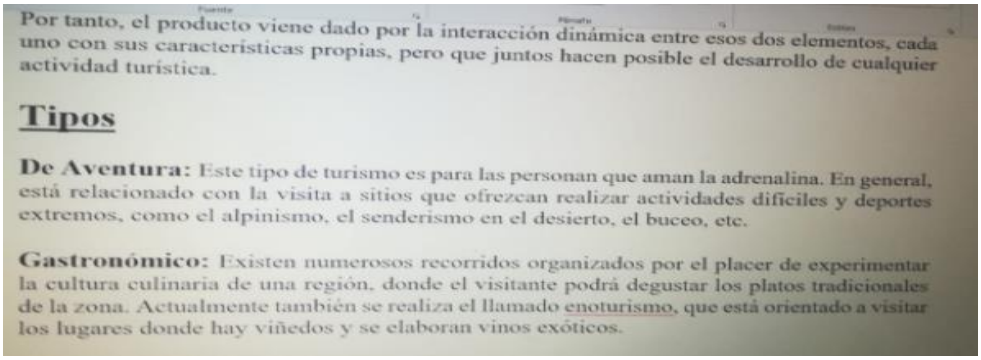
Están conformados por todos aquellos elementos naturales o culturales que, en función de su atractivo, influyen positivamente en el visitante para que escoja ese lugar como su destino turístico. Dentro de los recursos naturales se encuentran las playas, las montañas y la diversidad vegetal o animal. Los recursos culturales son los relacionados con las obras arquitectónicas, las artes y los espectáculos, entre otros.

Planta turística

La planta turística está conformada por todas aquellas empresas que van a facilitarle al visitante su permanencia en el destino. A excepción de las agencias de viajes, todas se Estos grupos empresariales son los que están relacionados con las áreas de alojamiento, esparcimiento, transporte y restauración.

Infraestructura turística

Para el desarrollo integral del turismo se hace indispensable la existencia de un grupo de instituciones y de instalaciones adecuadas que, de manera complementaria, le faciliten al visitante el acceso y disfrute pleno del atractivo turístico. Entre algunos de estos elementos se encuentran los servicios básicos, de transporte, de alojamiento, gastronómicos, vías de comunicación, servicios de seguridad y salud.

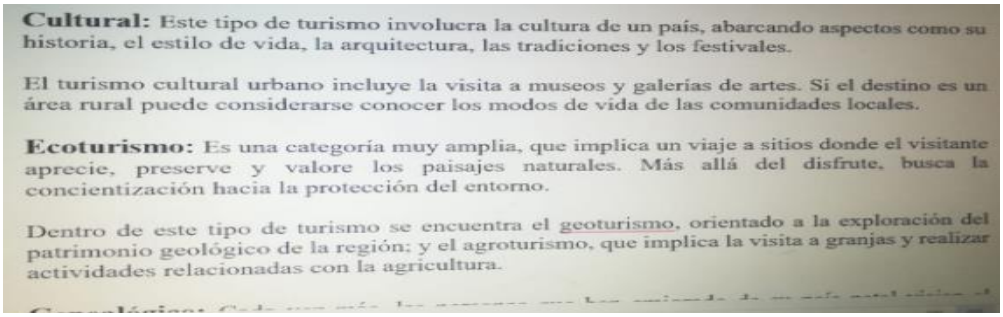


Por tanto, el producto viene dado por la interacción dinámica entre esos dos elementos, cada uno con sus características propias, pero que juntos hacen posible el desarrollo de cualquier actividad turística.

Tipos

De Aventura: Este tipo de turismo es para las personan que aman la adrenalina. En general, está relacionado con la visita a sitios que ofrezcan realizar actividades difíciles y deportes extremos, como el alpinismo, el senderismo en el desierto, el buceo, etc.

Gastronómico: Existen numerosos recorridos organizados por el placer de experimentar la cultura culinaria de una región, donde el visitante podrá degustar los platos tradicionales de la zona. Actualmente también se realiza el llamado enoturismo, que está orientado a visitar los lugares donde hay viñedos y se elaboran vinos exóticos.

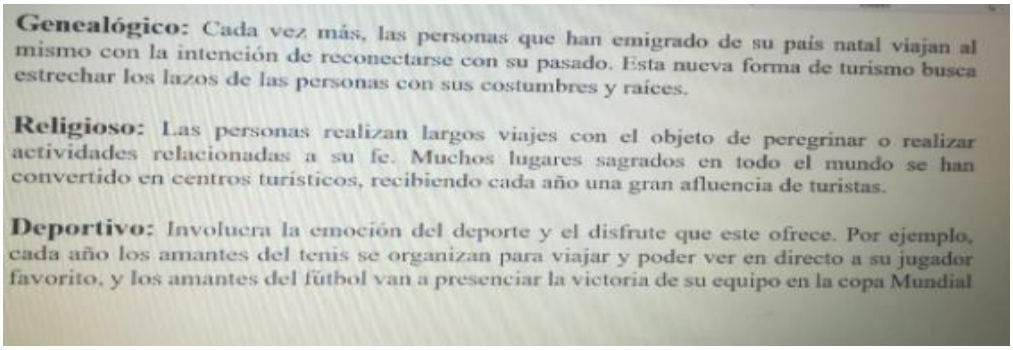


Cultural: Este tipo de turismo involucra la cultura de un país, abarcando aspectos como su historia, el estilo de vida, la arquitectura, las tradiciones y los festivales.

El turismo cultural urbano incluye la visita a museos y galerías de artes. Si el destino es un área rural puede considerarse conocer los modos de vida de las comunidades locales.

Ecoturismo: Es una categoría muy amplia, que implica un viaje a sitios donde el visitante aprecie, preserve y valore los paisajes naturales. Más allá del disfrute, busca la concientización hacia la protección del entorno.

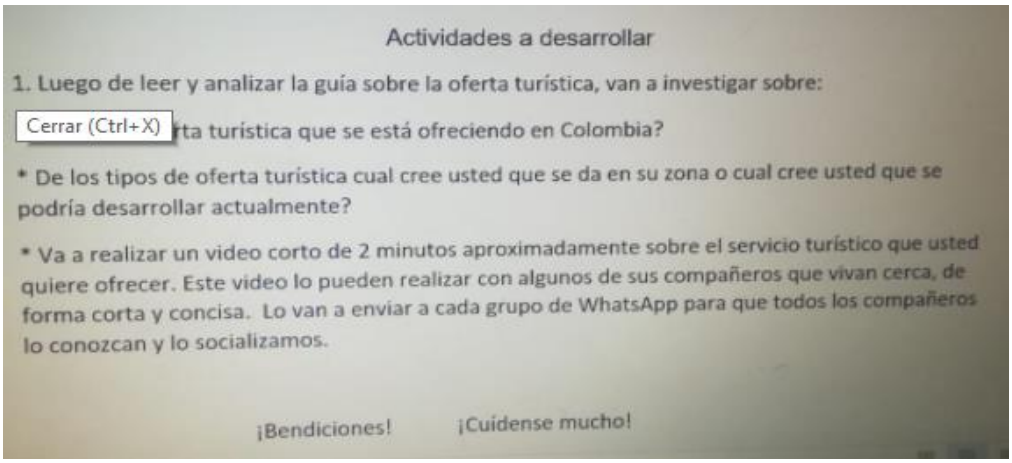
Dentro de este tipo de turismo se encuentra el geoturismo, orientado a la exploración del patrimonio geológico de la región; y el agroturismo, que implica la visita a granjas y realizar actividades relacionadas con la agricultura.



Genealógico: Cada vez más, las personas que han emigrado de su país natal viajan al mismo con la intención de reconectarse con su pasado. Esta nueva forma de turismo busca estrechar los lazos de las personas con sus costumbres y raíces.

Religioso: Las personas realizan largos viajes con el objeto de peregrinar o realizar actividades relacionadas a su fe. Muchos lugares sagrados en todo el mundo se han convertido en centros turísticos, recibiendo cada año una gran afluencia de turistas.

Deportivo: Involucra la emoción del deporte y el disfrute que este ofrece. Por ejemplo, cada año los amantes del tenis se organizan para viajar y poder ver en directo a su jugador favorito, y los amantes del fútbol van a presenciar la victoria de su equipo en la copa Mundial



Actividades a desarrollar

1. Luego de leer y analizar la guía sobre la oferta turística, van a investigar sobre:

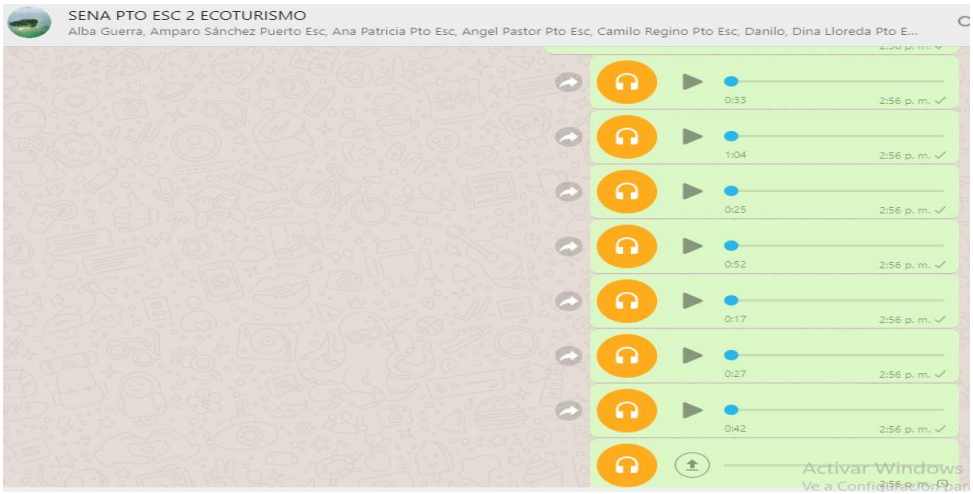
Cerrar (Ctrl+X)

rta turística que se está ofreciendo en Colombia?

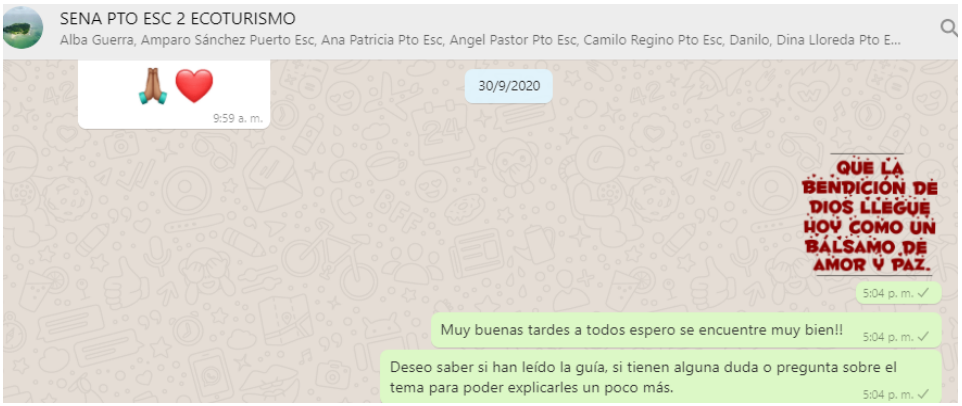
* De los tipos de oferta turística cual cree usted que se da en su zona o cual cree usted que se podría desarrollar actualmente?

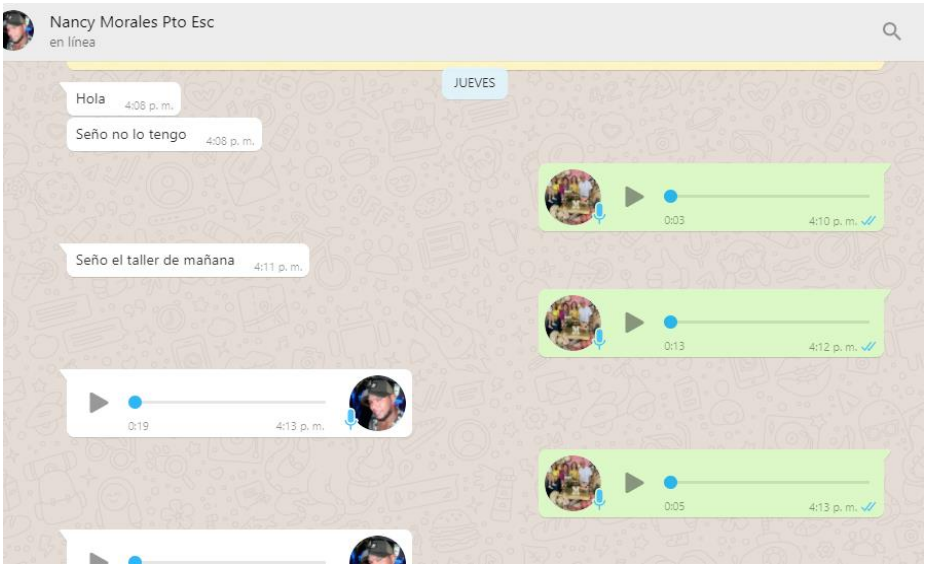
* Va a realizar un video corto de 2 minutos aproximadamente sobre el servicio turístico que usted quiere ofrecer. Este video lo pueden realizar con algunos de sus compañeros que vivan cerca, de forma corta y concisa. Lo van a enviar a cada grupo de WhatsApp para que todos los compañeros lo conozcan y lo socializamos.

¡Bendiciones! ¡Cuídense mucho!

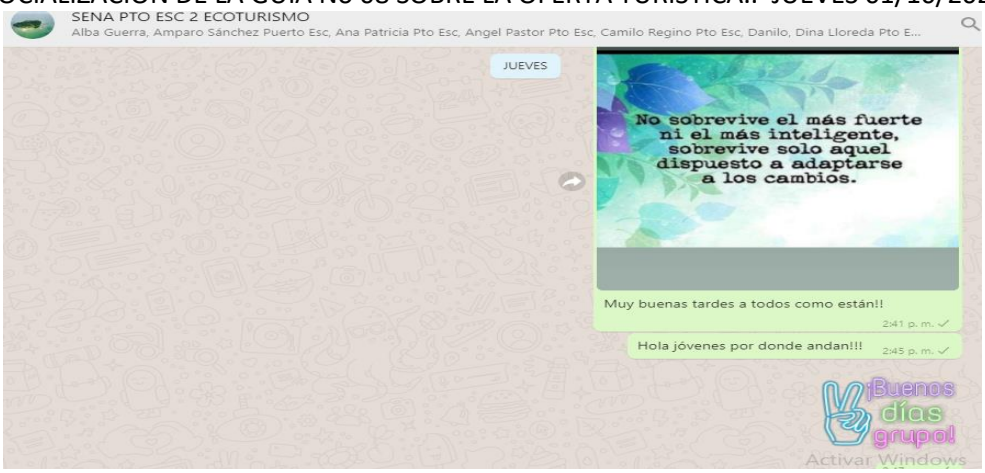


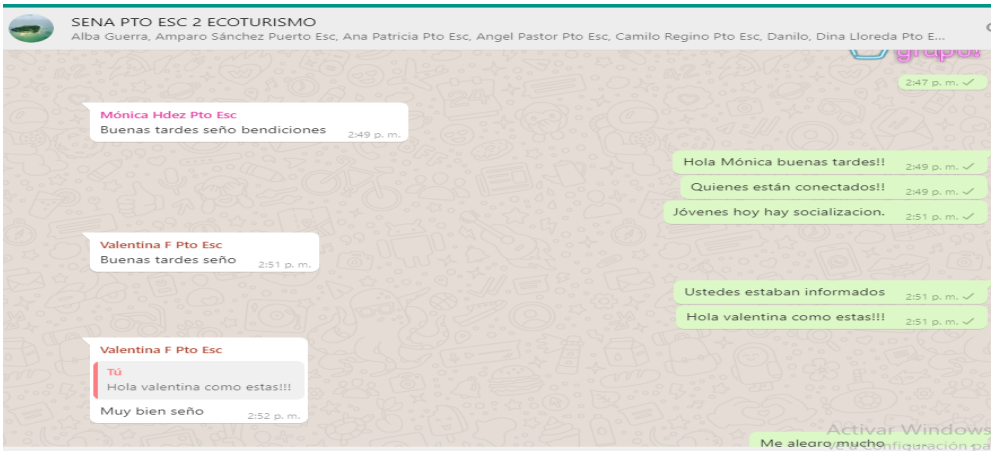
RETROALIMENTACION A LOS APRENDICES. MIERCOLES 23/09/2020

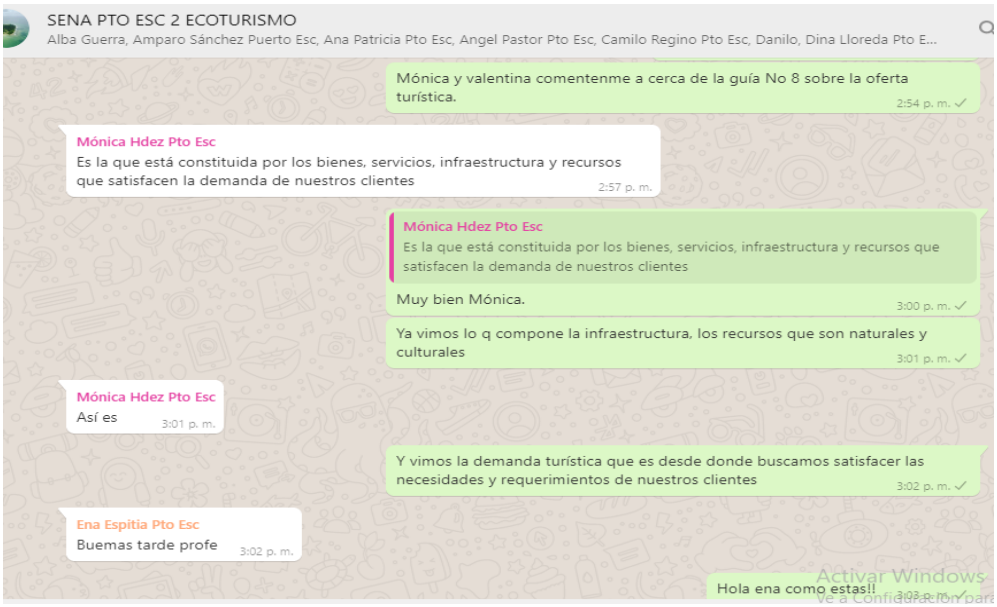


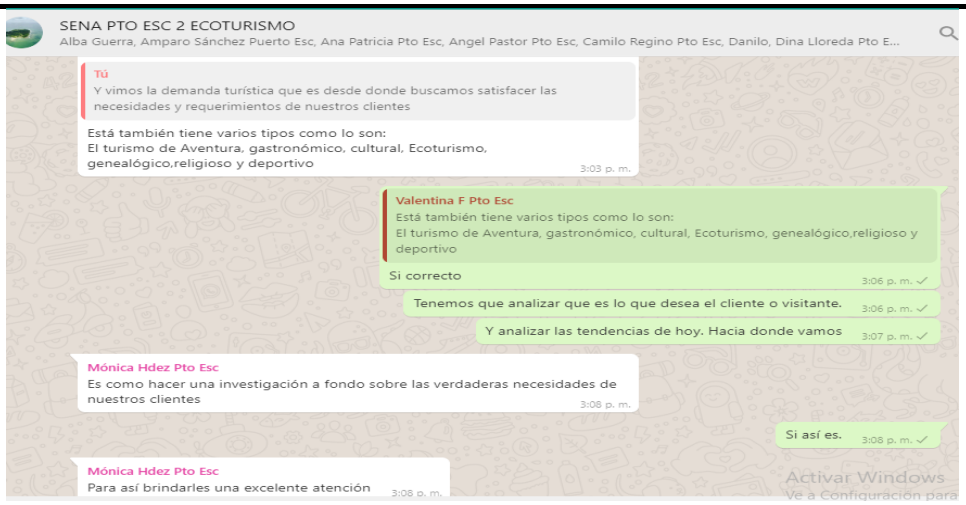


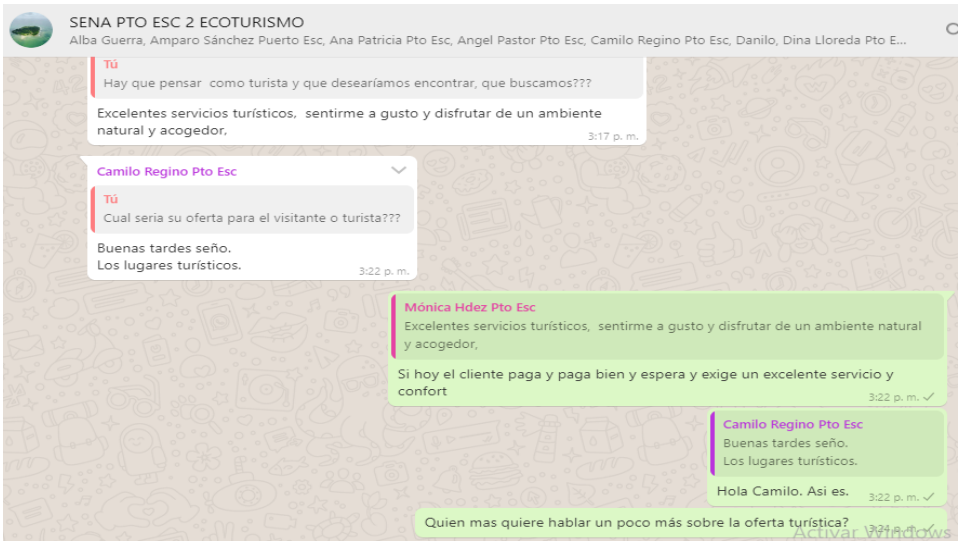
SOCIALIZACION DE LA GUIA No 08 SOBRE LA OFERTA TURISTICA.. JUEVES 01/10/2020

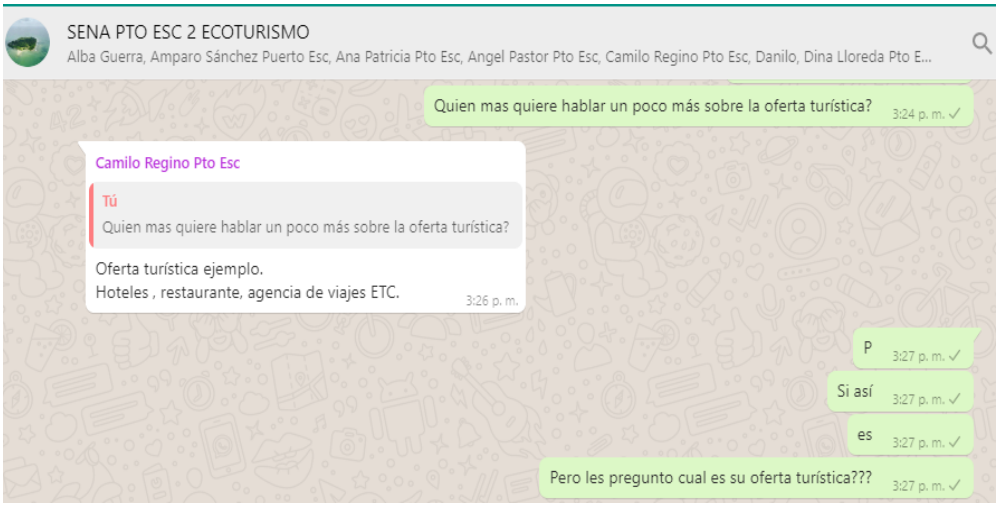


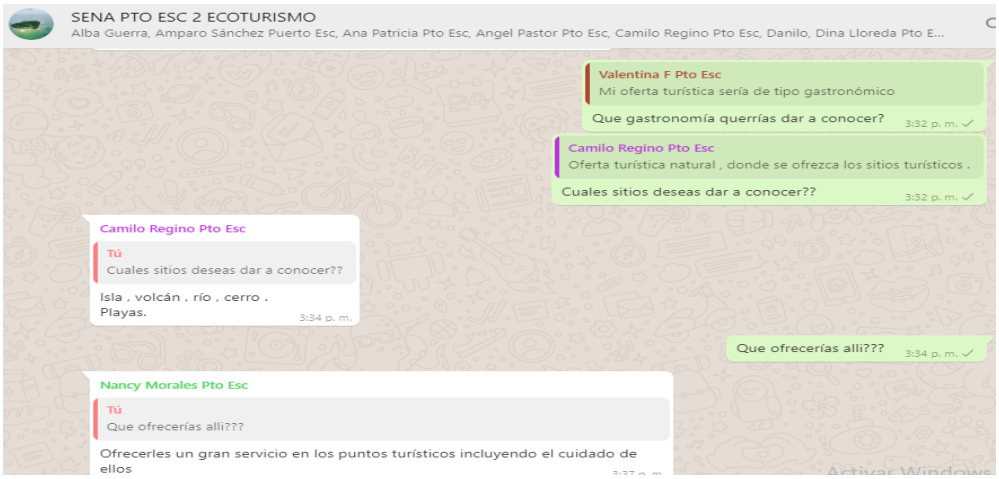


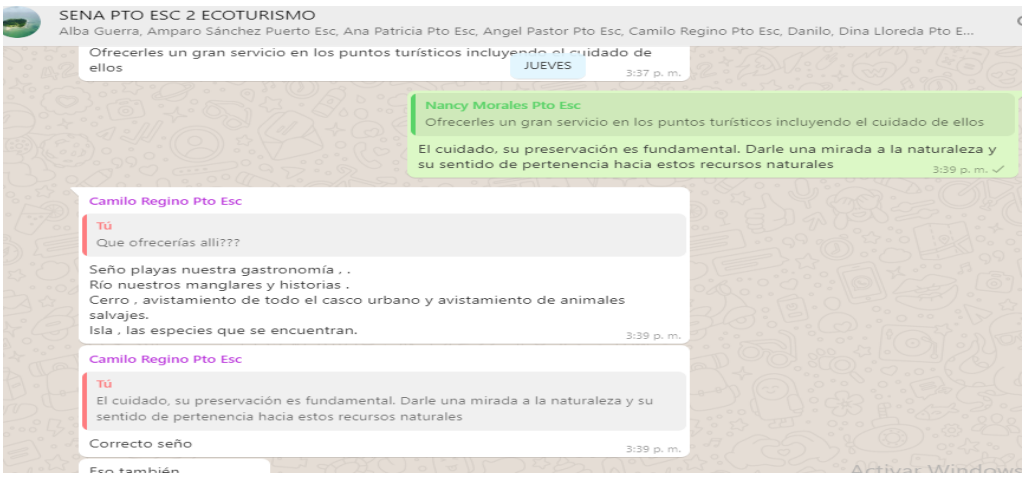


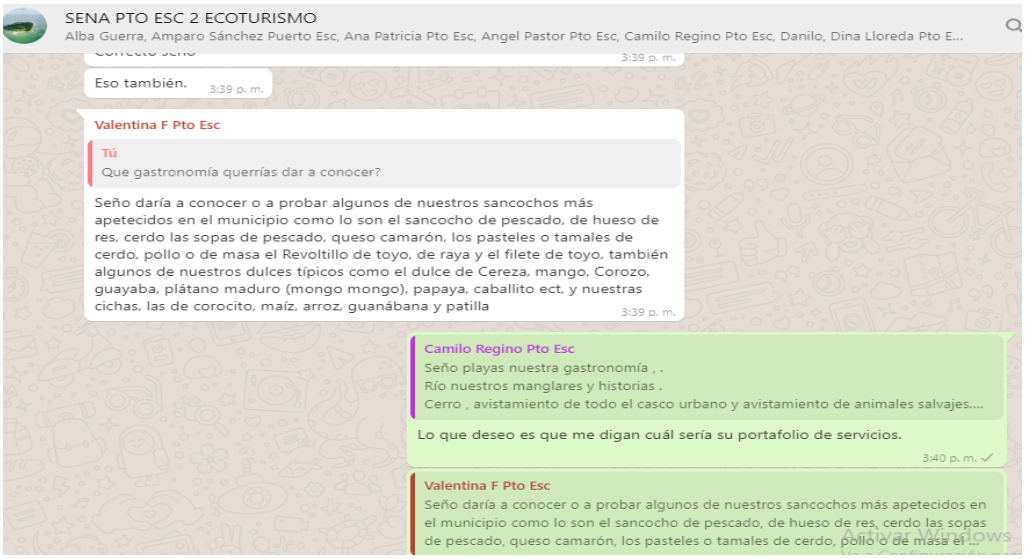

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Tú
Y vimos la demanda turística que es desde donde buscamos satisfacer las necesidades y requerimientos de nuestros clientes
Está también tiene varios tipos como lo son:
El turismo de Aventura, gastronómico, cultural, Ecoturismo, genealógico,religioso y deportivo
3:03 p. m.
Valentina F Pto Esc
Está también tiene varios tipos como lo son:
El turismo de Aventura, gastronómico, cultural, Ecoturismo, genealógico,religioso y deportivo
Si correcto
3:06 p. m.
Tenemos que analizar que es lo que desea el cliente o visitante.
3:06 p. m.
Y analizar las tendencias de hoy. Hacia donde vamos
3:07 p. m.
Mónica Hdez Pto Esc
Es como hacer una investigación a fondo sobre las verdaderas necesidades de nuestros clientes
3:08 p. m.
Si así es.
3:08 p. m.
Mónica Hdez Pto Esc
Para así brindarles una excelente atención
3:08 p. m.
Activar Windows

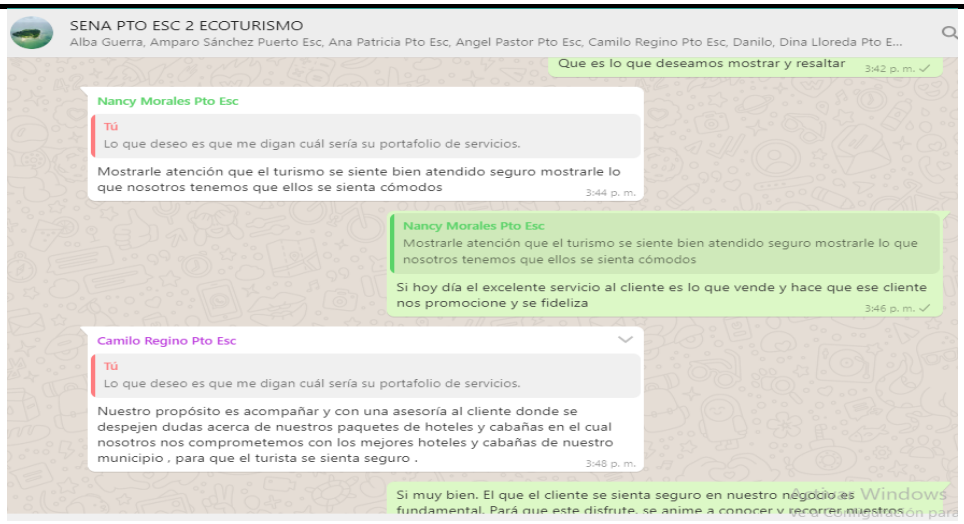

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Tú
Hay que pensar como turista y que desearíamos encontrar, que buscamos???
Excelentes servicios turísticos, sentirme a gusto y disfrutar de un ambiente natural y acogedor,
3:17 p. m.
Camilo Regino Pto Esc
Tú
Cual seria su oferta para el visitante o turista???
Buenas tardes seño.
Los lugares turísticos.
3:22 p. m.
Mónica Hdez Pto Esc
Excelentes servicios turísticos, sentirme a gusto y disfrutar de un ambiente natural y acogedor,
Si hoy el cliente paga y paga bien y espera y exige un excelente servicio y confort
3:22 p. m.
Camilo Regino Pto Esc
Buenas tardes seño.
Los lugares turísticos.
Hola Camilo. Asi es.
3:22 p. m.
Quien mas quiere hablar un poco más sobre la oferta turística?
Activar Windows

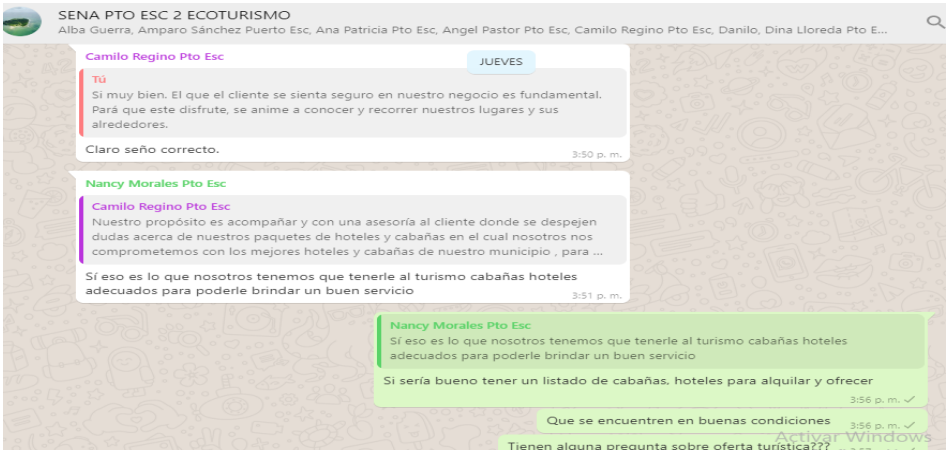

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Quien mas quiere hablar un poco más sobre la oferta turística?
3:24 p. m.
Camilo Regino Pto Esc
Tú
Quien mas quiere hablar un poco más sobre la oferta turística?
Oferta turística ejemplo.
Hoteles , restaurante, agencia de viajes ETC.
3:26 p. m.
P
3:27 p. m.
Si así
3:27 p. m.
es
3:27 p. m.
Pero les pregunto cual es su oferta turística???
3:27 p. m.

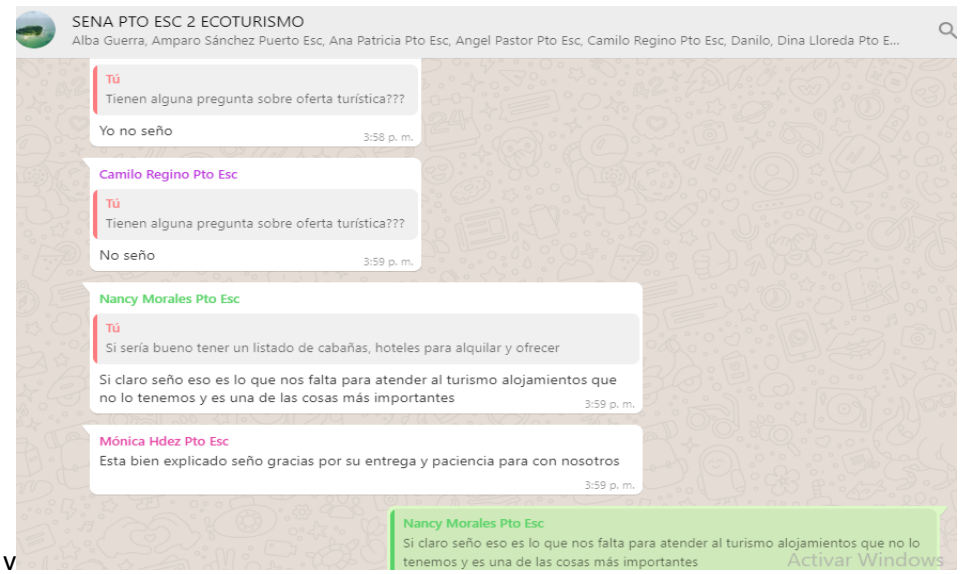

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Valentina F Pto Esc
Mi oferta turística sería de tipo gastronómico
Que gastronomía querrías dar a conocer? 3:32 p. m.
Camilo Regino Pto Esc
Oferta turística natural , donde se ofrezca los sitios turísticos .
Cuales sitios deseas dar a conocer?? 3:32 p. m.
Camilo Regino Pto Esc
Tú
Cuales sitios deseas dar a conocer??
Isla , volcán , río , cerro .
Playas. 3:34 p. m.
Que ofrecerías alli??? 3:34 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Tú
Que ofrecerías alli???
Ofrecerles un gran servicio en los puntos turísticos incluyendo el cuidado de ellos


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Ofrecerles un gran servicio en los puntos turísticos incluyendo el cuidado de ellos 3:37 p. m.
JUEVES
Nancy Morales Pto Esc
Ofrecerles un gran servicio en los puntos turísticos incluyendo el cuidado de ellos
El cuidado, su preservación es fundamental. Darle una mirada a la naturaleza y su sentido de pertenencia hacia estos recursos naturales 3:39 p. m.
Camilo Regino Pto Esc
Tú
Que ofrecerías alli???
Seño playas nuestra gastronomía , .
Río nuestros manglares y historias .
Cerro , avistamiento de todo el casco urbano y avistamiento de animales salvajes.
Isla , las especies que se encuentran. 3:39 p. m.
Camilo Regino Pto Esc
Tú
El cuidado, su preservación es fundamental. Darle una mirada a la naturaleza y su sentido de pertenencia hacia estos recursos naturales
Correcto seño 3:39 p. m.

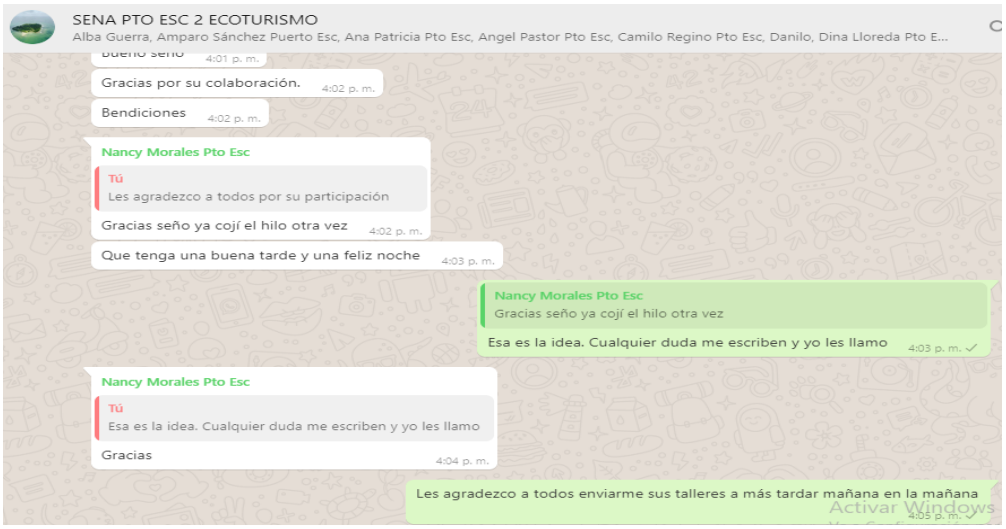

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Eso también. 3:39 p. m.
Valentina F Pto Esc
Tú
Que gastronomía querrías dar a conocer?
Seño daría a conocer o a probar algunos de nuestros sancochos más apetecidos en el municipio como lo son el sancocho de pescado, de hueso de res, cerdo las sopas de pescado, queso camarón, los pasteles o tamales de cerdo, pollo o de masa el Revoltillo de toyo, de raya y el filete de toyo, también algunos de nuestros dulces típicos como el dulce de Cereza, mango, Corozo, guayaba, plátano maduro (mongo mongo), papaya, caballito ect, y nuestras cichas, las de corocito, maíz, arroz, guanábana y patilla 3:39 p. m.
Camilo Regino Pto Esc
Seño playas nuestra gastronomía , .
Río nuestros manglares y historias .
Cerro , avistamiento de todo el casco urbano y avistamiento de animales salvajes....
Lo que deseo es que me digan cuál sería su portafolio de servicios. 3:40 p. m.
Valentina F Pto Esc
Seño daría a conocer o a probar algunos de nuestros sancochos más apetecidos en el municipio como lo son el sancocho de pescado, de hueso de res, cerdo las sopas de pescado, queso camarón, los pasteles o tamales de cerdo, pollo o de masa el


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Que es lo que deseamos mostrar y resaltar 3:42 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Tú
Lo que deseo es que me digan cuál sería su portafolio de servicios.
Mostrarle atención que el turismo se siente bien atendido seguro mostrarle lo que nosotros tenemos que ellos se sienta cómodos 3:44 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Mostrarle atención que el turismo se siente bien atendido seguro mostrarle lo que nosotros tenemos que ellos se sienta cómodos
Si hoy día el excelente servicio al cliente es lo que vende y hace que ese cliente nos promocione y se fideliza 3:46 p. m.
Camilo Regino Pto Esc
Tú
Lo que deseo es que me digan cuál sería su portafolio de servicios.
Nuestro propósito es acompañar y con una asesoría al cliente donde se despejen dudas acerca de nuestros paquetes de hoteles y cabañas en el cual nosotros nos comprometemos con los mejores hoteles y cabañas de nuestro municipio , para que el turista se sienta seguro . 3:48 p. m.
Si muy bien. El que el cliente se sienta seguro en nuestro negocio es fundamental. Pará que este disfrute, se anime a conocer y recorrer nuestros


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Camilo Regino Pto Esc
JUEVES
Tú
Si muy bien. El que el cliente se sienta seguro en nuestro negocio es fundamental. Pará que este disfrute, se anime a conocer y recorrer nuestros lugares y sus alrededores.
Claro seño correcto. 3:50 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Camilo Regino Pto Esc
Nuestro propósito es acompañar y con una asesoría al cliente donde se despejen dudas acerca de nuestros paquetes de hoteles y cabañas en el cual nosotros nos comprometemos con los mejores hoteles y cabañas de nuestro municipio , para ...
Sí eso es lo que nosotros tenemos que tenerle al turismo cabañas hoteles adecuados para poderle brindar un buen servicio 3:51 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Sí eso es lo que nosotros tenemos que tenerle al turismo cabañas hoteles adecuados para poderle brindar un buen servicio
Si sería bueno tener un listado de cabañas, hoteles para alquilar y ofrecer 3:56 p. m.
Que se encuentren en buenas condiciones 3:56 p. m.
Tienen alguna pregunta sobre oferta turística???


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Tú
Tienen alguna pregunta sobre oferta turística???
Yo no seño 3:58 p. m.
Camilo Regino Pto Esc
Tú
Tienen alguna pregunta sobre oferta turística???
No seño 3:59 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Tú
Si sería bueno tener un listado de cabañas, hoteles para alquilar y ofrecer
Si claro seño eso es lo que nos falta para atender al turismo alojamientos que no lo tenemos y es una de las cosas más importantes 3:59 p. m.
Mónica Hdez Pto Esc
Esta bien explicado seño gracias por su entrega y paciencia para con nosotros 3:59 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Si claro seño eso es lo que nos falta para atender al turismo alojamientos que no lo tenemos y es una de las cosas más importantes

V



ENVIO DE TALLERES POR PARTE DE LOS APRENDICES.

Guía #11

1. ¿La imagen o el nombre de la empresa es reconocida en la zona ?

No es reconocida porque aún no tenemos un reconocimiento público debido a que apenas estamos comenzando.

2. ¿Qué estrategias de comercialización utilizan ?

Por el momento ninguna .

3. ¿Cómo se evaluaría la atención que ofrecen los clientes ?

- Con encuestas .
- Tener contacto con ellos y dialogar.

4.¿Cuál sólido acceso tines a proveedores y distribuidores ?
Aún todavía no se tiene acceso con los proveedores hasta el momento.

5.¿ Sus competidores tienen algún socio estratégico el cual pueda causar problema en su empresa?
No debido que nuestro proyecto no está aún realizado .

6.¿ Qué porcentaje de su grupo de clientes objetivo abarcan la empresas competidoras ? Es esencial que identifique si el mercado está saturado o no.

Ventajas :
Tenemos muchas atracciones turísticas.

Desventaja:
no tenemos trasporte para llevar a los turistas a éstos lugares.

Ventajas:
Tenemos excelente gastronomía

Desventaja:
No contamos con alianzas con los restaurantes de la zona.

Guía # 10

Concepto y atributos de la idea de negocio de Ecoturismo.

Concepto de la idea de negocio : dar a conocer a los turistas lugares de rejalacion y aventuras , los harán olvidar de sus rutinas diarias.

Atributos de la idea de negocio.

- El contacto del turista con la naturaleza.
- Dar a conocer nuestra cultura .
- El contacto de los turistas con la población .

La idea de negocios que hemos adoptado en este grupo de trabajo es construir una finca agro turística a orillas del mar que preste servicios de hotelería a los turistas, comida típica de las diferentes regiones naturales de Colombia, sendero ecológico, zona infantil, es decir un espacio familiar y que además preste espacios para actividades corporativas que tenga convenio con la empresa de transporte público del municipio, con la máxima entidad de salud y preste servicios de lanchas para transporte a la isla, todo esto con el objetivo de brindar oportunidades de empleo a los nativos de Puerto Escondido

Cordialmente

Yeimy Luz Correa Arteaga

Ledys María Espitia Correa

Actividades a desarrollar

1. Luego de leer y analizar la guía sobre la oferta turística, van a investigar sobre:

* Cual es la oferta turística que se está ofreciendo en Colombia?

Tipos de turismo en Colombia

Ecoturismo, Hoteles, alojamiento, guía de viajes, gastronomía, atracciones turísticas, actividades turísticas, fotos, como llegar, ferias y fiestas, turismo y viajes, toda la información necesaria para planear unas vacaciones inolvidables en Colombia.

Colombia ocupa el segundo puesto en la lista de viajes de aventura.

La megadiversidad turística colombiana no sería posible sin las condiciones geográficas y culturales del país. Estas, sumadas al constante crecimiento y mejoría urbana y a un importante desarrollo en materia de salud y negocios, permiten que Colombia sea la solución para todos los tipos de turismo: de negocios, de aventura, de salud y cultural.

Puede ser clasificado de diversas formas, cada una de ellas orientada a una necesidad específica e incluso, puede ser identificado en función de más de una de sus características. A continuación vamos a nombrar algunas de las más destacadas:

Turismo de Aventura.

Diversidad de practicas como Rafting, kayak, parapente, canopy y rappel; trekking, paracaidismo, ciclismo y ciclomontañismo están en la lista de planes emocionantes que se viven en Colombia.

Colombia es un paí-s famoso por sus riquezas naturales, por su biodiversidad en fauna y flora, somos el segundo paí-s con mayor diversidad biológica. Gracias a la posición geográfica el paí-s cuenta con variedad de climas y ecosistemas.

Colombia tiene sitios con valor histórico invaluable. entre estas se encuentran santa marta, cartagena, bogotá, mompox (bolívar), tunja, villa de leyva y Popayán.

La diversidad cultural y climática del país le da origen a un menú variopinto de platos típicos que se extiende de La Guajira al Amazonas y del Pacífico a los Llanos Orientales.

Alrededor de Colombia usted encontrará culturas indígenas, mestizos, afrodescendientes, campesinos que hacen parte del mosaico cultural de Colombia. Al igual que los paisajes, las manifestaciones culturales en Colombia son infinitas...

Colombia ocupa el segundo puesto en la lista de viajes de aventura.

La mega diversidad turística colombiana no sería posible sin las condiciones geográficas y culturales del país. Estas, sumadas al constante crecimiento y mejoría urbana y a un importante desarrollo en materia de salud y negocios, permiten que Colombia sea la solución para todos los tipos de turismo: de negocios, de aventura, de salud y cultural.

Puede ser clasificado de diversas formas, cada una de ellas orientada a una necesidad específica e incluso, puede ser identificado en función de más de una de sus características. A continuación, vamos a nombrar algunas de las más destacadas:

Turismo de Aventura.

Diversidad de practicas como Rafting, kayak, parapente, canope y rappel; tracking, paracaidismo, ciclismo y ciclo montañismo están en la lista de planes emocionantes que se viven en Colombia.

Colombia es un paí-s famoso por sus riquezas naturales, por su biodiversidad en fauna y flora, somos el segundo paí-s con mayor diversidad biológica. Gracias a la posición geográfica el paí-s cuenta con variedad de climas y ecosistemas.

Colombia tiene sitios con valor histórico invaluable. entre estas se encuentran santa marta, Cartagena, Bogotá, mompox (bolívar), Tunja, villa de Leyva y Popayán.

La diversidad cultural y climática del país le da origen a un menú variopinto de platos típicos que se extiende de La Guajira al Amazonas y del Pacífico a los Llanos Orientales.

Alrededor de Colombia usted encontrará culturas indígenas, mestizos, afrodescendientes, campesinos que hacen parte del mosaico cultural de Colombia. Al igual que los paisajes, las manifestaciones culturales en Colombia son infinitas...

También conocido como arqueo turismo es una modalidad de viaje arqueológico para conocer riquezas culturales e históricas de sociedades antiguas. Este tipo de turismo permite visitar yacimientos, monumentos y museos...

La riqueza cultural y artística hace parte del patrimonio de Colombia; se encuentra en cualquier rincón del país. Este es un país en donde hay libertad para profesar cualquier culto o religión como contempla...

Playas de arena blanca, de color amarillo y hasta negro son opciones al buscar franjas tranquilas a la orilla del mar. Igualmente, tenemos sitios del interior con clima caliente. Trae el vestido de baño. Algunos destinos que debes visitar como Santa Marta, las islas de San Andrés y Providencia; Cartagena y las islas del Rosario; Capurgana. Una lista muy extensa cuando se trata de encontrar sitios para asolearse en Colombia...

* De los tipos de oferta turística cual cree usted que se da en su zona o cual cree usted que se podría desarrollar actualmente?

Actualmente, especial en el municipio de Puerto Escondido se podría desarrollar el eco turismo, turismo de playa, turismo gastronómico.

* Va a realizar un video corto de 2 minutos aproximadamente sobre el servicio turístico que usted quiere ofrecer. Este video lo pueden realizar con algunos de sus compañeros que vivan cerca, de forma corta y concisa. Lo van a enviar a cada grupo de WhatsApp para que todos los compañeros lo conozcan y lo socializamos.

GUIA No 11

¿La imagen o el nombre de la empresa es reconocida en la zona?

En el municipio de puerto escondido no hay ninguna empresa que ofrezca todos los servicios que planteamos ofrecería la nuestra

¿Qué estrategias de comercialización utilizan?

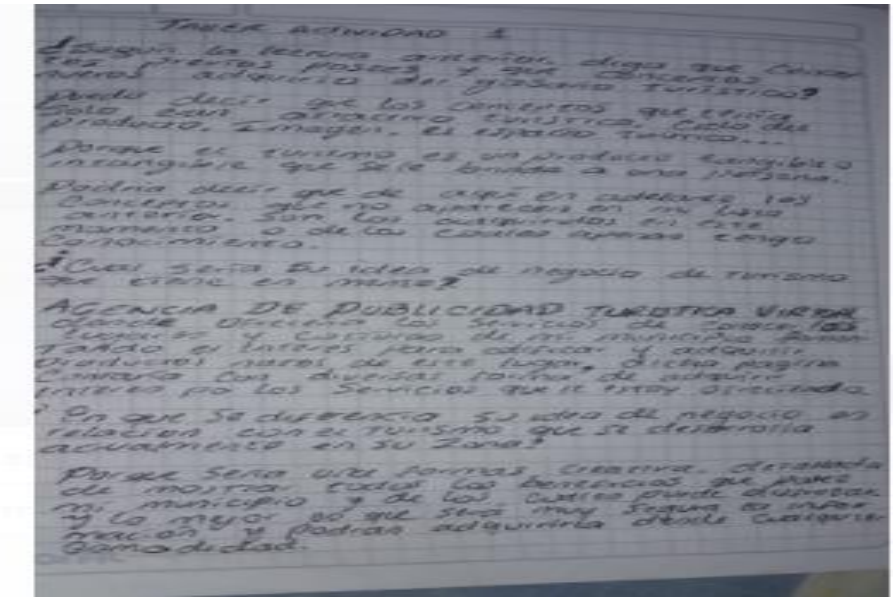
La estrategia sería utilizar las redes sociales y medios de comunicación local para promover el servicio y se ofrecerían paquetes promocionales para atraer a los turistas

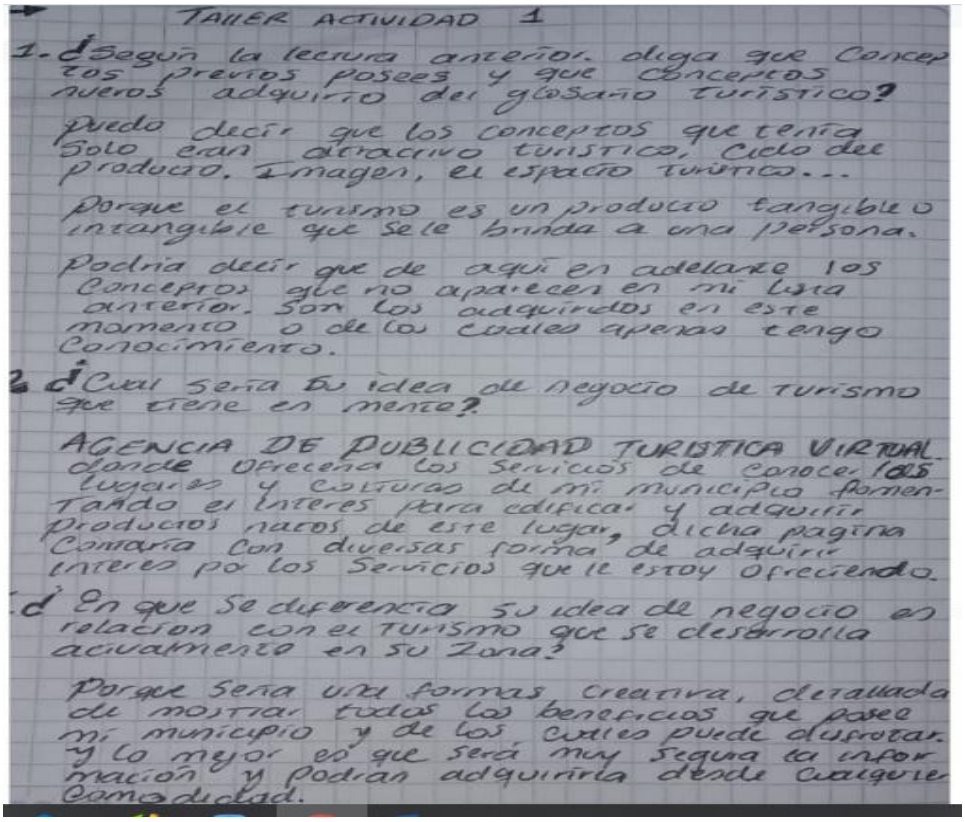
¿Cómo evaluaría la atención que ofrece a sus clientes?

Sería una atención personalizada, se individualizaría al cliente para poder suplir la necesidad de cada uno, actualmente en el municipio no se ofrece este tipo de beneficios

¿Cuán solido es el acceso que tiene proveedores y distribuidores?

A pesar de que las vías de acceso no están en optimo estado será un ingreso periódico, puesto que la ubicación geográfica del sitio donde se ofrecería el servicio lo permite





TALLER ACTIVIDAD 1

1. ¿Según la lectura anterior, diga que Conceptos previos poseés y que Conceptos nuevos adquirió del glosario turístico?

Puedo decir que los conceptos que tenía Solo eran atractivo turístico, Ciclo del producto, Imagen, el espacio turístico...

Porque el turismo es un producto tangible o intangible que se le brinda a una persona.

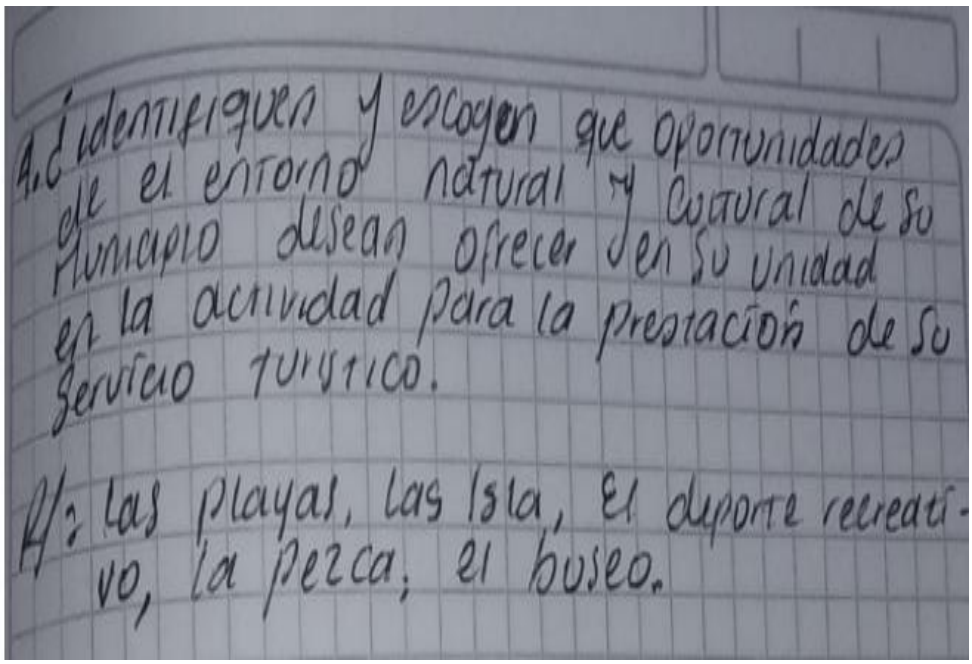
Podría decir que de aquí en adelante los Conceptos que no aparecen en mi lista anterior. Son los adquiridos en este momento o de los cuales apenas tengo Conocimiento.

2. ¿Cual sería su idea de negocio de turismo que tiene en mente?

AGENCIA DE PUBLICIDAD TURISTICA VIRTUAL donde Ofrecería los Servicios de conocer los lugares y Culturas de mi municipio fomentando el interes para edificar y adquirir Productos nacos de este lugar, dicha pagina Contaría Con diversas forma de adquirir interes por los Servicios que le estoy Ofreciendo.

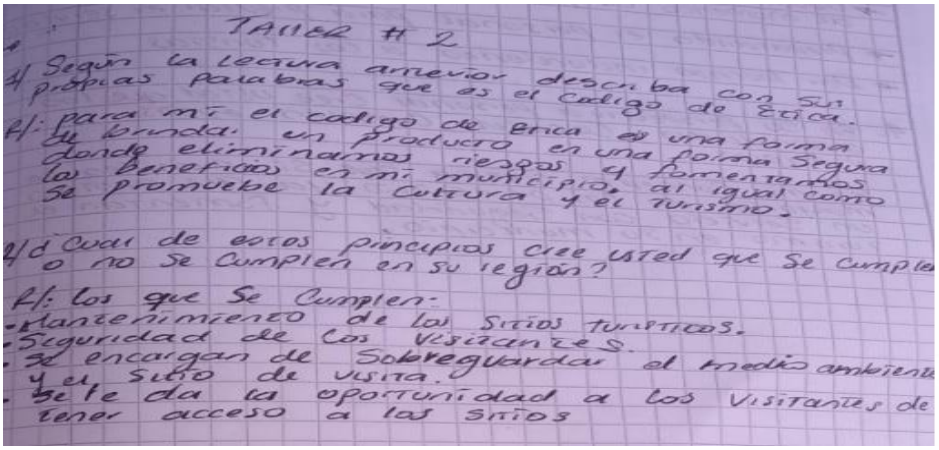
3. ¿En que se diferencia su idea de negocio en relacion con el turismo que se desarrolla actualmente en su Zona?

Porque sería una forma creativa, detallada de mostrar todos los beneficios que posee mi municipio y de los cuales puede disfrutar. y lo mejor es que será muy segura la información y podrían adquirirla desde cualquier Comodidad.



4. ¿Identifiquen y escojen que oportunidades del el entorno natural y Cultural de su Municipio desean ofrecer en su Unidad en la actividad para la prestación de su Servicio turistico.

R/: Las playas, las Isla, El deporte recreativo, la pezca, el buseo.



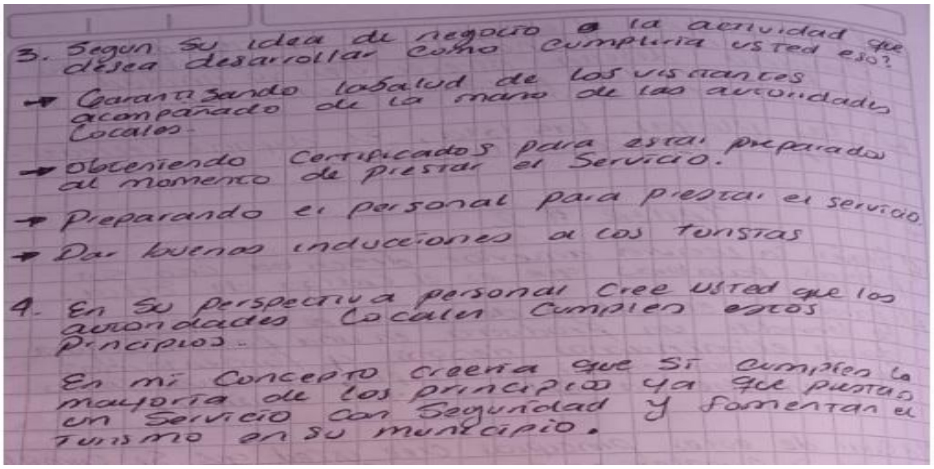
TALLER # 2

1/ Según la lectura anterior describa con sus propias palabras que es el codigo de Etica.

R/: para mí el codigo de etica es una forma de brindar un producto en una forma donde eliminamos riesgos y fomentamos los beneficios en mi municipio, al igual como se promueve la cultura y el turismo.

2/ ¿Cual de estos principios cree usted que se cumple o no se cumplen en su region?

R/: los que se cumplen:
- Mantenimiento de los sitios turisticos.
- Seguridad de los visitantes.
- Se encargan de sobreguardar el medio ambiente y el sitio de visita.
- Se le da la oportunidad a los visitantes de tener acceso a los sitios

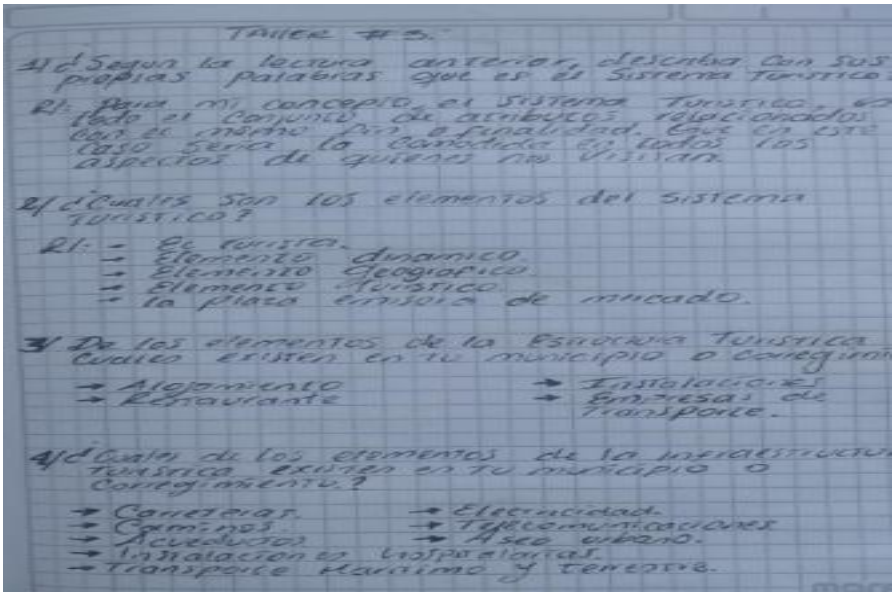


3. Segun su idea de negocio ¿la actividad que desea desarrollar como cumpliria usted esto?

- Garantizando la salud de los visitantes acompañado de la mano de las autoridades locales.
- Obteniendo certificados para estar preparados al momento de prestar el servicio.
- Preparando el personal para prestar el servicio.
- Dar buenas inducciones a los turistas

4. En su perspectiva personal cree usted que las autoridades locales cumplen estos Principios.

En mi concepto creeria que SI cumplen la mayoria de los principios ya que prestan un servicio con seguridad y fomentan el Turismo en su municipio.



TALLER # 3.

1/ ¿Segun la lectura anterior, describa con sus propias palabras que es el Sistema Turistico?

R/: Para mi concepto, el sistema Turistico, es todo el conjunto de atributos relacionados con el mismo fin o finalidad. Que en este caso sería la comodidad en todos los aspectos de quienes nos visitan.

2/ ¿Cuales son los elementos del sistema turistico?

R/:
- El turista.
- Elemento dinamico.
- Elemento Geografico.
- Elemento Turistico.
- La plaza emisora de mercado.

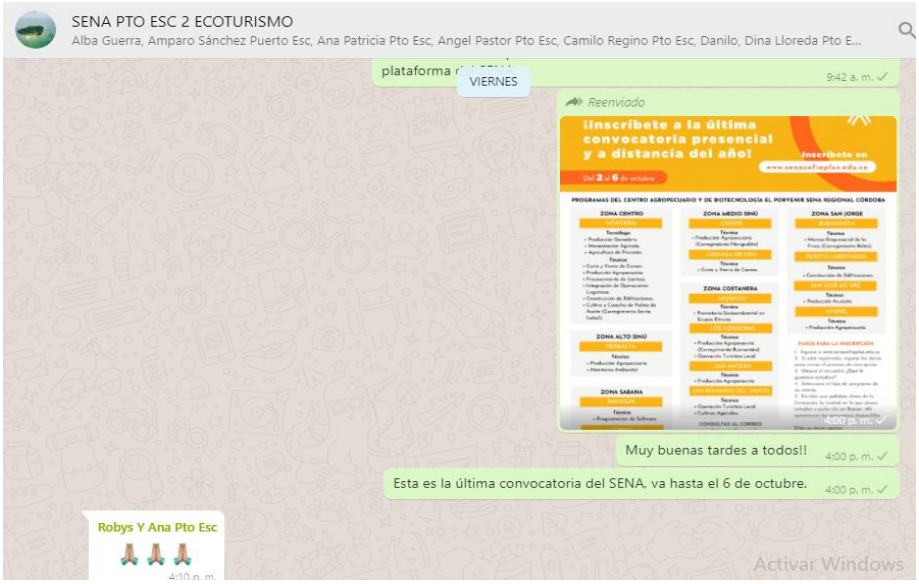
3/ De los elementos de la Estructura Turistica ¿Cuales existen en tu municipio o corregimiento?

- Alojamiento
- Restaurante
- Instalaciones
- Empresas de transporte.

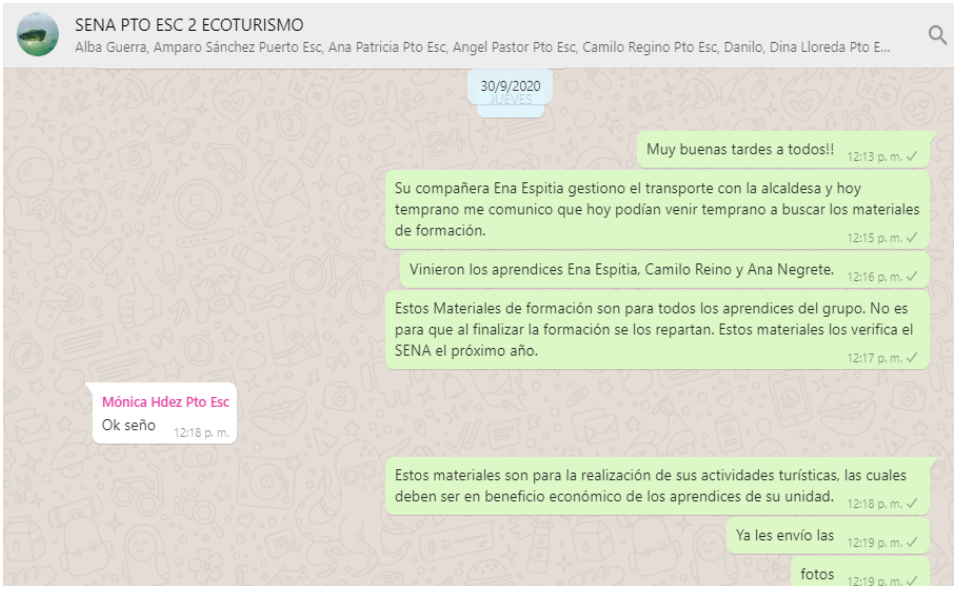
4/ ¿Cuales de los elementos de la infraestructura turistica existen en tu municipio o corregimiento?

- Carreteras.
- Caminos.
- Acueductos.
- Instalaciones hospitalarias.
- Transporte Maritimo y terrestre.
- Electricidad.
- Telecomunicaciones.
- Aseo urbano.

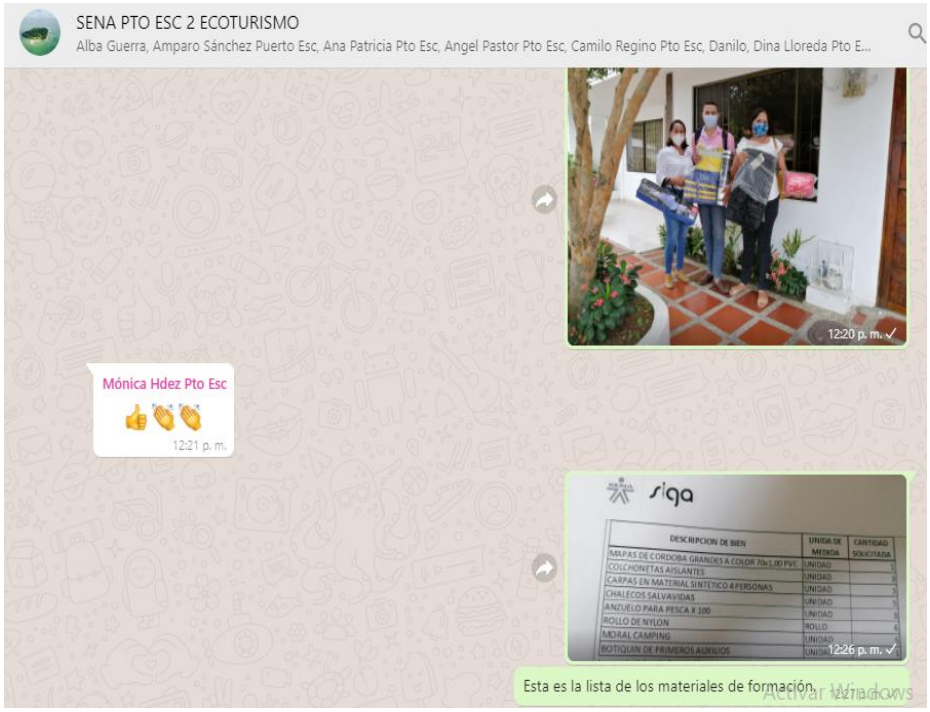
DANDO A CONOCER LA ULTIMA OFERTA EUCATIVA SENA 2020



ENTREGA DE LOS MATERIALES DE FORMACION A LOS APRENDICES JUAN CAMILO REGINO, ENA ESPITIA Y ANA NEGRETE EN REPRESENTACION DEL GRUPO, CON EL APOYO DE LA ALCALDIA PARA EL TRANSPORTE DE LOS MATERIALES.




SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
12:20 p. m.
12:20 p. m.


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
12:20 p. m.
Mónica Hdez Pto Esc
12:21 p. m.
siga
DESCRIPCION DE BIEN
UNIDAD DE MEDIDA
CANTIDAD SOLICITADA
MAPAS DE CORDOBA GRANDES A COLOR 70x1.00 PVC
UNIDAD
COLCHONETAS AISLANTES
UNIDAD
CARPAS EN MATERIAL SINTETICO 4 PERSONAS
UNIDAD
CHALECOS SALVAVIDAS
UNIDAD
ANZUELO PARA PESCA X 100
UNIDAD
ROLLO DE NYLON
ROLLO
MORAL CAMPING
UNIDAD
BOTIQUIN DE PRIMEROS AUXILIOS
UNIDAD
12:26 p. m.
Esta es la lista de los materiales de formación.

/10

SENA Emprende Rural

SENA

I

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA :	07/10/2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
CÓDIGO DE FICHA:	2080476
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	SAN ANTERO – CABECERA MUNICIPAL.
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	HERMES BARROSO
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	312662972G
MEDIO DE CONTACTO USADO:	GRUPO DE WHATSAP, LLAMADAS TELEFONICAS, CORREO ELECTRONICO.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

-

Competencia desarrollada:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	EJECUTAR LAS ACTIVIDADES TURISTICAS PLANEADAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS, PROTOCOLOS, DE SERVICIO, PRINCIPIOS ETICOS Y DE RSPONSABIIDAD.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	A TRAVES DE GUIAS DE TRABAJO ENVIADAS A LOS APRENDICES POR EL GRUPO DE WHATSAPP Y COREOS, LOS APRENDICES VAN DESARROLLANDO SU IDEA DE NEGOCIO Y VAN ENVIANDO COMO EVIDENCIAS SUS TRABAJOS POR WHATSAPP O CORREOS. VAN DESPEJANDO DUDAS ESCRIBIENDOME A MI WHATSAPP Y YO LES LLAMO Y EXPLICO MAS AMPLIAMENTE, LES ANEXO VIDEOS CORTOS SOBRE LA TEMATICA. ESTA SEMANA SE TRABAJO LA GUIA No 20 SOBRE COMPLEMENTOS DEL SERVICIO TURISTICO.
Observaciones:	Consideraciones especiales relevantes al momento de desarrollar la actividad de aprendizaje.

EVIDENCIAS: capturas de las pantallas. Tener en cuanta que estas debentener buen tamaño, ser claras y legibles

PANTALLAZOS DIA LUNES 28/09/2020 FICHA 2080476 SAN ANTERO. ENVIO GUIA No 20 SOBRE COMPLEMENTOS DEL SERVICIO TURISTICO. SE LES ENVIAN AUDIOS DANDO LA INTRODUCCION Y EXPLICAACION DE LA TEMATICA.

GUÍA DE TRABAJO NO 20

Nombre del Programa de formación:	**EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.**
Competencia:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultado de Aprendizaje:	PROPONER ACCIONES DE MEJORA A LAS ACTIVIDADES TURISTICAS DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DE VALIDACION.
Instructora:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
Cellular:	3006776588
Correo:	duenassoto@hotmail.com
Tema de Conocimiento:	COMPLEMENTOS DEL SERVICIO TURISTICO.

REFLEXION



"El secreto del cambio es enfocar toda tu energía, no en luchar contra lo viejo, sino en construir lo nuevo"

COMPLEMENTOS DEL SERVICIO TURISTICO

Por ÚLTIMO, quisiéramos comentarle que existe una serie de elementos que mejoran la calidad del producto turístico, por cuanto lo complementan y contribuyen a desarrollar un servicio más integral. Entre alguno de esos complementos, le mencionamos:

Experiencia turística

- La comunidad anfitriona debiese tener ALGÚN tipo de capacidades para atender a los turistas que visitan la zona. En general debiesen presentar una buena recepción y trato ameno. Además de poseer información básica sobre la oferta de productos y servicios turísticos, lo cual le permite orientar y planificar la estadía de los visitantes en la zona

Proveeduría

- Para ofrecer el servicio y producto que se desea en ocasiones se necesita de colaboradores u otras empresas que proveen servicios complementarios.
- A modo de ejemplo, si usted realiza un tour en un vehículo con un grupo de turistas, puede contar con la colaboración de otra empresa que le rodea la alimentación a sus pasajeros.

Encadenamiento productivo

- El producto que se diseña debe poder integrarse a paquetes de viaje mayores que el turista realiza. En estos paquetes participan otros empresarios referentes de la localidad, con lo que se deben convenir y organizar de manera de ofrecer soluciones al visitante. No todo lo que el visitante requiere puede ser aportado por una empresa, por lo que la colaboración encadenamiento se vuelven determinantes. Son necesarias alianzas estratégicas con otros servicios y negocios.
- Por ejemplo, una empresa que ofrece recorridos turísticos en caballo por un parque de naturaleza, debe establecer convenios con la entidad encargada del parque para poder realizar su actividad.

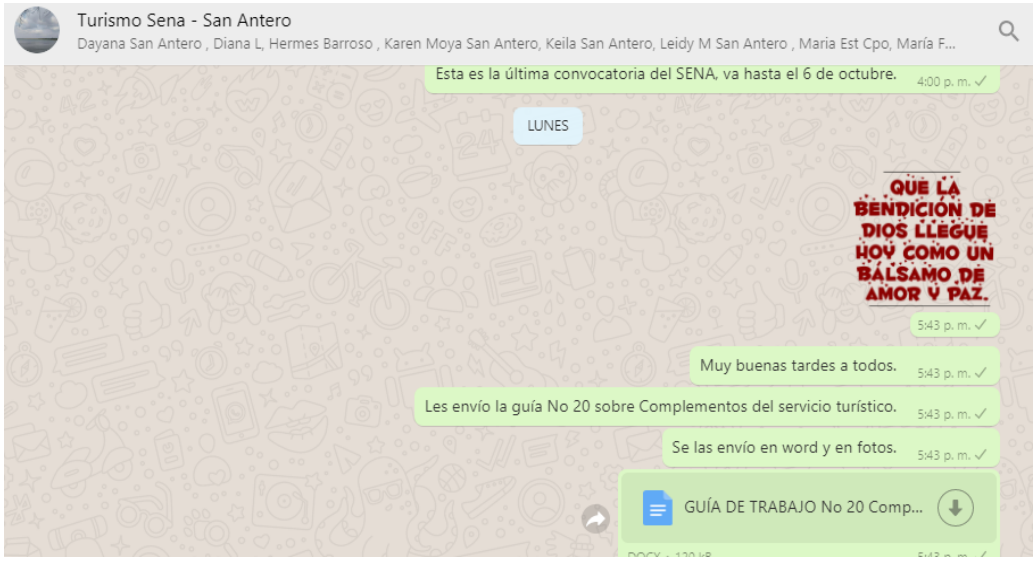
Infraestrcutura y equipamiento del territorio

- El territorio debe presentar un conjunto de infraestructura y equipamento que satisfaga parte de las necesidades de los turistas.
- Por ejemplo: el territorio debiese tener carreteras para el desplazamiento, agua potable, luz eléctrica, sistema de transporte, sistemas bancarios y comerciales, servicios de salud y seguridad, enre otros.

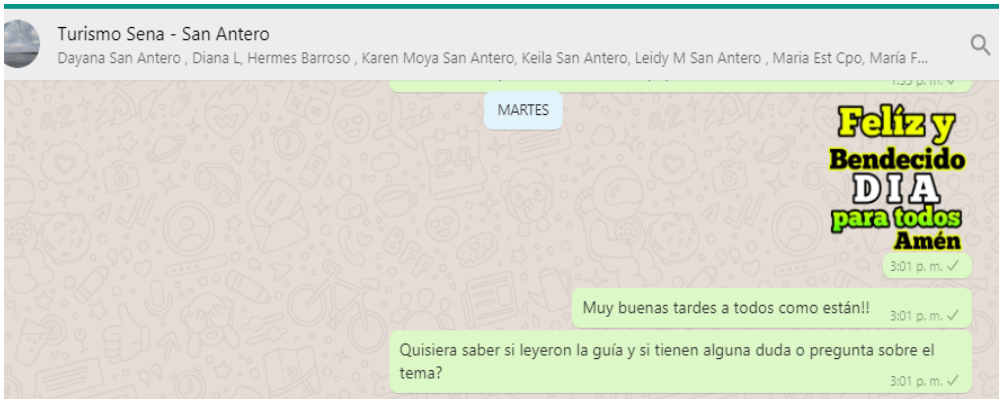
ACTIVIDADES A REALIZAR:

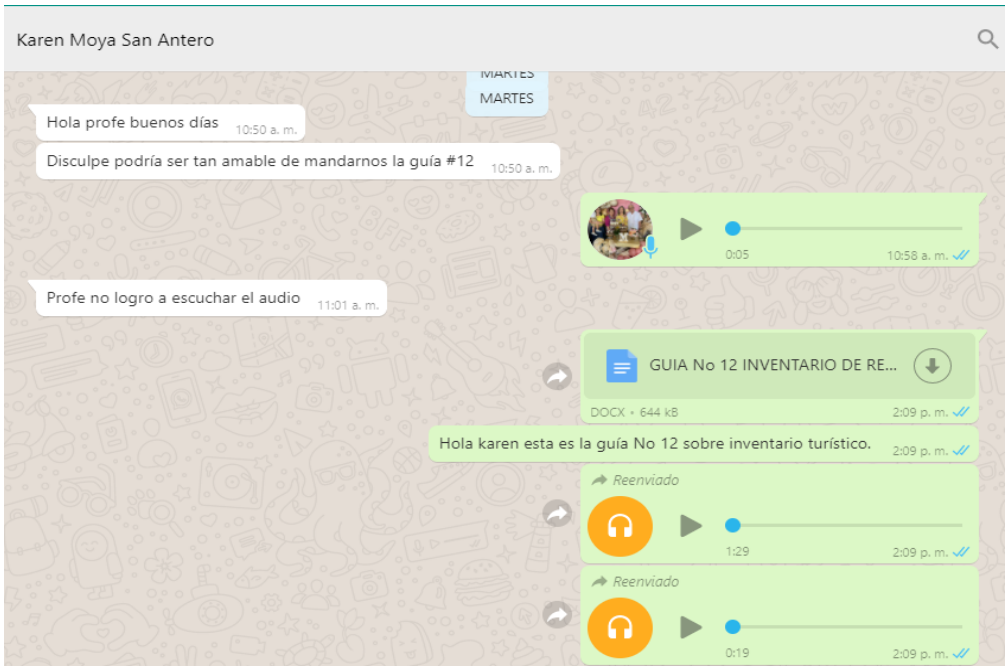
1. Luego de leer la guía van hacer un análisis detallado de su negocio y van a plasmar en un cuadro similar cuales sería su experiencia turística, quienes serían sus proveedores, con que otras empresas realizarían encadenamiento productivo y en qué condiciones se encuentra la infraestructura y el equipamiento del territorio. Les agradezco que lo hagan lo más completo posible.

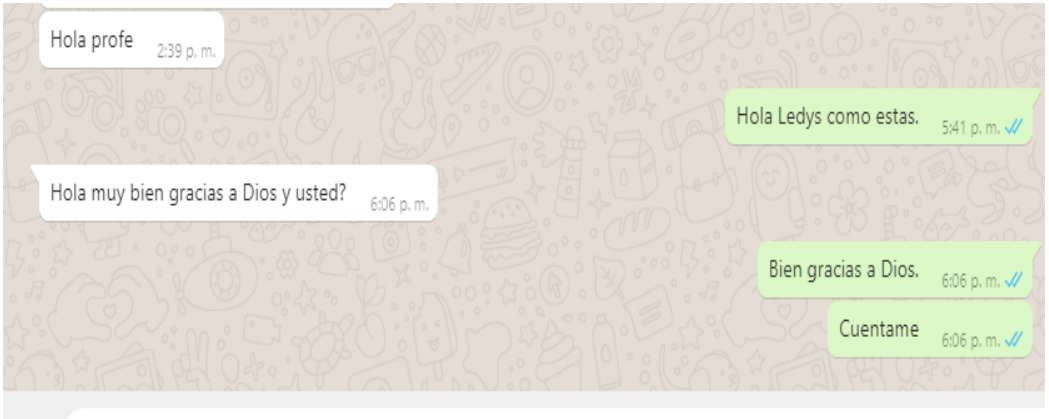
CUIDENSE MUCHO!! **¡BENDICIONES!!!**

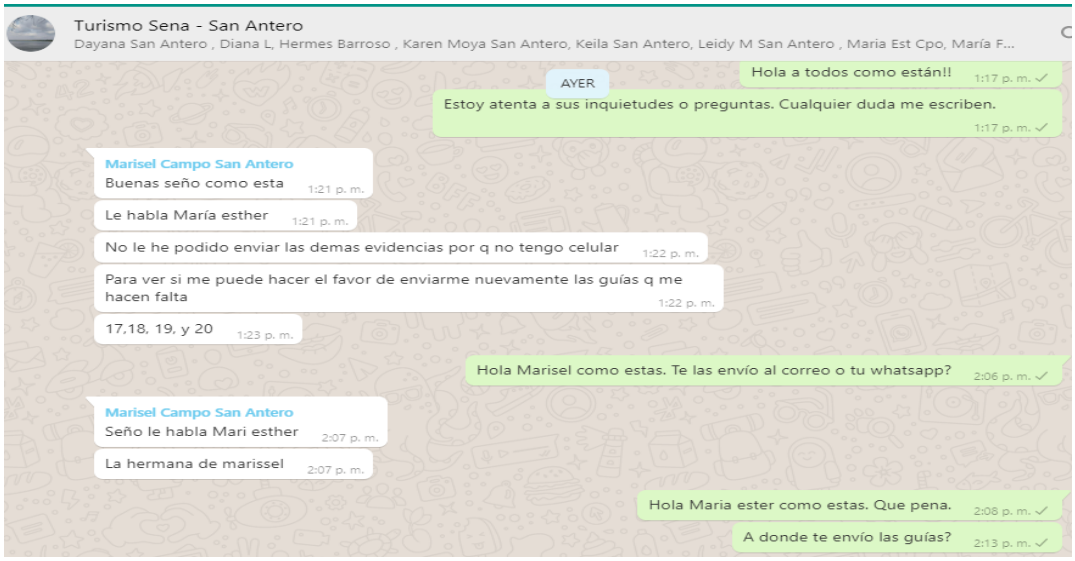


OFRECIENDO RETROALIMENTACION A LOS APRENDICES. MARTES 06/10/2020









ENVIO DE TALLERES POR PARTE DE LOS APRENDICES.

EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURÍSTICAS EN ESPACIOS NATURALES

TALLAR N° 18

INSTRUCTORA:

MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO

COMPETENCIA

DISEÑAR PROGRAMAS TURÍSTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE

TEMA

FIJACION DE PRECIO

INTEGRANTES:

ANI LUZ BLANQUICET

JESUS MANUEL MORELO DIAZ

KAREN MARGARITA MOYA ROSALES

LEYDI MESTRA GALEANO

SAN ANTERO CORDOBA

06 DE OCTUBRE DEL 2020

GUIA N° 18

1. Luego de leer y analizar la temática deben ampliar un poco sus conocimientos, por lo cual van a investigar los siguientes conceptos y los van a explicar según lo que han comprendido.

   a) Inflación: es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país durante un periodo de tiempo sostenido, normalmente un año. cuando el nivel generar de precios sube, con cada unidad de moneda se adquieren menos bienes y servicios.

   b) Deflación: es el exceso de oferta que puede provocar una disminución generalizada de precios o una recesión económica. Es decir, Las empresas o prestadores de servició se ven obligados a reducir los precios para poder vender la producción.

   c) Ley de oferta y demanda: es el principio básico sobre el que se basa una economía de mercado. Esté principio refleja la relación que existe entre la demanda de un producto y la cantidad ofrecida de ese producto teniendo en cuenta el precio al que se vende el producto.

   d) Monopolio: es una estructura de mercado donde existe un único oferente de cierto bien o servicio, es decir, una sola empresa domina todo el mercado de oferta.

   e) Costo variable: también conocidos como coste variable, son aquellos costos que varían de acuerdo con la producción que se desarrolla en una empresa o organización, es decir, con la cantidad0 de bienes y o servicio que se estén produciendo.

   f) Costo fijos: es aquel que es independiente de la actividad de producción de una empresa; es decir, representa un gasto invariable al menos, durante un cierto periodo en relación a la cantidad de bienes o servicios logrados durante un espacio de tiempo determinado.

   g) Margen de contribución: es la diferencia entre el volumen de venta de la empresa y los costos variables que se han asumido para producir dichas ventas. De esta manera, el margen de contribución son los beneficios de cualquier empresa, solo teniendo en cuenta los costos variables, no los costos fijos.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA

EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURÍSTICAS EN ESPACIOS NATURALES

TALLAR N° 19

INSTRUCTORA:

MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO

COMPETENCIA

DISEÑAR PROGRAMAS TURÍSTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE

TEMA

DISTRIBUCIÓN DEL SRVICIO TURISTICO

INTEGRANTES:

ANI LUZ BLANQUICET

JESUS MANUEL MORELO DIAZ

KAREN MARGARITA MOYA ROSALES

LEYDI MESTRA GALEANO

GUIA N° 19

1. Investigué o amplié un poco más sus conocimientos sobre.

   - **posicionamiento de un producto o servicio turístico:** es el lugar que ocupa el producto turístico en la mente del consumidor atendiendo a un numero de atributos fundamentales, los cuales pueden ser tangibles o intangibles.

   - **sobre distribución de un producto o servicio turístico:** es una estructura de negocios y de organizaciones interdependientes que va desde el punto del origen del producto hasta el consumidor y esta formado por personas y compañías que intervienen en la transferencia de la propiedad de un producto, a medidas que este pasa del fabricante al consumidor final o al usuario industrial.

2. En esta actividad usted deberá analizar e identificar como o con cuales empresas turísticas podrá usted insertar su producto o servicio en el mercado. cómo le pueden ayudar a darse a conocer.

   Con la agencia de turismo ya, que estas pueden darnos a conocer al incluir en sus paquetes nuestros servicios de ciclopaseo.

3. Identifique de qué manera usted podrá lograr distribuir su servicio turístico teniendo en cuenta la cadena comercial.

   Puede realizarse en forma directa atreves, de las redes sociales o indirectas con articulación de la agencia de turismo y con la zona hotelera del municipio de san antero.

SEVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA

EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES

TALLER N° 13

INSTRUCTORA:

MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO

COMPETENCIA:

DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CORFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE

TEMA:

SISTEMA TURISTICO

INTEGRANTE:

LEYDI MESTRA GALEANO

JESUS MORELO

KAREN MOYA

ANI LUZ BLANQUICET

SAN ANTERO

ACTIVIDADES A DESARROLLAR:

Para identificar a sus clientes objetivo, pregúntese por las características que poseen:

- ¿Qué edad promedio tienen? Cualquier edad del ciclo vital
- ¿Cuál es su Género? Femenino y masculino público abierto
- ¿Cuál es su Nacionalidad? Sean del interior o exterior del país
- ¿En qué nivel socioeconómico se encuentran? Va dirigido a cualquier nivel socioeconómico
- ¿Cuál es su nivel educacional?
- ¿Viajan en grupo o solos (Ej. Parejas, grupos de amigos, familias, etc.)?

El mercado principal de nuestro servicio se encuentra en el interior del país que visita la zona, así mismo también este servicio se ofrece no solo a visitantes si no, a personas de la misma comunidad interesadas en aprovechar el tiempo en este tipo de servicio. Nuestros clientes son hombres y mujeres que puedan utilizar el servicio en grupos familiares, grupos empresariales, grupos de amigos, en pareja o individuales que se encuentren en cualquier edad del ciclo vital. A nuest5ro servicio pueden acceder personas de cualquier nivel social ya que la accesibilidad de precios así lo permite.

ACTIVIDADES A DESARROLLAR.

TALLER N° 16

(Ctrl)

1. Luego de leer la guía, analice cuales son los componentes de su servicio turístico.

Tenga en cuenta su servicio turístico y aplique cada uno de los 6 componentes que estudiamos.

COMPONENTES BASICOS DEL SERVICIO TURISTICO

- **Clasificación de los atractivos turísticos que utilizará**: en nuestra propuesta a desarrollar se ven como indispensables la clasificación de atractivos turísticos que se utilizaran, ya que son ellos el principal atractivo de nuestra oferta.

- **Programa de operaciones**: nuestro servicio operara en diferentes horarios del día, se ofrecerá horarios específicos para planes a aliados ofrecedores de nuestro servicio (hoteles) tendrán horarios tales como: ciclo paseo para parejas 4:00 pm, ciclo paseo en familia 9:00 am, ciclo paseo saludable 6:00 am, cabe resaltar que para grupos de turistas el servicio estará disponible en este rango de horarios, 6:00am a 4:00pm.

- **Infraestructura y equipamiento**: para la infraestructura y equipamiento de nuestra idea de trabajo son necesarias (bicicletas, bodega para guardarla)

- **Capacidades y requerimiento técnicos del servicio**: serán necesarios los recursos humanos para prestar el servicio, tales como guías turísticos, vendedores del servicio, administrador.

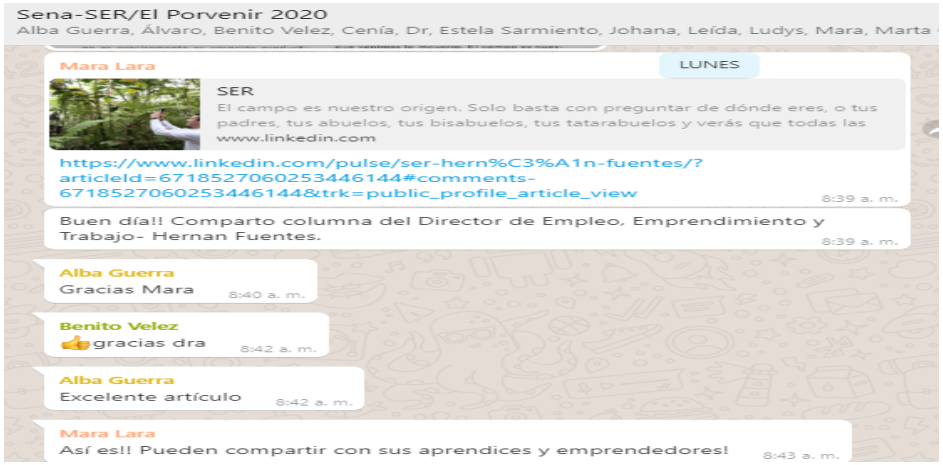
- **Temporadas de operación**: la idea es que el servicio se esté ofreciendo siempre a usuarios y turistas, aunque sean evidentes el incremento de servicio en temporadas altas (vacaciones)

- **Alianzas estratégicas**: se establecerán convenios con el fin de prestar un servicio óptimo y completo, por eso nuestras alianzas estratégicas van acompañadas con agencias de turismo y hoteles para que nuestro servicio sea incluido dentro de los planes que se ofrezcan en nuestro municipio.

DANDO A CONOCER ALIANZA ALCALDIA MONTERIA SENA. PACTO POR LA RURALIDAD.



ARTICULO DIRECTOR NACIONAL DE FORMACION.



INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	08/10/2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
CÓDIGO DE FICHA:	2081188
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	CIENAGA DE ORO – CORREGIMIENTO DE BERASTEGUI.
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	MIGUEL BEDOYA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3127263609
MEDIO DE CONTACTO USADO:	GRUPO DE WHATSAP, LLAMADAS TELEFONICAS, CORREO ELECTRONICO.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

-

Competencia desarrollada:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	EJECUTAR LAS ACTIVIDADES TURISTICAS PLANEADAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS, PROTOCOLOS, DE SERVICIO, PRINCIPIOS ETICOS Y DE RSPONSABIIDAD.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas: ESTA SEMANA SE TRABAJO LA GUIA No 13 SOBRE EL CLIENTE TURISTICO	A TRAVES DE GUIAS DE TRABAJO ENVIADAS A LOS APRENDICES POR EL GRUPO DE WHATSAPP Y COREOS, LOS APRENDICES VAN DESARROLLANDO SU IDEA DE NEGOCIO Y VAN ENVIANDO COMO EVIDENCIAS SUS TRABAJOS POR WHATSAPP O CORREOS. VAN DESPEJANDO DUDAS ESCRIBIENDOME A MI WHATSAPP Y YO LES LLAMO Y EXPLICO MAS AMPLIAMENTE, LES ANEXO VIDEOS CORTOS SOBRE LA TEMATICA. ESTA SEMANA SE TRABAJO LA GUIA No 20 SOBRE COMPLEMENTOS DEL SERVICIO TURISTICO.
Observaciones:	

EVIDENCIAS: capturas de las pantallas. Tener en cuanta que estas debentener buen tamaño, ser claras y legibles.

PANTALLAZOS DIA LUNES 05/10/2020 FICHA 2081188 CIENAGA DEORO – BERASTEGUI.

GUÍA DE TRABAJO NO 20

Nombre del Programa de formación:	**EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.**
Competencia:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultado de Aprendizaje:	PROPONER ACCIONES DE MEJORA A LAS ACTIVIDADES TURISTICAS DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DE VALIDACION.
Instructora:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
Cellular:	3006776588
Correo:	duenassoto@hotmail.com
Tema de Conocimiento:	COMPLEMENTOS DEL SERVICIO TURISTICO.

REFLEXION



"El secreto del cambio es enfocar toda tu energía, no en luchar contra lo viejo, sino en construir lo nuevo"

COMPLEMENTOS DEL SERVICIO TURISTICO

Por ÚLTIMO, quisiéramos comentarle que existe una serie de elementos que mejoran la calidad del producto turístico, por cuanto lo complementan y contribuyen a desarrollar un servicio más integral. Entre alguno de esos complementos, le mencionamos:

Experiencia turística

- La comunidad anfitriona debiese tener ALGÚN tipo de capacidades para atender a los turistas que visitan la zona. En general debiesen presentar una buena recepción y trato ameno. Además de poseer información básica sobre la oferta de productos y servicios turísticos, lo cual le permite orientar y planificar la estadía de los visitantes en la zona

Proveeduría

- Para ofrecer el servicio y producto que se desea en ocasiones se necesita de colaboradores u otras empresas que proveen servicios complementarios.
- A modo de ejemplo, si usted realiza un tour en un vehículo con un grupo de turistas, puede contar con la colaboración de otra empresa que le rodea la alimentación a sus pasajeros.

Encadenamiento productivo

- El producto que se diseña debe poder integrarse a paquetes de viaje mayores que el turista realiza. En estos paquetes participan otros empresarios referentes de la localidad, con lo que se deben convenir y organizar de manera de ofrecer soluciones al visitante. No todo lo que el visitante requiere puede ser aportado por una empresa, por lo que la colaboración encadenamiento se vuelven determinantes. Son necesarias alianzas estratégicas con otros servicios y negocios.
- Por ejemplo, una empresa que ofrece recorridos turísticos en caballo por un parque de naturaleza, debe establecer convenios con la entidad encargada del parque para poder realizar su actividad.

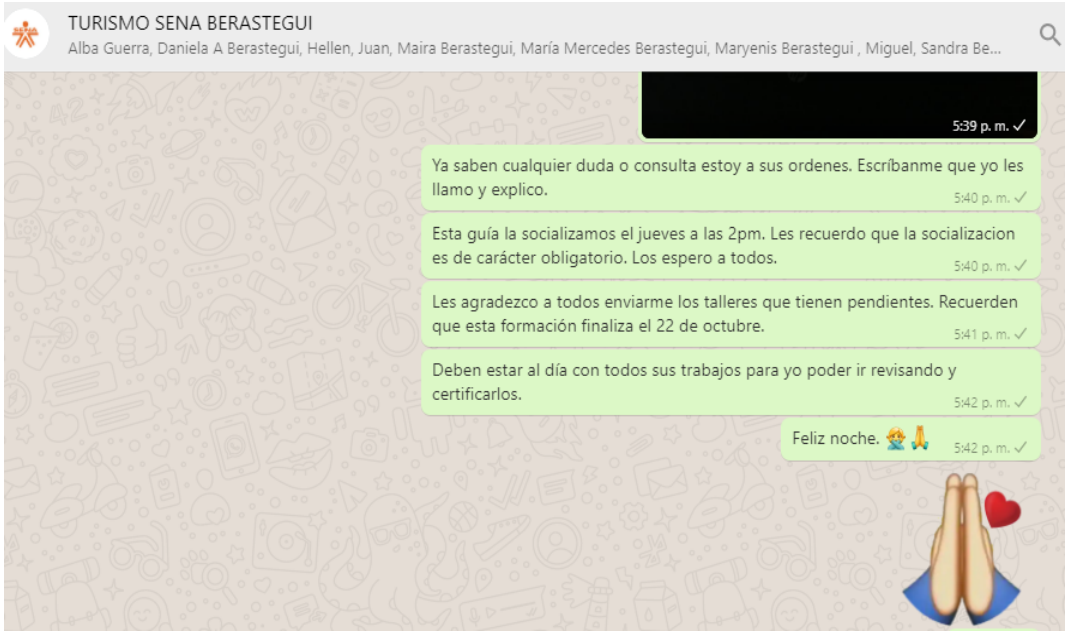
Infraestrcutura y equipamiento del territorio

- El territorio debe presentar un conjunto de infraestructura y equipamento quesatisfaga parte de las necesidades de los turistas.
- Por ejemplo: el territorio debiese tener carreteras para el desplazamiento, agua potable, luz eléctrica, sistema de transporte, sistemas bancarios y comerciales, servicios de salud y seguridad, enre otros.

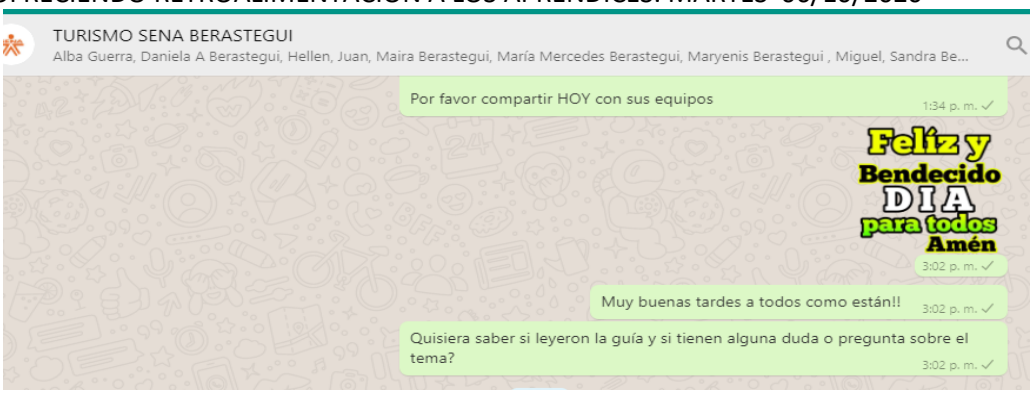
ACTIVIDADES A REALIZAR:

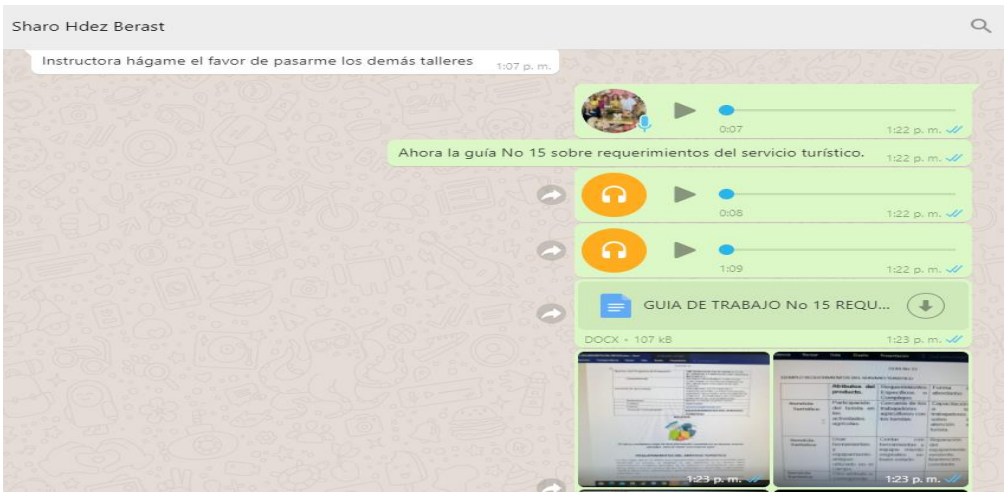
1. Luego de leer la guía van hacer un análisis detallado de su negocio y van a plasmar en un cuadro similar cuales sería su experiencia turística, quienes serían sus proveedores, con que otras empresas realizarían encadenamiento productivo y en qué condiciones se encuentra la infraestructura y el equipamiento del territorio. Les agradezco que lo hagan lo más completo posible.

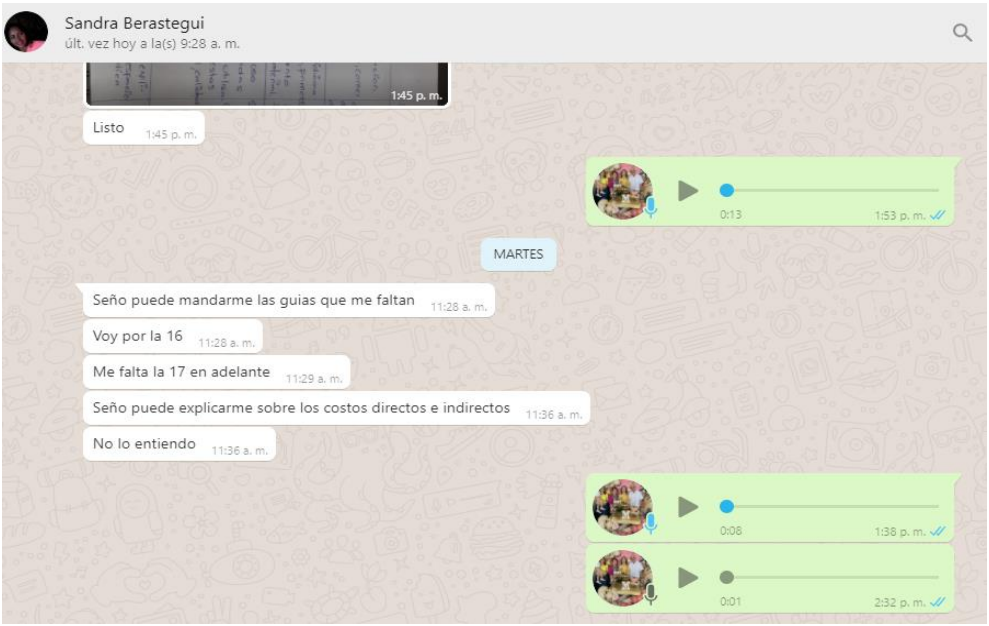
CUIDENSE MUCHO!! **¡BENDICIONES!!!**



OFRECIENDO RETROALIMENTACION A LOS APRENDICES. MARTES 06/10/2020









ENVIO DE TALLERES POR PARTE DE LOS APRENDICES.

TALLER # 13
PARA IDENTIFICAR A SUS CLIENTES OBJETIVOS , PREGUNTESE POR LAS CARACTERÍSTICAS QUE POSEE.

.¿QUE EDAD PROMEDIO TIENEN SUS CLIENTES ?

R/ la edad promedios de nuestro clientes están entre 17 y 70 años de edad

.¿CUAL ES SU GENERO ?
R/todos los géneros

.¿CUAL ES SU NACIONALIDAD ?
R/* colombiana
* venezolana
* extrageros

.¿EN QUE NIVEL SOCIOECONÓMICO SE ENCUENTRA ?

R/ mas o menos entre 2, 3, 4 .

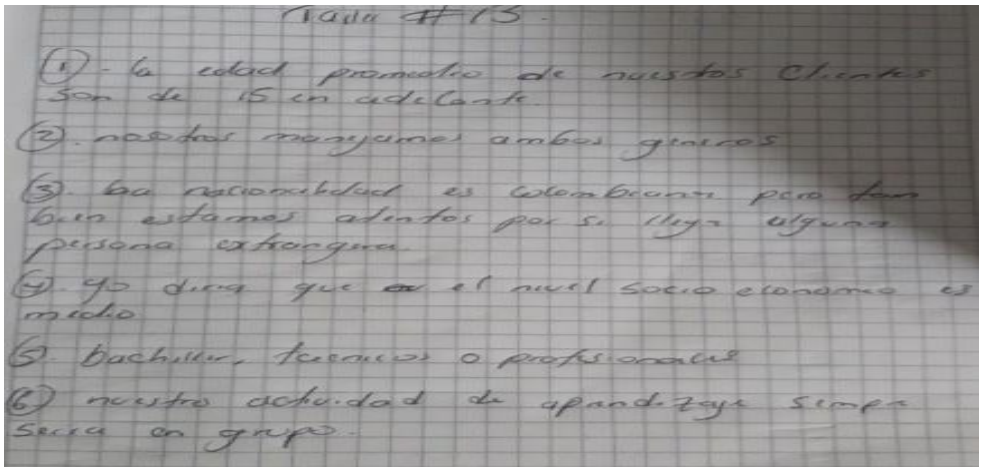
.¿CUAL ES SU NIVEL EDUCACIONAL ?

R/ De todo tipo educacional como bachilleres,profesionale, etc .

¿VIAJAN EN GRUPOS O SOLOS EN PAREJAS DE AMIGOS , FAMILIARES .ETC ?

R/nuestro turistas viajan solos, en parejas , grupos familiares, grupos de trabajos ,etc.

2:27 p. r


Taller #18.

1. La edad promedio de nuestros clientes son de 15 en adelante.
2. nuestros consumos ambos generos
3. La nacionalidad es colombiana pero tenemos abiertas por si llega alguna persona extranjera.
4. yo diria que el nivel socio economico es medio
5. bachiller, tecnicos o profesionales
6. nuestra actividad de aprendizaje siempre seria en grupo.

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACION . emprendedor en desarrollo de actividades turísticas en espacios naturales .

COMPETENCIA. diseñar programas turísticos conforme a los requerimientos del mercado y solicitud del cliente.

INSTRUCTORA . Mariana Claudia duenas soto .

ALUMNOS .Maira alejandra garces lopez

Berastegui
Turismo

2020

8:52 p. m.

Maira Berastegui

2020

8:52 p. m.

TALLER #18

1.LUEGO DE LEER Y ANALIZAR LA TEMATETICA DEBEN AMPLIAR UN POCO SUS CONOCIMIENTOS , POR LO CUAL VAN A INVESTIGAR LOS SIGUIENTES CONCEPTOS Y VAN A EXPLICAR SEGÚN LO QUE HAN COMPRENDIDO .

A. INFLACIÓN : es los aumentos generalizados en los precios de los bienes y servicios de una economía durante un periodo de tiempo.

B. DEFLACIÓN: es un fenómeno contrario de la inflación y consiste en la caída generalizada y prolongada(como mínimo , dos semestres según el FMI) del nivel de los precios de bienes y servicios.

C. LEY DE OFERTA Y DEMANDA: es un modelo económico básico postulado para la formación de precios de mercado de los bienes , usándose para explicar una gran variedad de fenómenos y procesos macro como macroeconómicos.

D. MONOPOLIO: es una estructura de mercado en donde existe un único oferente de un cierto bien o servicio , es decir , una sola empresa domina todo el mercado de oferta.
Por otro lado , un monopolio comercial es una situación en donde solo una organizacion controla todo el comercio con otro país o área geográfica.

E. COSTO VARIABLE: es el gasto que fluctúa en proporción ala actividad generada por una empresa o , en otros términos, el que depende de las variaciones que afecta a su volumen de negocio.



Maira Berastegui
en línea

F. COSTO FIJO: es una cantidad de dinero que la empresa debe asumir independientemente de los ingresos que obtenga con su nivel de producción ; así pues , la organización debe determinar un óptimo plan de gestación contable en el resultado total de los costos fijos permita enfrentarse a cualquier tipo de imprevisto económico - que siempre puede suceder - y continuar con su trayectoria empresarial.

G. MARGEN DE CONTRIBUCIÓN: es como una cantidad de la que dispone una empresa a través de unos ingresos determinados para cubrir sus costos fijos. También puede basarse en un solo producto , un grupo de productos o las ventas completas , según sea necesario.

8:53 p. m.



Maira Berastegui

TALLER #19 AYER

1. INVESTIGUE O AMPLÍE UN POCO MAS SUS CONOCIMIENTOS , POSICIONAMIENTO DE UN PRODUCTO O SERVICIO TURÍSTICO .

Se utiliza para diferenciar el producto y asociarlo con los atributos deseados por el consumidor ... identificar el mejor atributo de nuestro producto . Conocer la posición de los competidores en función a ese atributo. Decidir nuestras estrategias en función de las ventajas competitivas.

2. EN ESTA ACTIVIDAD USTED DEBERÁ ANALIZAR E IDENTIFICAR COMO O CON CUALES EMPRESAS TURÍSTICAS PODRÁ USTED INSERTAR SU PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO , COMO LE PUEDEN AYUDAR A DARSE A CONOCER.

R/una de las cuales empresas que nos ayudaran a darnos a conocer son:
°transporte especial turistico.
° campaña de publicidad.
° instituciones educativas
° alimentos y bebidas

3. IDENTIFIQUE DE QUE MANERA USTED PODRÁ LOGRAR DISTRIBUIR SU SERVICIO TURÍSTICO TENIENDO EN CUENTA LA CADENA COMERCIAL.

R/°publicidad
°alianza comercial
° recreación

8:54 p. m.

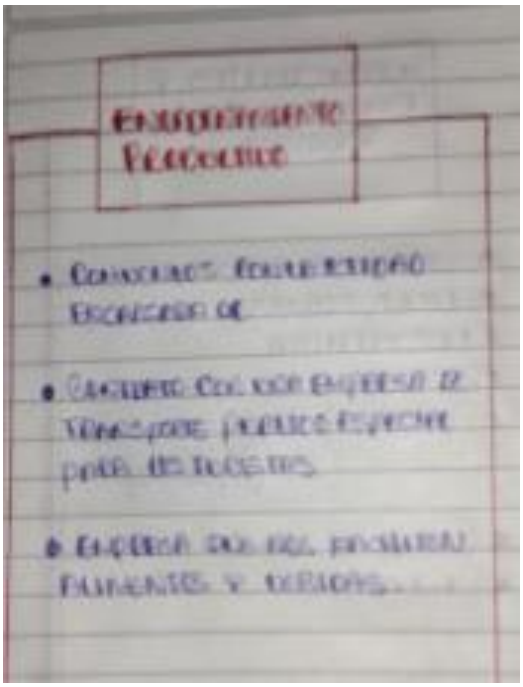


Maira Berastegui

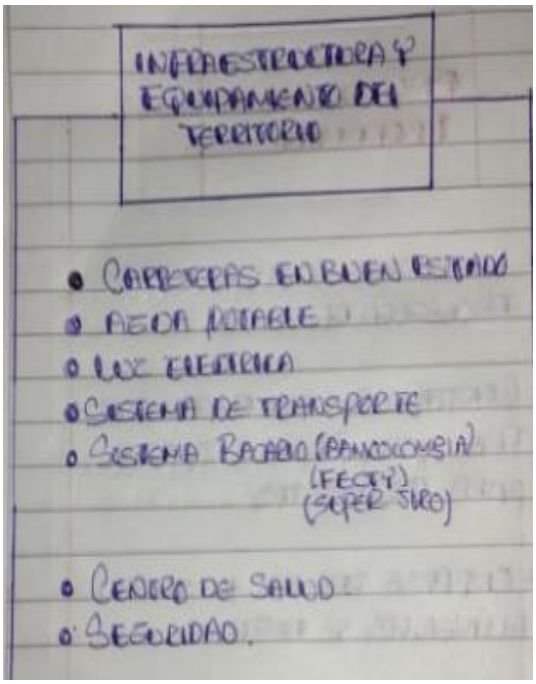
TALLER #20

LUEGO DE LEER LA GUÍA VAN HACER UN ANÁLISIS DETALLADO DE SU NEGOCIO Y VAN A PLASMAR EN UN CUADRO SIMILAR CUALES SERIA SUS EXPERIENCIAS TURÍSTICAS , QUIENES SERIAN SUS PROVEEDORES. CON QUE OTRAS EMPRESAS REALIZARAN ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO Y EN QUE CONDICIONES SE ENCUENTRA LA INFRAESTRUCTURA Y EL EQUIPAMIENTO DEL TERRITORIO.

8:54 p. m.

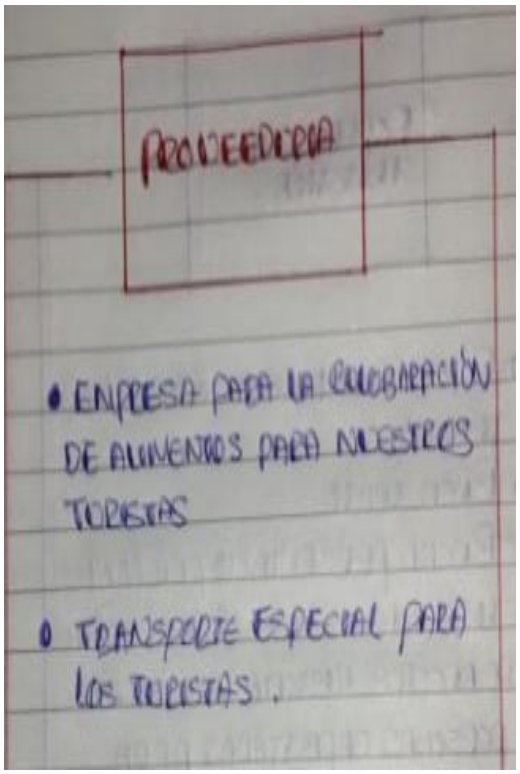


- [illegible]
- [illegible]
- [illegible]



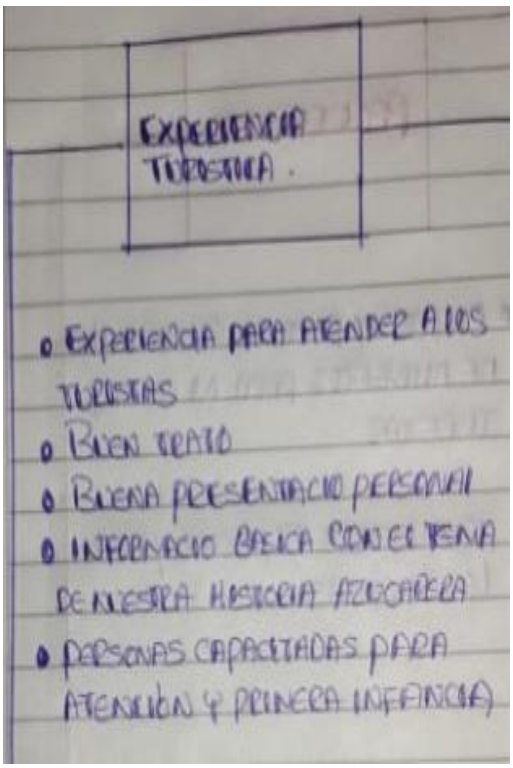
INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO DEL TERRITORIO

- CARRETERAS EN BUEN ESTADO
- RED DE ACUEDUCTO
- LUZ ELECTRICA
- SISTEMA DE TRANSPORTE
- SISTEMA BANCARIO (BANCOLOMBIA) (FECEP) (SUPER GIRO)
- CENTRO DE SALUD
- SEGURIDAD.



PROVEEDORES

- EMPRESA PARA LA ELABORACIÓN DE ALIMENTOS PARA NUESTROS TURISTAS
- TRANSPORTE ESPECIAL PARA LOS TURISTAS.

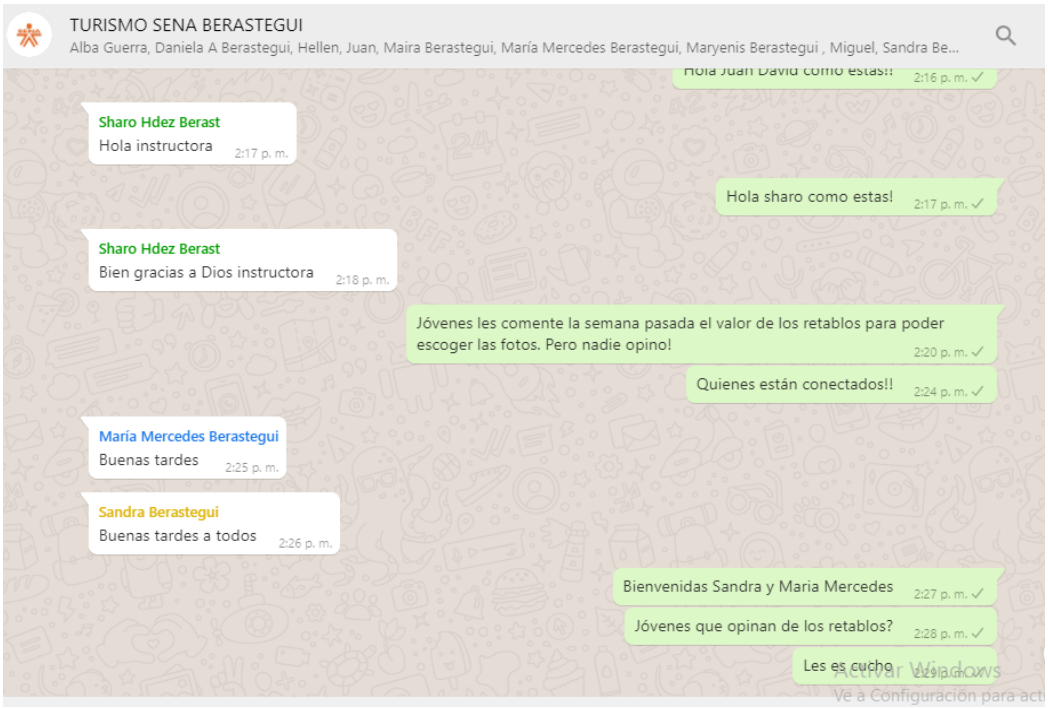


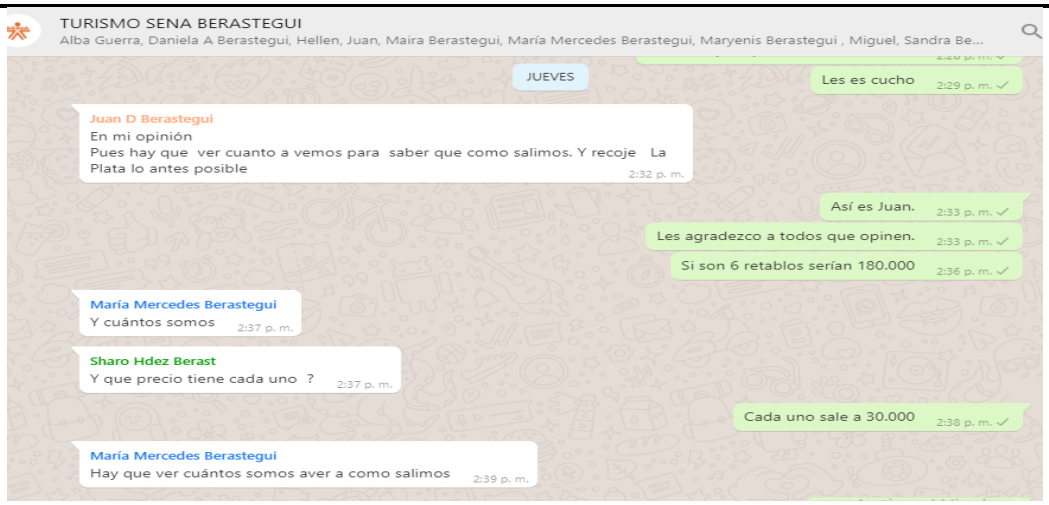
EXPERIENCIA TURISTICA.

- EXPERIENCIA PARA ATENDER A LOS TURISTAS
- BUEN TRATO
- BUENA PRESENTACIÓN PERSONAL
- INFORMACIÓN BÁSICA SOBRE EL SENA DE NUESTRA HISTORIA AGROPECUARIA
- PERSONAS CAPACITADAS PARA ATENCIÓN A PRIMERA INFANCIA)

SOCIALIZACION GUIA DE TRABAJO No 20 SOBRE COMPLEMENTOS DEL SERVICIO TURISTICO. JUEVES 08/10/2020



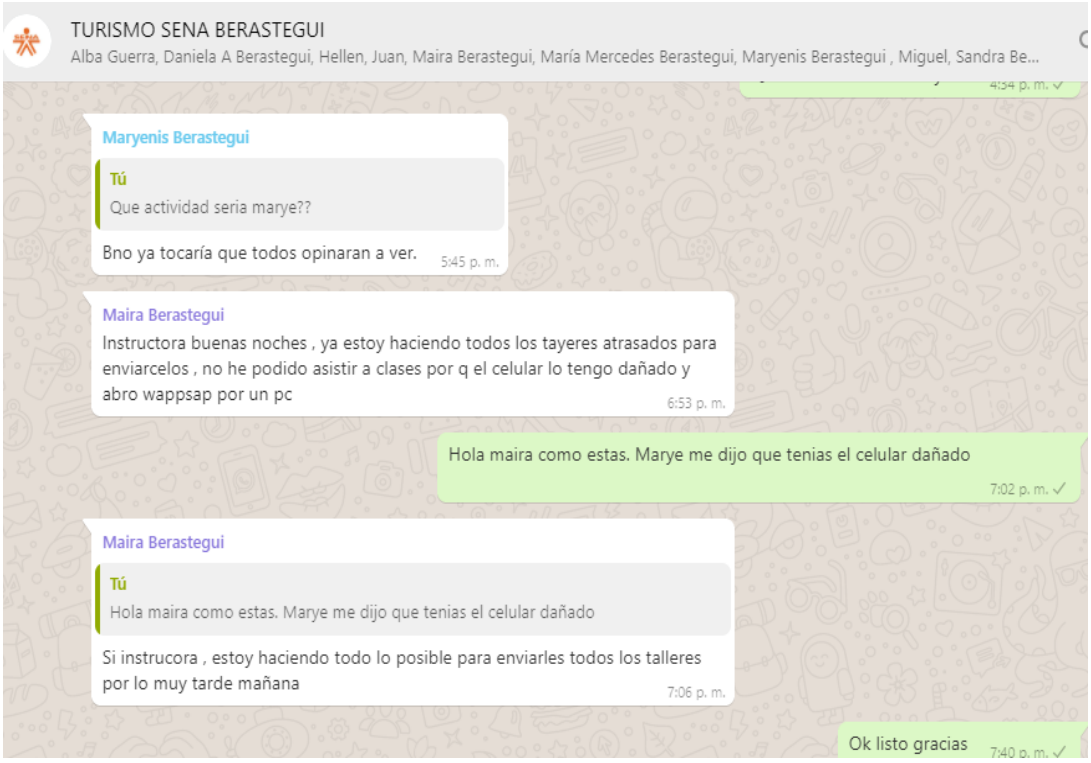



TURISMO SENA BERASTEGUI
Alba Guerra, Daniela A Berastegui, Hellen, Juan, Maira Berastegui, María Mercedes Berastegui, Maryenis Berastegui , Miguel, Sandra Be...
JUEVES
Les es cucho 2:29 p. m.
Juan D Berastegui
En mi opinión
Pues hay que ver cuanto a vemos para saber que como salimos. Y recoje La Plata lo antes posible 2:32 p. m.
Así es Juan. 2:33 p. m.
Les agradezco a todos que opinen. 2:33 p. m.
Si son 6 retablos serían 180.000 2:36 p. m.
María Mercedes Berastegui
Y cuántos somos 2:37 p. m.
Sharo Hdez Berast
Y que precio tiene cada uno ? 2:37 p. m.
Cada uno sale a 30.000 2:38 p. m.
María Mercedes Berastegui
Hay que ver cuántos somos aver a como salimos 2:39 p. m.


TURISMO SENA BERASTEGUI
Alba Guerra, Daniela A Berastegui, Hellen, Juan, Maira Berastegui, María Mercedes Berastegui, Maryenis Berastegui , Miguel, Sandra Be...
Juan D Berastegui
Seño y cual es el día límite para poder pagarlos? 2:42 p. m.
Hellen P Berastegui
Hola Instructora 2:44 p. m.
Buenas tardes 2:44 p. m.
Hola hellen como estas. 3:15 p. m.
Eso debemos hacerlo esta semana que viene 3:16 p. m.
Están activos hellen, sharo, sabdra, María Mercedes, maryenis, Juan David, maira, 3:16 p. m.
Quien mas? 3:17 p. m.
Daniela, jose 3:18 p. m.
Serían 9 personas 3:20 p. m.
Saldrían a 20.000 3:20 p. m.
Que opinan?? 3:21 p. m.
Quien mas esta activo? 3:21 p. m.


TURISMO SENA BERASTEGUI
Alba Guerra, Daniela A Berastegui, Hellen, Juan, Maira Berastegui, María Mercedes Berastegui, Maryenis Berastegui , Miguel, Sandra Be...
Necesito que todos opinen!! 3:24 p. m.
Deseo saber que inquietud tienen a cerca de la guía? 3:30 p. m.
Jóvenes de ustedes depende que se hagan o no los retablos. 3:33 p. m.
La semana pasada les dije que estas socializaciones son de carácter obligatorio. 3:35 p. m.
Esta semana tampoco desean opinar! 3:36 p. m.
Juan D Berastegui
Seño por mi parte esta. Bien yo doy los 20 pero quien se encarga de recogerlos ? 3:45 p. m.
María Mercedes Berastegui
De mi parte también los doy instructora 3:46 p. m.
Sandra Berastegui
Yo tambien los doy 3:46 p. m.
Ok chicas 3:47 p. m.
Sandra Berastegui


TURISMO SENA BERASTEGUI
Alba Guerra, Daniela A Berastegui, Hellen, Juan, Maira Berastegui, María Mercedes Berastegui, Maryenis Berastegui , Miguel, Sandra Be...
Juan D Berastegui
Si
4:00 p. m.
Maryenis Berastegui
Hola buenas tardes que pena instructora no me encontraba en la casa.
4:13 p. m.
Respecto a los retablos me parece bien..
Y al dinero yo popondria hacer alguna actividad
Para poder recojer todo
Pues es mi opinión.
4:14 p. m.
Me parece muy buena idea marye
4:17 p. m.
Sharo Hdez Berast
Maryenis Berastegui
Respecto a los retablos me parece bien..
Y al dinero yo popondria hacer alguna actividad
Para poder recojer todo...
A mi también
4:30 p. m.
Me parece bien
4:30 p. m.
Que actividad seria marye??
4:54 p. m.


TURISMO SENA BERASTEGUI
Alba Guerra, Daniela A Berastegui, Hellen, Juan, Maira Berastegui, María Mercedes Berastegui, Maryenis Berastegui , Miguel, Sandra Be...
Maryenis Berastegui
Tú
Que actividad seria marye??
Bno ya tocaría que todos opinaran a ver.
5:45 p. m.
Maira Berastegui
Instructora buenas noches , ya estoy haciendo todos los tayeres atrasados para enviarcelos , no he podido asistir a clases por q el celular lo tengo dañado y abro wappsap por un pc
6:53 p. m.
Hola maira como estas. Marye me dijo que tenias el celular dañado
7:02 p. m.
Maira Berastegui
Tú
Hola maira como estas. Marye me dijo que tenias el celular dañado
Si instrucora , estoy haciendo todo lo posible para enviarles todos los talleres por lo muy tarde mañana
7:06 p. m.
Ok listo gracias
7:40 p. m.

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	05/10/2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
CÓDIGO DE FICHA:	2088401
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MUNICIPIO DE LORICA – CIMIENTO DE COTOCA.
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	YUDI DORIA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3233955060
MEDIO DE CONTACTO USADO:	GRUPO DE WHATSAP, LLAMADAS TELEFONICAS, CORREO ELECTRONICO.

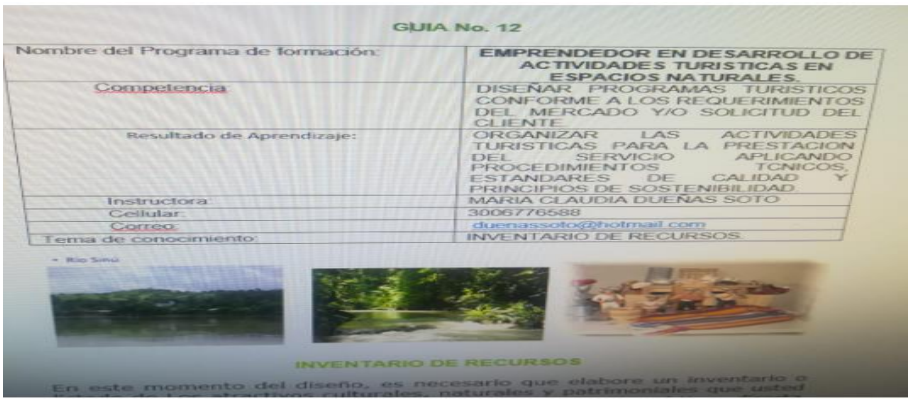
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

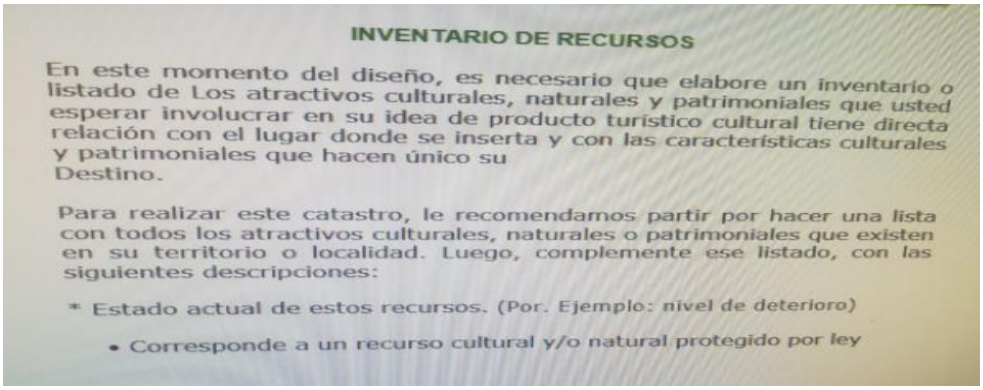
Competencia desarrollada:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DEL ENTORNO PARA EL DESARROLLO DE ACTIVISDADES TURISTICAS DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	A TRAVES DE GUIAS DE TRABAJO ENVIADAS A LOS APRENDICES POR EL GRUPO DE WHATSAPP Y COREOS, LOS APRENDICES VAN DESARROLLANDO SU IDEA DE NEGOCIO Y VAN ENVIANDO COMO EVIDENCIAS SUS TRABAJOS POR WHATSAPP O CORREOS. VAN DESPEJANDO DUDAS ESCRIBIENDOME A MI WHATSAPP Y YO LES LLAMO Y EXPLICO MAS AMPLIAMENTE, LES ANEXO VIDEOS CORTOS SOBRE LA TEMATICA. ESTA SEMANA SE TRABAJARON LA GUIA 12 SOBRE EL INVENTARIO TURISTICO CON 3 APRENDICES Y CON OTROS 3 LA GUIA No 13 SOBRE CLIENTES.
Observaciones:	SOLO HAY 6 APRENDICES EN FORMACION..

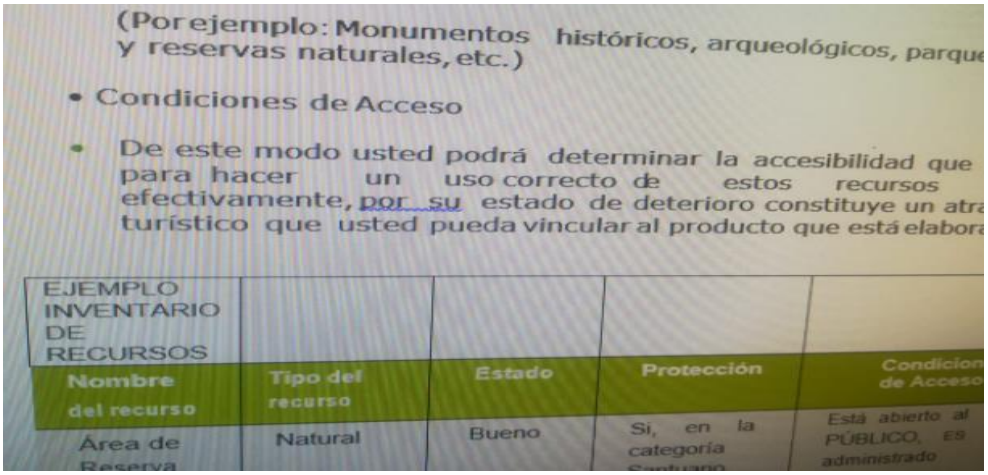
EVIDENCIAS: capturas de las pantallas. Tener en cuanta que estas debentener buen tamaño, ser claras y

ENVIO DE GUIAS A LOS APRENDICES. FICHA 2088401 LORICA – COTOCA. MARTES 06/10/2020

GUIA DE TRABAJO NO 12 SOBR INVENTARIO TURISTICO.







EJEMPLO INVENTARIO DE RECURSOS

Nombre del recurso	Tipo del recurso	Estado	Protección	Condiciones de Acceso
Área de Reserva Los Lingueos	Natural	Bueno	Si, en la categoría Santuario del Medio Ambiente	Está abierto al PÚBLICO, es administrado por una Corporación Ambiental, tiene un horario de visita entre las 9:00 y las 17:00 horas de martes a domingo. Tiene una tarifa de $ 1.000 adultos y $ 500 niños y tercera edad. El camino para llegar a él es transitable solo a pie.
Parroquia Los	Cultural	Malo	Si, en la categoría	Por su alto nivel de deterioro, no está

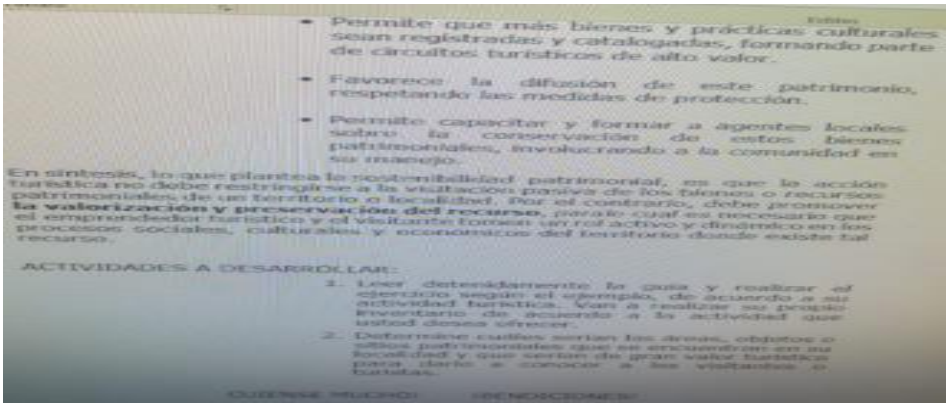
Nombre del recurso	Tipo del recurso	Estado	Protección	Condiciones de Acceso
Ruinas de Lo Campo	Cultural	Regular	Si, en la categoría Monumentos Arqueológicos y Paleontológicos	Acceso PÚBLICO restringido, las visitas deben ser realizadas por un guía acreditado. Horario: de lunes a sábado, entre 10:00 y 14:00 horas. Cuenta con camino vehicular para llegar.
Fiesta Costumbrista	Cultural	Bueno	Patrimonio Inmaterial	Acceso público, sin cobro de entrada.

En el inventario de recursos que realizó, es posible que usted se encuentre con algunos objetos, sitios patrimoniales o áreas protegidas que sirvan de base para el desarrollo de su producto, o que se constituyan en un atractivo que incremente el número de turistas en la zona.

En este contexto, usted debe poner especial atención hacia el manejo y conservación de estos recursos, de manera que la actividad turística que usted realice sea amigable con el patrimonio ambiental y cultural. En este punto, se requiere que usted revise y aplique las buenas prácticas turísticas que aspiran a ampliar los impactos positivos que tiene el turismo cultural y a reducir los impactos negativos que un mal manejo de la actividad podría tener sobre el medio ambiente y la comunidad.

Le recordamos que el turismo cultural es una actividad que aporta a la sostenibilidad cultural y patrimonial, por cuanto:

- Permite que más bienes y prácticas culturales sean registrados y catalogados, formando parte



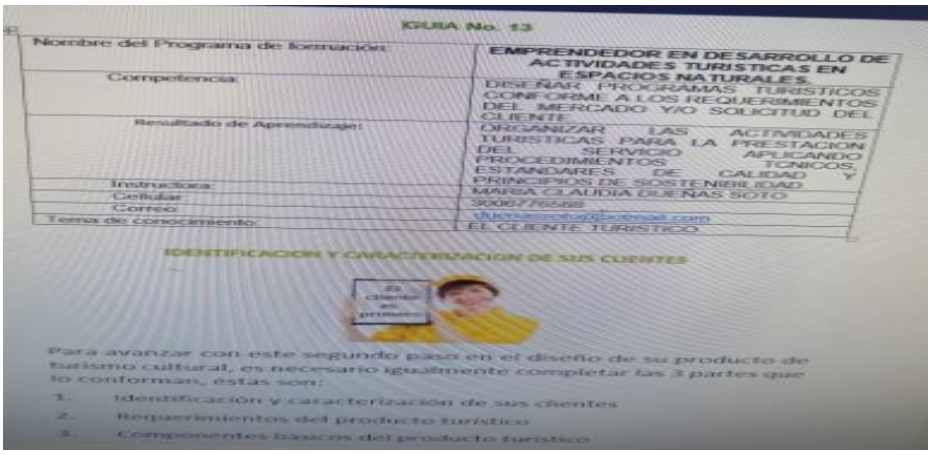
- Permite que más bienes y prácticas culturales sean registradas y catalogadas, formando parte de circuitos turísticos de alto valor.
- Favorece la difusión de este patrimonio, respetando las medidas de protección.
- Permite capacitar y formar a agentes locales sobre la conservación de estos bienes patrimoniales, involucrando a la comunidad en su manejo.

En síntesis, lo que plantea la sostenibilidad patrimonial, es que la acción turística no debe restringirse a la visitación pasiva de los bienes o recursos patrimoniales de un territorio o localidad. Por el contrario, debe promover **la valorización y preservación del recurso**, para lo cual es necesario que el emprendedor turístico y el visitante tomen un rol activo y dinámico en los procesos sociales, culturales y económicos del territorio donde existe tal recurso.

ACTIVIDADES A DESARROLLAR:

1. Leer detenidamente la guía y realizar el ejercicio según el ejemplo, de acuerdo a su actividad turística. Vas a realizar su propio inventario de acuerdo a la actividad que usted desea ofrecer.
2. Determine cuáles serían los bienes, objetos o sitios patrimoniales que se encuentran en su localidad y que serían de gran valor turístico para darlo a conocer a los visitantes o turistas.

GUIA No 13 SOBRE CLIENTES.



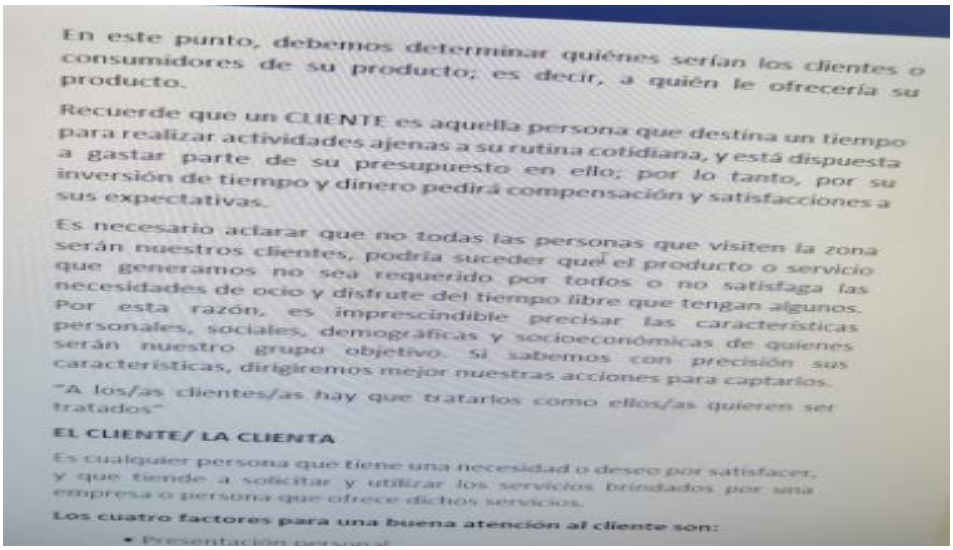
GUIA No. 13

Nombre del Programa de formación:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES
Competencia:	DISEÑAR PROGRAMAS TURÍSTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE
Resultado de Aprendizaje:	ORGANIZAR LAS ACTIVIDADES TURISTICAS PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO APLICANDO PROCEDIMIENTOS TONICOS, ESTANDARES DE CALIDAD Y PRINCIPIOS DE SOSTENIBILIDAD
Instructora:	MARIA CLAUDIA QUENAS SOTO
Celular:	3006776588
Correo:	[illegible]
Tema de conocimiento:	EL CLIENTE TURISTICO

IDENTIFICACION Y CARACTERIZACION DE SUS CLIENTES

Para avanzar con este segundo paso en el diseño de su producto de turismo cultural, es necesario igualmente completar las 3 partes que lo conforman, estas son:

1. Identificación y caracterización de sus clientes
2. Requerimientos del producto turístico
3. Componentes básicos del producto turístico



En este punto, debemos determinar quiénes serían los clientes o consumidores de su producto; es decir, a quién le ofrecería su producto.

Recuerde que un CLIENTE es aquella persona que destina un tiempo para realizar actividades ajenas a su rutina cotidiana, y está dispuesta a gastar parte de su presupuesto en ello; por lo tanto, por su inversión de tiempo y dinero pedirá compensación y satisfacciones a sus expectativas.

Es necesario aclarar que no todas las personas que visiten la zona serán nuestros clientes, podría suceder que el producto o servicio que generamos no sea requerido por todos o no satisfaga las necesidades de ocio y disfrute del tiempo libre que tengan algunos. Por esta razón, es imprescindible precisar las características personales, sociales, demográficas y socioeconómicas de quienes serán nuestro grupo objetivo. Si sabemos con precisión sus características, dirigiremos mejor nuestras acciones para captarlos.

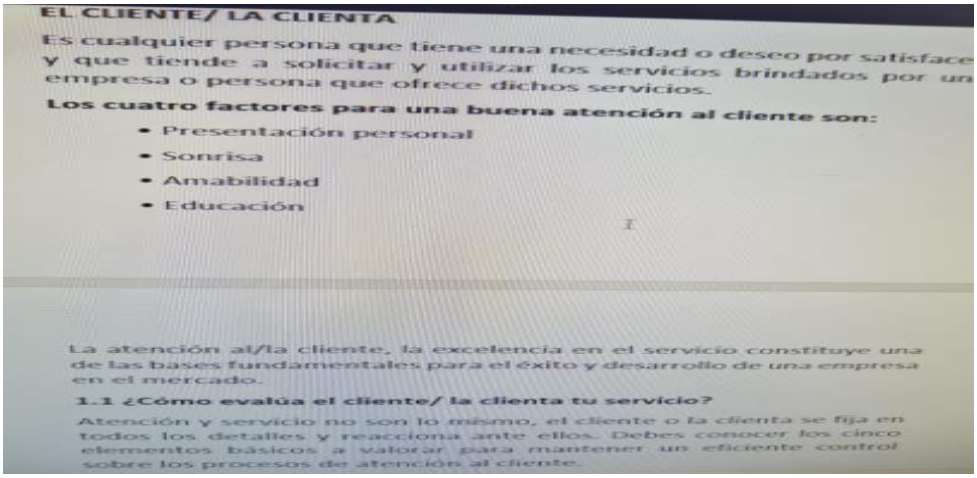
"A los/as clientes/as hay que tratarlos como ellos/as quieren ser tratados"

EL CLIENTE/ LA CLIENTA

Es cualquier persona que tiene una necesidad o deseo por satisfacer, y que tiende a solicitar y utilizar los servicios brindados por una empresa o persona que ofrece dichos servicios.

Los cuatro factores para una buena atención al cliente son:

- Presentación personal



EL CLIENTE/ LA CLIENTA

Es cualquier persona que tiene una necesidad o deseo por satisface y que tiende a solicitar y utilizar los servicios brindados por un empresa o persona que ofrece dichos servicios.

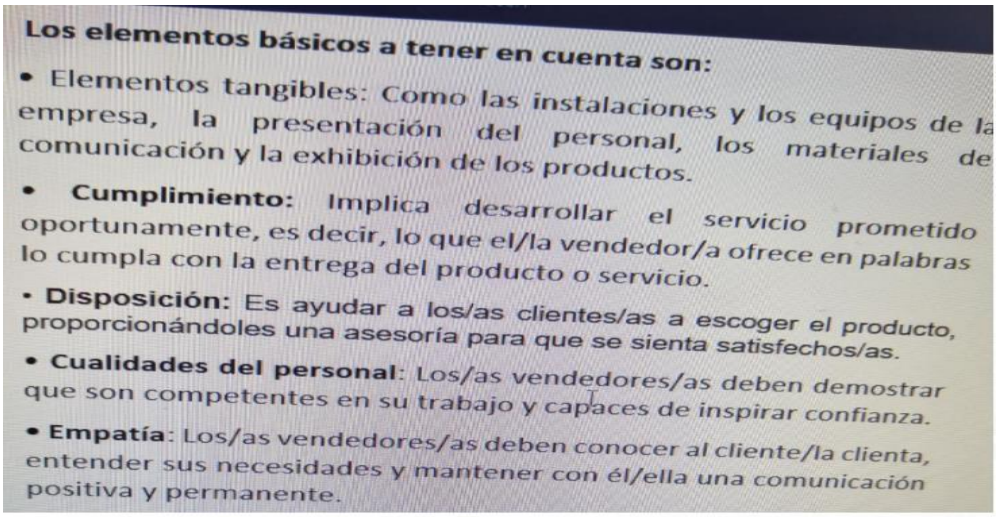
Los cuatro factores para una buena atención al cliente son:

- Presentación personal
- Sonrisa
- Amabilidad
- Educación

La atención al/la cliente, la excelencia en el servicio constituye una de las bases fundamentales para el éxito y desarrollo de una empresa en el mercado.

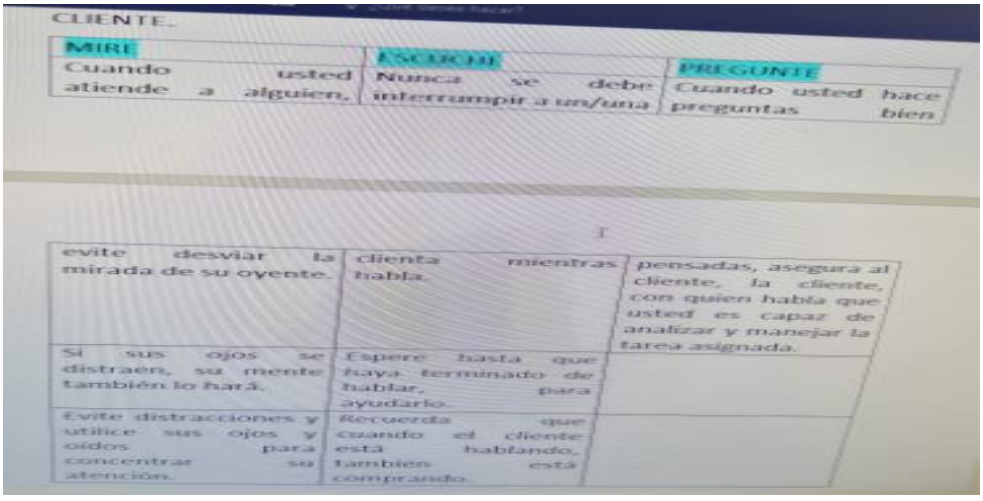
1.1 ¿Cómo evalúa el cliente/ la clienta tu servicio?

Atención y servicio no son lo mismo, el cliente o la clienta se fija en todos los detalles y reacciona ante ellos. Debes conocer los cinco elementos básicos a valorar para mantener un eficiente control sobre los procesos de atención al cliente.



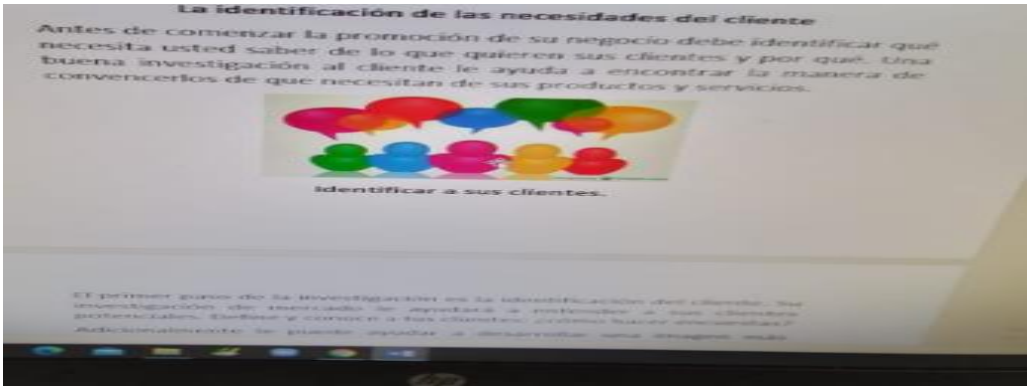
Los elementos básicos a tener en cuenta son:

- Elementos tangibles: Como las instalaciones y los equipos de la empresa, la presentación del personal, los materiales de comunicación y la exhibición de los productos.
- **Cumplimiento:** Implica desarrollar el servicio prometido oportunamente, es decir, lo que el/la vendedor/a ofrece en palabras lo cumpla con la entrega del producto o servicio.
- **Disposición:** Es ayudar a los/as clientes/as a escoger el producto, proporcionándoles una asesoría para que se sienta satisfechos/as.
- **Cualidades del personal**: Los/as vendedores/as deben demostrar que son competentes en su trabajo y capaces de inspirar confianza.
- **Empatía**: Los/as vendedores/as deben conocer al cliente/la clienta, entender sus necesidades y mantener con él/ella una comunicación positiva y permanente.



CLIENTE.

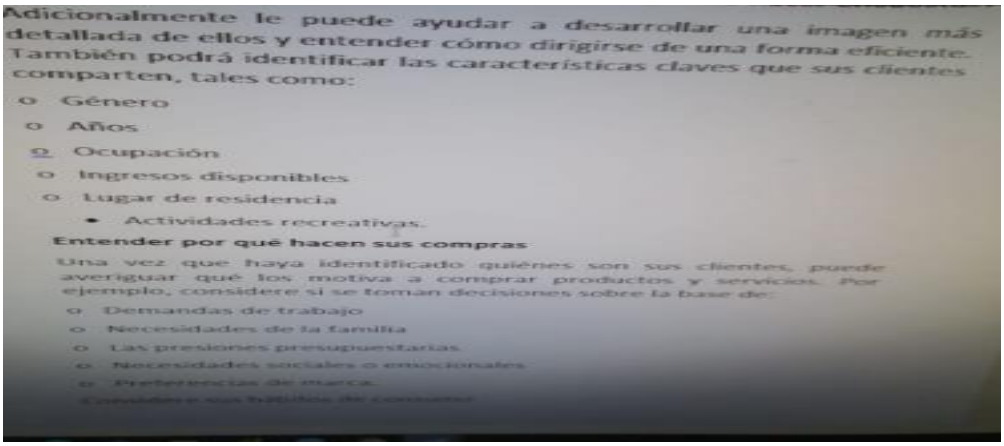
MIRE	ESCUCHE	PREGUNTE
Cuando usted atiende a alguien,	Nunca se debe interrumpir a un/una	Cuando usted hace preguntas bien
evite desviar la mirada de su oyente.	clienta mientras habla.	pensadas, asegura al cliente, la cliente, con quien habla que usted es capaz de analizar y manejar la tarea asignada.
Si sus ojos se distraen, su mente también lo hará.	Espere hasta que haya terminado de hablar, para ayudarlo.	
Evite distracciones y utilice sus ojos y oídos para concentrar su atención.	Recuerda que cuando el cliente está hablando, también está comprando.	



La identificación de las necesidades del cliente

Antes de comenzar la promoción de su negocio debe identificar qué necesita usted saber de lo que quieren sus clientes y por qué. Una buena investigación al cliente le ayuda a encontrar la manera de convencerlos de que necesitan de sus productos y servicios.

identificar a sus clientes.



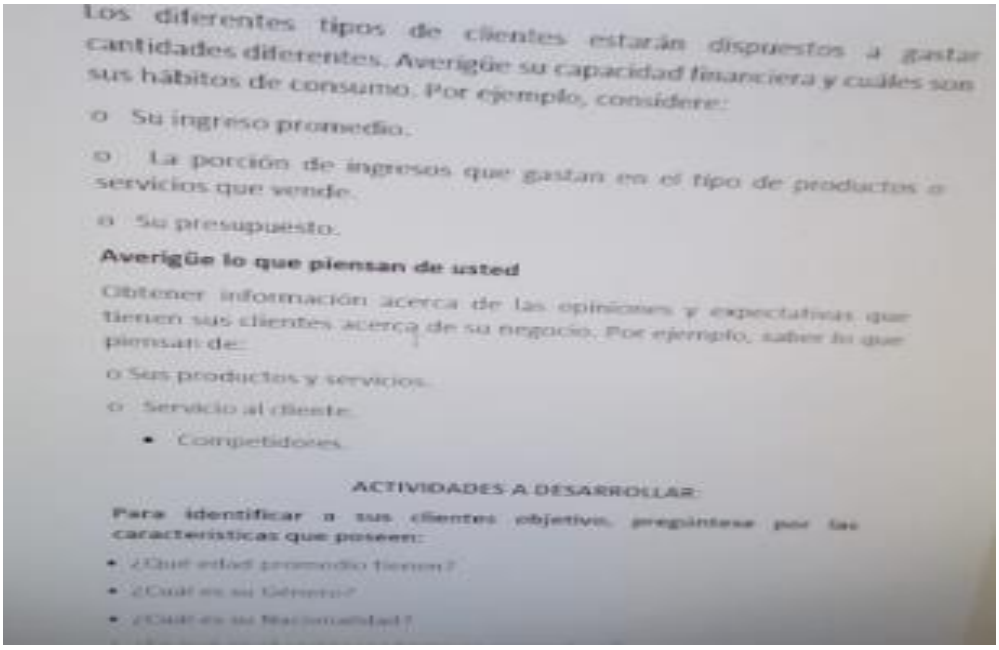
Adicionalmente le puede ayudar a desarrollar una imagen más detallada de ellos y entender cómo dirigirse de una forma eficiente. También podrá identificar las características claves que sus clientes comparten, tales como:

- Género
- Años
- Ocupación
- Ingresos disponibles
- Lugar de residencia
- Actividades recreativas.

Entender por qué hacen sus compras

Una vez que haya identificado quiénes son sus clientes, puede averiguar qué los motiva a comprar productos y servicios. Por ejemplo, considere si se toman decisiones sobre la base de:

- Demandas de trabajo
- Necesidades de la familia
- Las presiones presupuestarias
- Necesidades sociales o emocionales
- Preferencias de marca



Los diferentes tipos de clientes estarán dispuestos a gastar cantidades diferentes. Averigüe su capacidad financiera y cuáles son sus hábitos de consumo. Por ejemplo, considere:

- Su ingreso promedio.
- La porción de ingresos que gastan en el tipo de productos o servicios que vende.
- Su presupuesto.

Averigüe lo que piensan de usted

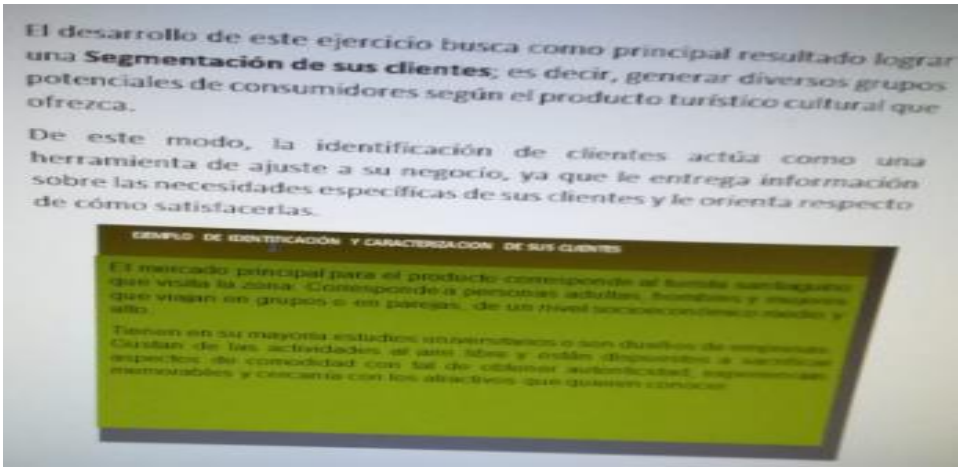
Obtener información acerca de las opiniones y expectativas que tienen sus clientes acerca de su negocio. Por ejemplo, saber lo que piensan de:

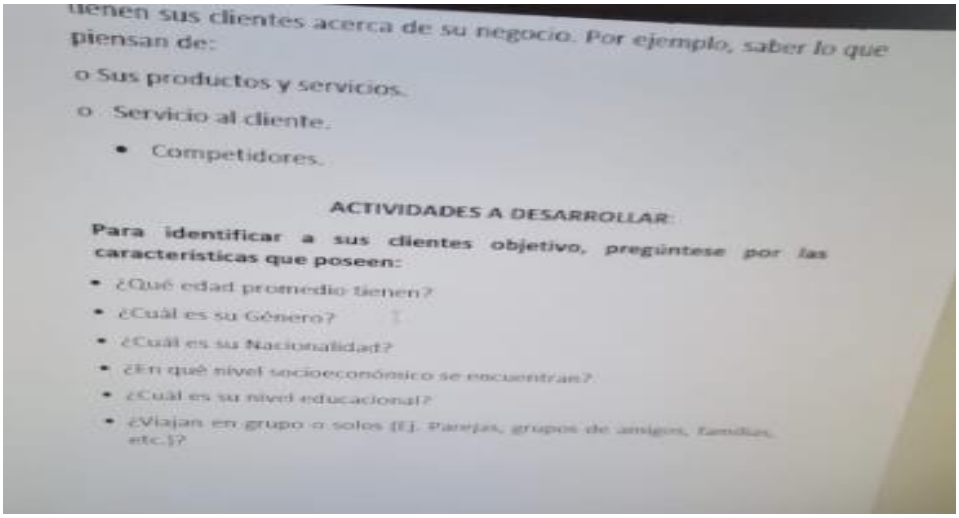
- Sus productos y servicios.
- Servicio al cliente.
- Competidores.

ACTIVIDADES A DESARROLLAR:

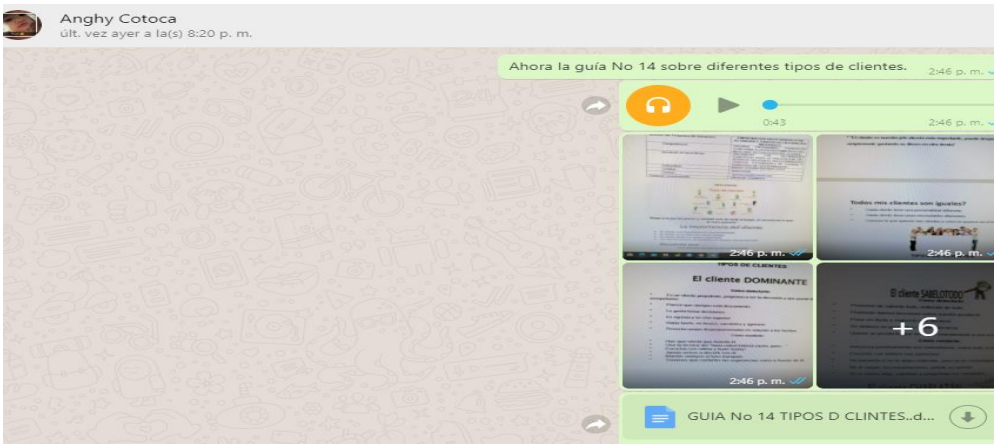
Para identificar a sus clientes objetivo, pregúntese por las características que poseen:

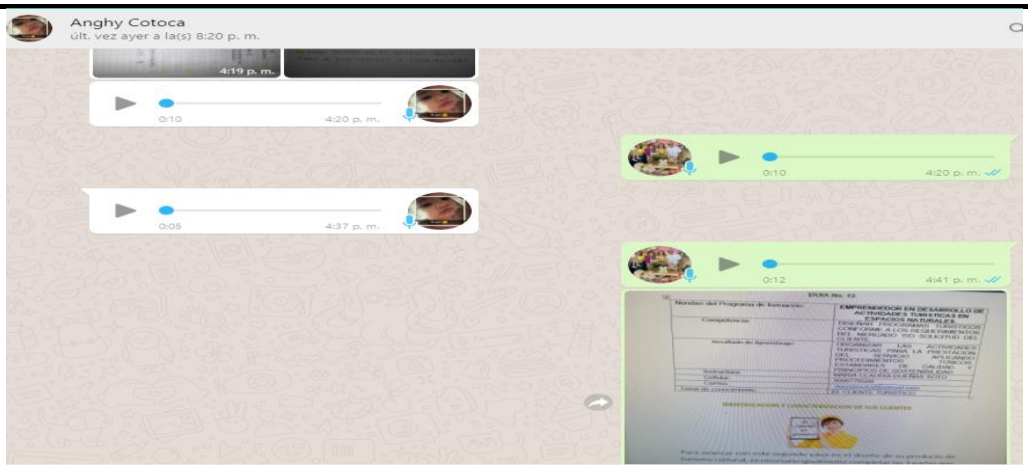
- ¿Qué edad promedio tienen?
- ¿Cuál es su Género?
- ¿Cuál es su Nacionalidad?

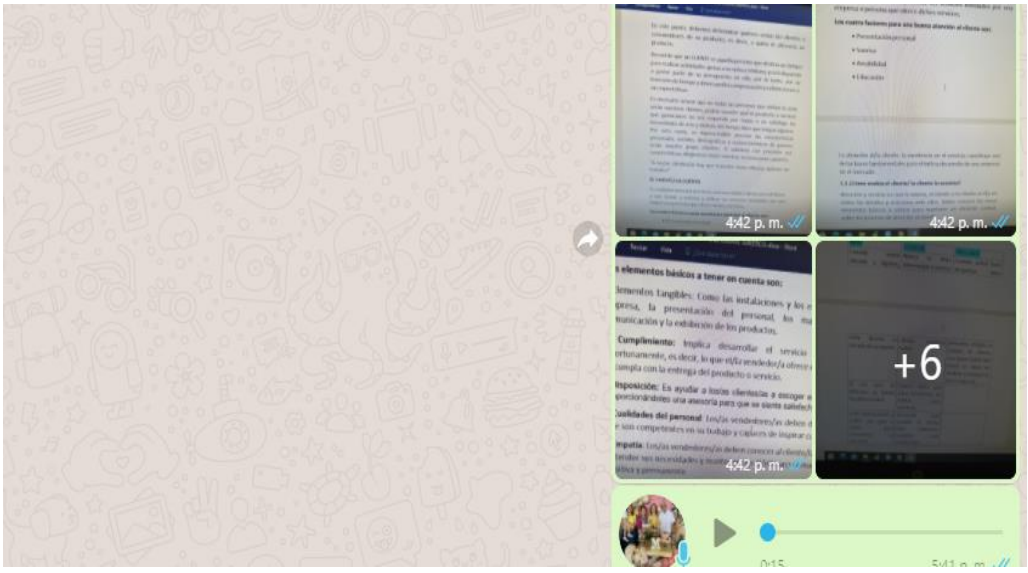




RETROALIMENTACION DE LAS GUIAS. MARTES 09/2020

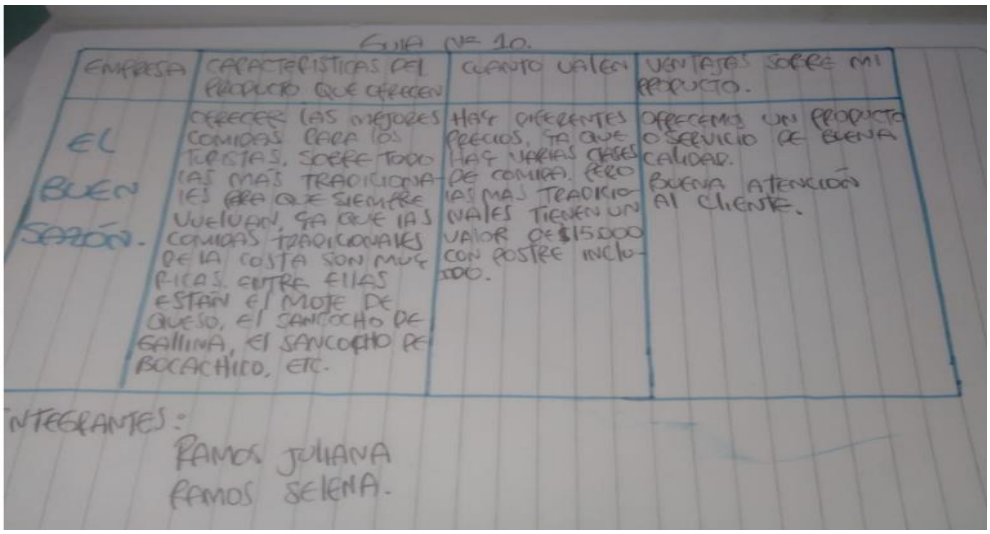



Anghy Cotoca
últ. vez ayer a la(s) 8:20 p. m.
4:19 p. m.
0:10
4:20 p. m.
0:05
4:37 p. m.
0:10
4:20 p. m.
0:12
4:41 p. m.


4:42 p. m.
4:42 p. m.
4:42 p. m.
+6
0:15


MARTES
Hola profe. Disculpe que aparezca hasta hoy. 2:02 p. m.
Los trabajos los estoy enviando 2:02 p. m.
Es que tengo la señal muy mala 2:02 p. m.
Me puede hacer el favor de enviarme los demás. 2:02 p. m.
0:11
2:06 p. m.
La 10 2:09 p. m.
Ya te envío la guía No 10 a la 13 2:10 p. m.
Ya yo hice la 10 tiene que mandarme la 11 en adelante profe 2:11 p. m.
1:24
2:15 p. m.

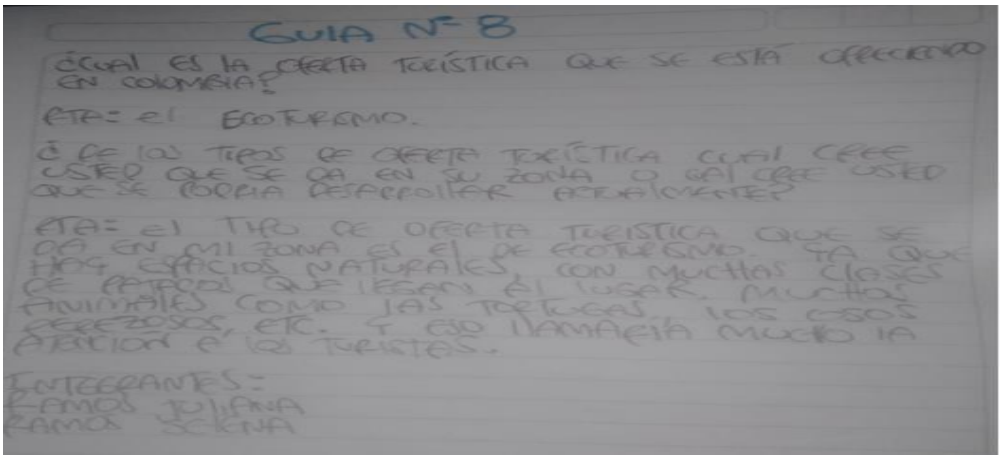
ENVIO DE TALLERES POR PARTE DE LOS APRENDICES.



GUIA Nº 10.

EMPRESA	CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO QUE OFRECEN	CUANTO VALEN	VENTAJAS SOBRE MI PRODUCTO.
EL BUEN SABÓN.	OFRECEE LAS MEJORES COMIDAS PARA LOS TURISTAS, SOBRE TODO LAS MAS TRADICIONALES PARA QUE SIEMPRE VUELVAN, YA QUE LAS COMIDAS TRADICIONALES DE LA COSTA SON MUY RICAS. ENTRE ELLAS ESTAN EL MOTE DE QUESO, EL SANCOCHO DE GALLINA, EL SANCOCHO DE BOCACHICO, ETC.	HAY DIFERENTES PRECIOS, YA QUE HAY VARIAS CLASES DE COMIDA, PERO LAS MAS TRADICIONALES TIENEN UN VALOR DE $15.000 CON POSTRE INCLUIDO.	OFRECEMOS UN PRODUCTO O SERVICIO DE BUENA CALIDAD. BUENA ATENCIÓN AL CLIENTE.

INTEGRANTES:
RAMOS JULIANA
RAMOS SELENA.



GUIA Nº 8

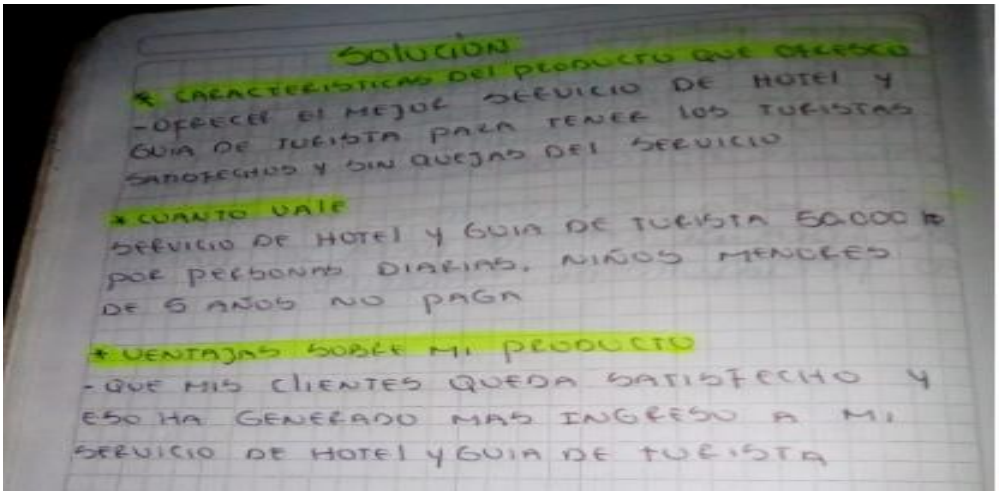
¿CUAL ES LA OFERTA TURÍSTICA QUE SE ESTÁ OFRECIENDO EN COLOMBIA?

RTA: EL ECOTURISMO.

¿DE LOS TIPOS DE OFERTA TURÍSTICA CUAL CREE USTED QUE SE DA EN SU ZONA O CUAL CREE USTED QUE SE PODRIA DESARROLLAR ACTUALMENTE?

RTA: EL TIPO DE OFERTA TURISTICA QUE SE DA EN MI ZONA ES EL DE ECOTURISMO. YA QUE HAY ESPACIOS NATURALES, CON MUCHAS CLASES DE PARQUES QUE LLEGAN EL LUGAR. MUCHOS ANIMALES COMO LAS TORTUGAS, LOS OSOS PEREZOSOS, ETC. Y ESO LLAMARIA MUCHO LA ATENCION DE LOS TURISTAS.

INTEGRANTES:
RAMOS JULIANA
RAMOS SELENA

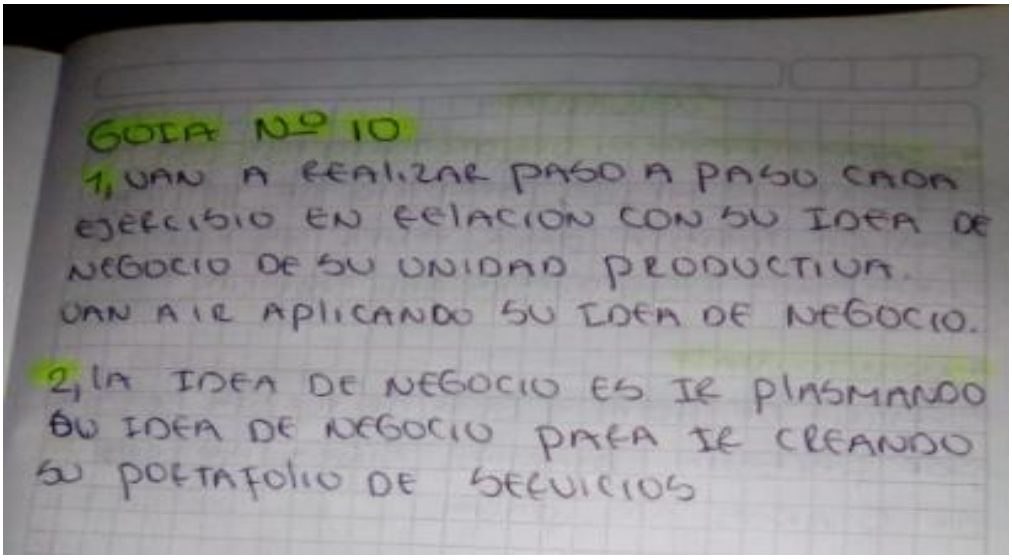


SOLUCIÓN

* CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO QUE OFRESCO
-OFRECER EL MEJOR SERVICIO DE HOTEL Y GUIA DE TURISTA PARA TENER LOS TURISTAS SATISFECHOS Y SIN QUEJAS DEL SERVICIO

* CUANTO VALE
SERVICIO DE HOTEL Y GUIA DE TURISTA 50.000 P POR PERSONAS DIARIAS. NIÑOS MENORES DE 5 AÑOS NO PAGA

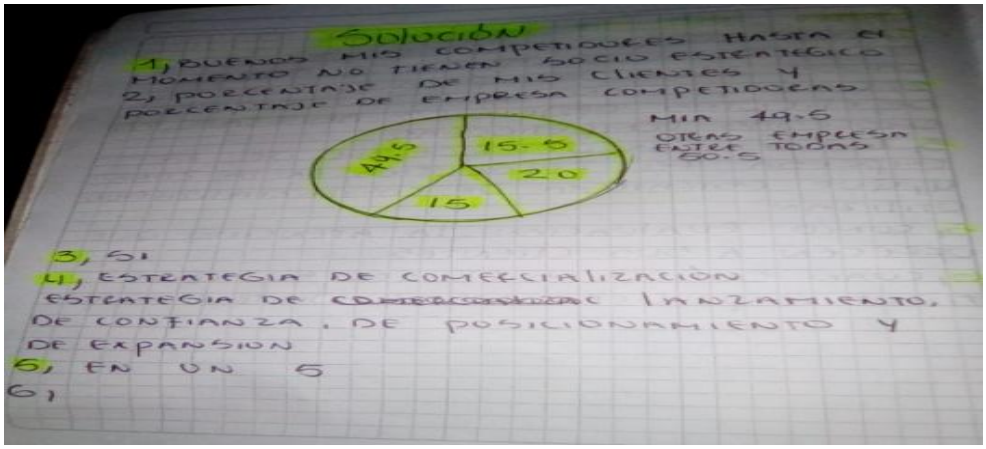
* VENTAJAS SOBRE MI PRODUCTO
- QUE MIS CLIENTES QUEDA SATISFECHO Y ESO HA GENERADO MAS INGRESO A MI SERVICIO DE HOTEL Y GUIA DE TURISTA



GUIA Nº 10

1, VAN A REALIZAR PASO A PASO CADA EJERCICIO EN RELACION CON SU IDEA DE NEGOCIO DE SU UNIDAD PRODUCTIVA. VAN A IR APLICANDO SU IDEA DE NEGOCIO.

2, LA IDEA DE NEGOCIO ES IR PLASMANDO SU IDEA DE NEGOCIO PARA IR CREANDO SU PORTAFOLIO DE SERVICIOS

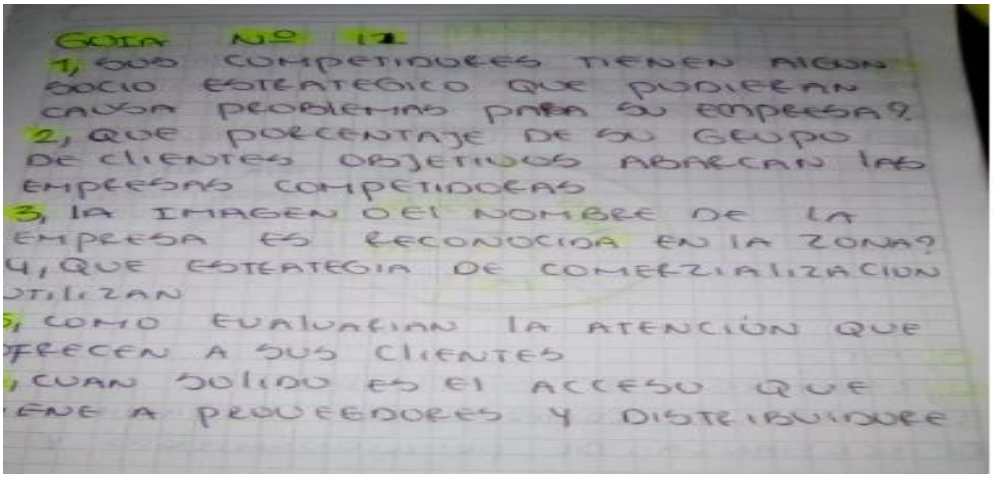


SOLUCIÓN

1, BUENOS MIS COMPETIDORES HASTA EL MOMENTO NO TIENEN SOCIO ESTRATEGICO
2, PORCENTAJE DE MIS CLIENTES Y PORCENTAJE DE EMPRESA COMPETIDORAS

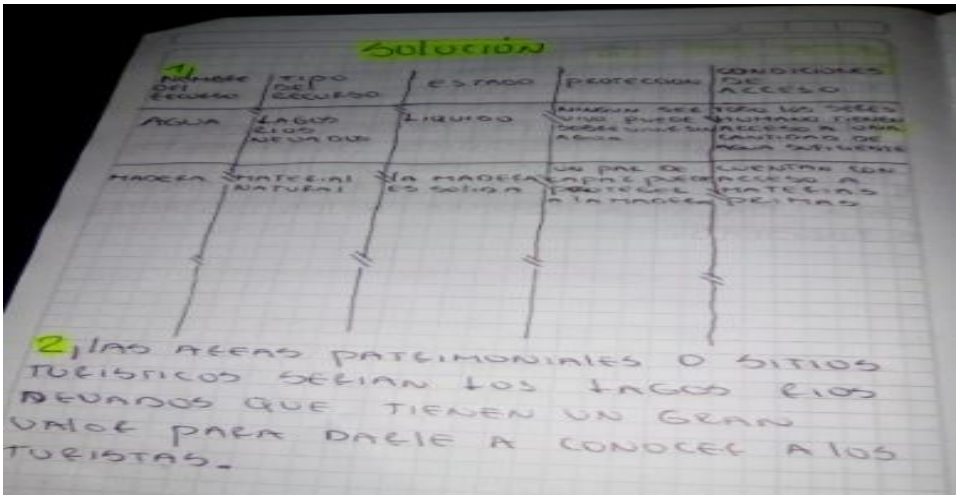
MIA 49.5
OTRAS EMPRESA ENTRE TODAS 50.5

3, SI
4, ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION
ESTRATEGIA DE LANZAMIENTO, DE CONFIANZA, DE POSICIONAMIENTO Y DE EXPANSION
5, EN UN 5
6,



GUIA Nº 12

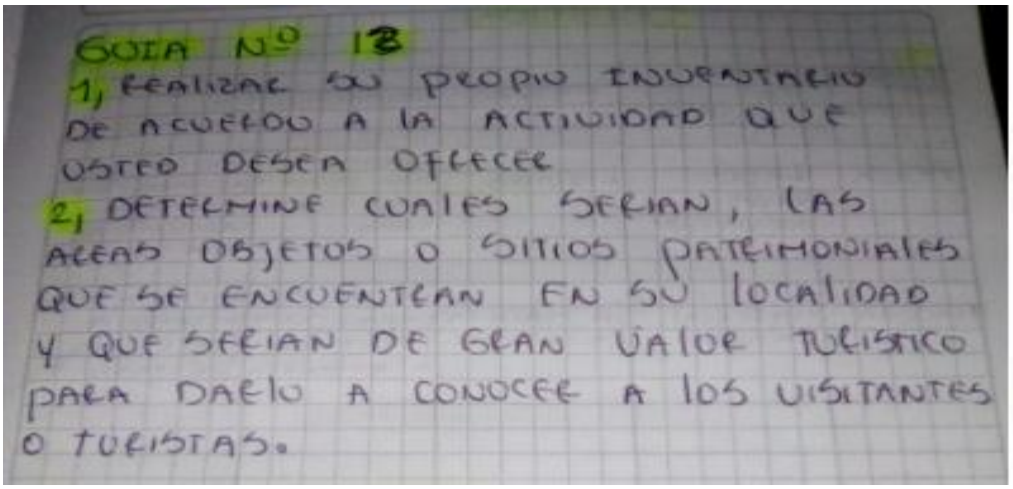
1, SUS COMPETIDORES TIENEN ALGUN SOCIO ESTRATEGICO QUE PUDIERAN CAUSAR PROBLEMAS PARA SU EMPRESA?
2, QUE PORCENTAJE DE SU GRUPO DE CLIENTES OBJETIVOS ABARCAN LAS EMPRESAS COMPETIDORAS
3, LA IMAGEN DEL NOMBRE DE LA EMPRESA ES RECONOCIDA EN LA ZONA?
4, QUE ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION UTILIZAN
5, COMO EVALUARIAN LA ATENCIÓN QUE OFRECEN A SUS CLIENTES
6, CUAN SOLIDO ES EL ACCESO QUE TIENE A PROVEEDORES Y DISTRIBUIDORES



SOLUCIÓN

1, NOMBRE DEL RECURSO	TIPO DE RECURSO	ESTADO	PROTECCIÓN	CONDICIONES DE ACCESO
AGUA	LAGOS RIOS NEVADOS	LIQUIDO	NINGUN SER VIVO PUEDE [illegible] AGUA	TODOS LOS SERES VIVOS PUEDEN TENER ACCESO A UNA CANTIDAD DE AGUA SUFICIENTE
MADERA	MATERIAL NATURAL	LA MADERA ES SOLIDA	UN PAR DE EMPRENDEDORES PROTEGEL A LA MADERA	CUENTAN CON ACCESO A MATERIAS PRIMAS

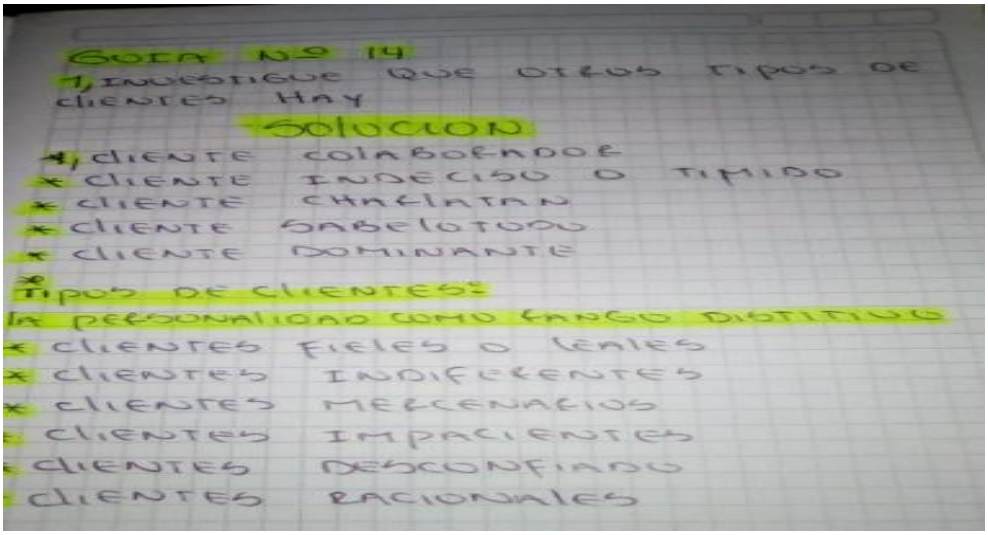
2, LAS AREAS PATRIMONIALES O SITIOS TURISTICOS SERIAN LOS LAGOS RIOS BOSQUES QUE TIENEN UN GRAN VALOR PARA DARLE A CONOCER A LOS TURISTAS.



GUIA Nº 13

1, REALIZAR SU PROPIO INVENTARIO DE ACUERDO A LA ACTIVIDAD QUE USTED DESEA OFRECER

2, DETERMINE CUALES SERIAN, LAS AREAS OBJETOS O SITIOS PATRIMONIALES QUE SE ENCUENTRAN EN SU LOCALIDAD Y QUE SERIAN DE GRAN VALOR TURISTICO PARA DARLO A CONOCER A LOS VISITANTES O TURISTAS.



GUIA Nº 14

1, INVESTIGUE QUE OTROS TIPOS DE CLIENTES HAY

SOLUCION

1, CLIENTE COLABORADOR
* CLIENTE INDECISO O TIMIDO
* CLIENTE CHARLATAN
* CLIENTE SABELOTODO
* CLIENTE DOMINANTE

* TIPOS DE CLIENTES:

LA PERSONALIDAD COMO FACTOR DISTINTIVO

* CLIENTES FIELES O LEALES
* CLIENTES INDIFERENTES
* CLIENTES MERCENARIOS
* CLIENTES IMPACIENTES
* CLIENTES DESCONFIADO
* CLIENTES RACIONALES

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	09/10/2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
CÓDIGO DE FICHA:	2152472
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MUNICIPIO DE SAN CARLOS.
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	JOSE DAVID NEGRETE
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3126173797
MEDIO DE CONTACTO USADO:	GRUPO DE WHATSAP, LLAMADAS TELEFONICAS, CORREO ELECTRONICO.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

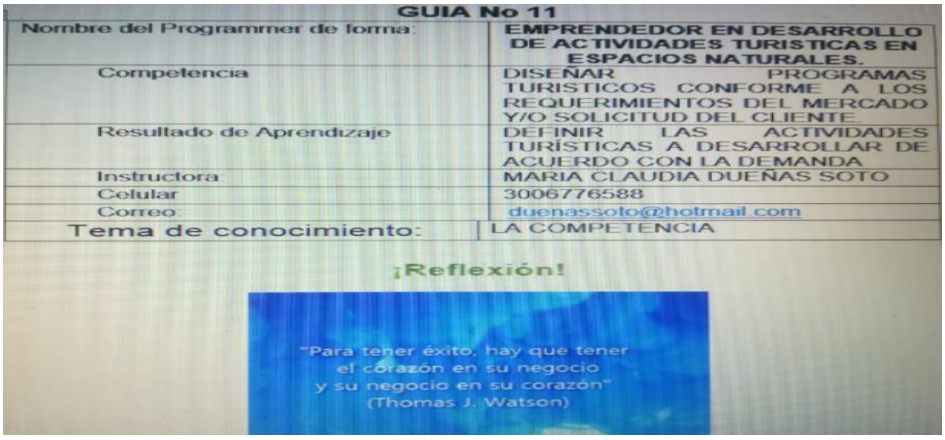
-

Competencia desarrollada:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	DEFINIR LAS ACTIVIDADES TURISTICASA DESARROLLAR DE ACUERDO CON LA DEMANDA.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	A TRAVES DE GUIAS DE TRABAJO ENVIADAS A LOS APRENDICES POR EL GRUPO DE WHATSAPP Y COREOS, LOS APRENDICES VAN DESARROLLANDO SU IDEA DE NEGOCIO Y VAN ENVIANDO COMO EVIDENCIAS SUS TRABAJOS POR WHATSAPP O CORREOS. VAN DESPEJANDO DUDAS ESCRIBIENDOME A MI WHATSAPP Y YO LES LLAMO Y EXPLICO MAS AMPLIAMENTE, LES ANEXO VIDEOS CORTOS SOBRE LA TEMATICA. EN ESTA SEMANA ESTAMOS VIENDO LA GUIA No11 LA COMPETENCIA. LA EXPLICACION A TRAVES DE AUDIOS DE WHATSAPP.
Observaciones:	Consideraciones especiales relevantes al momento de desarrollar la actividad de aprendizaje.

EVIDENCIAS:

capturas de las pantallas. Tener en cuanta que estas debentener buen tamaño, ser claras y legibles.

ENVIO DE LA GUIA DE TRABAJO No 11 SOBRE LA COMPETENCIA.

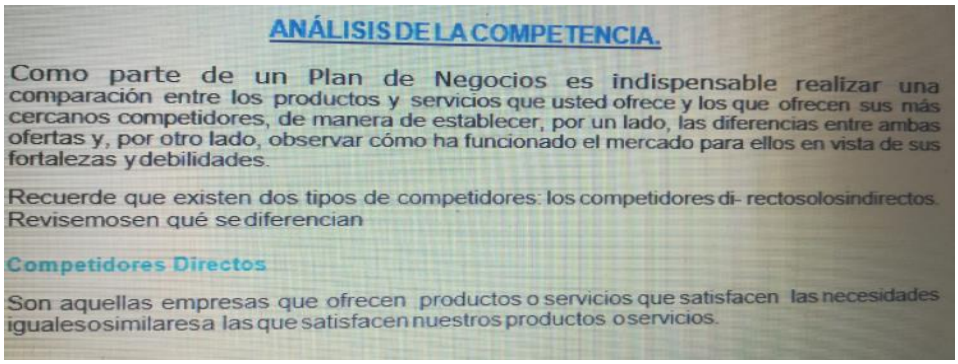


GUIA No 11

Nombre del Programmer de forma:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
Competencia	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultado de Aprendizaje	DEFINIR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LA DEMANDA
Instructora	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
Celular	3006776588
Correo:	duenassoto@hotmail.com
Tema de conocimiento:	LA COMPETENCIA

¡Reflexión!

"Para tener éxito, hay que tener el corazón en su negocio y su negocio en su corazón" (Thomas J. Watson)



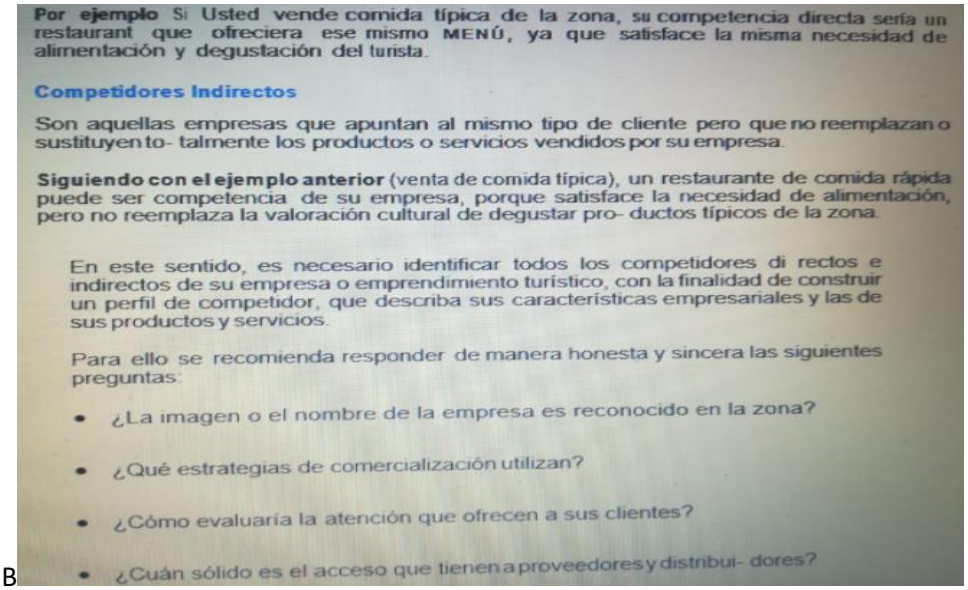
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.

Como parte de un Plan de Negocios es indispensable realizar una comparación entre los productos y servicios que usted ofrece y los que ofrecen sus más cercanos competidores, de manera de establecer, por un lado, las diferencias entre ambas ofertas y, por otro lado, observar cómo ha funcionado el mercado para ellos en vista de sus fortalezas y debilidades.

Recuerde que existen dos tipos de competidores: los competidores di- rectosolosindirectos. Revisemosen qué se diferencian

Competidores Directos

Son aquellas empresas que ofrecen productos o servicios que satisfacen las necesidades igualesosimilaresa las que satisfacen nuestros productos oservicios.



Por ejemplo Si Usted vende comida típica de la zona, su competencia directa sería un restaurant que ofreciera ese mismo **MENÚ**, ya que satisface la misma necesidad de alimentación y degustación del turista.

Competidores Indirectos

Son aquellas empresas que apuntan al mismo tipo de cliente pero que no reemplazan o sustituyen to- talmente los productos o servicios vendidos por su empresa.

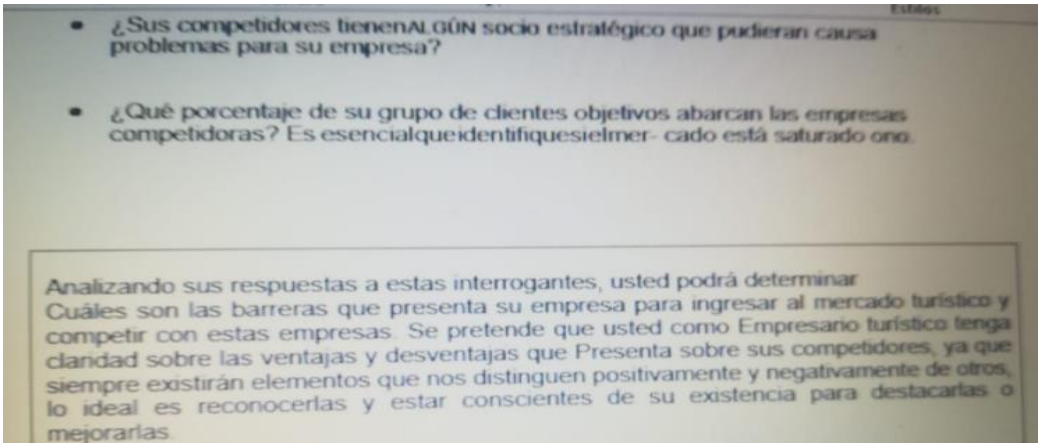
Siguiendo con el ejemplo anterior (venta de comida típica), un restaurante de comida rápida puede ser competencia de su empresa, porque satisface la necesidad de alimentación, pero no reemplaza la valoración cultural de degustar pro- ductos típicos de la zona.

En este sentido, es necesario identificar todos los competidores di rectos e indirectos de su empresa o emprendimiento turístico, con la finalidad de construir un perfil de competidor, que describa sus características empresariales y las de sus productos y servicios.

Para ello se recomienda responder de manera honesta y sincera las siguientes preguntas:

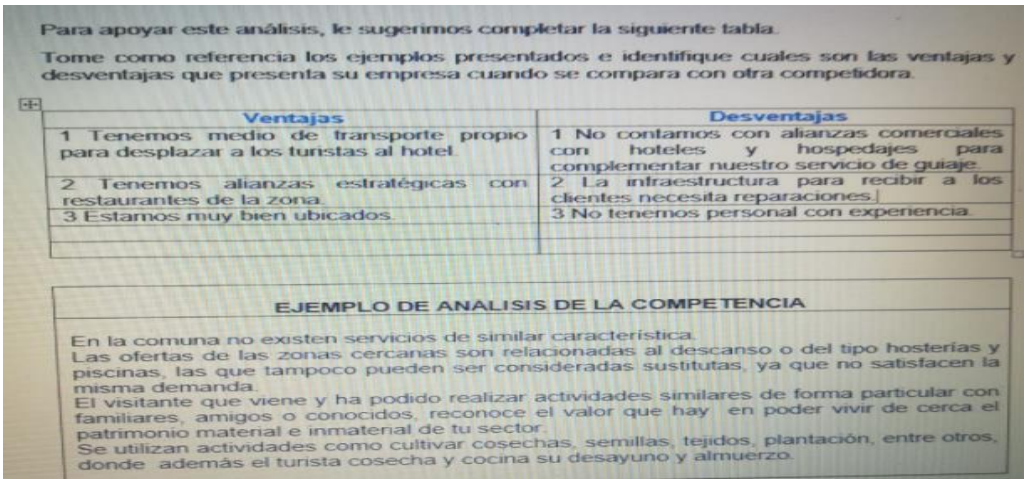
- ¿La imagen o el nombre de la empresa es reconocido en la zona?
- ¿Qué estrategias de comercialización utilizan?
- ¿Cómo evaluaría la atención que ofrecen a sus clientes?
- ¿Cuán sólido es el acceso que tienen a proveedores y distribui- dores?

B



- ¿Sus competidores tienenALGÚN socio estratégico que pudieran causa problemas para su empresa?
- ¿Qué porcentaje de su grupo de clientes objetivos abarcan las empresas competidoras? Es esencialqueidentifiquesielmer- cado está saturado ono.

Analizando sus respuestas a estas interrogantes, usted podrá determinar Cuáles son las barreras que presenta su empresa para ingresar al mercado turístico y competir con estas empresas. Se pretende que usted como Empresario turístico tenga claridad sobre las ventajas y desventajas que Presenta sobre sus competidores, ya que siempre existirán elementos que nos distinguen positivamente y negativamente de otros, lo ideal es reconocerlas y estar conscientes de su existencia para destacarlas o mejorarlas.



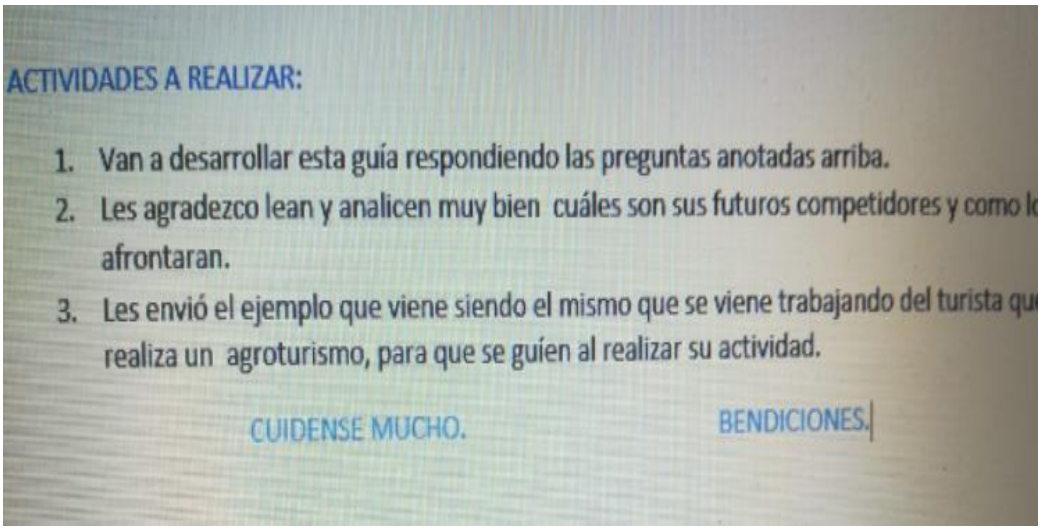
Para apoyar este análisis, le sugerimos completar la siguiente tabla.

Tome como referencia los ejemplos presentados e identifique cuales son las ventajas y desventajas que presenta su empresa cuando se compara con otra competidora.

Ventajas	Desventajas
1 Tenemos medio de transporte propio para desplazar a los turistas al hotel.	1 No contamos con alianzas comerciales con hoteles y hospedajes para complementar nuestro servicio de guiaje.
2 Tenemos alianzas estratégicas con restaurantes de la zona.	2 La infraestructura para recibir a los clientes necesita reparaciones.
3 Estamos muy bien ubicados.	3 No tenemos personal con experiencia.

EJEMPLO DE ANALISIS DE LA COMPETENCIA

En la comuna no existen servicios de similar característica.
Las ofertas de las zonas cercanas son relacionadas al descanso o del tipo hosterías y piscinas, las que tampoco pueden ser consideradas sustitutas, ya que no satisfacen la misma demanda.
El visitante que viene y ha podido realizar actividades similares de forma particular con familiares, amigos o conocidos, reconoce el valor que hay en poder vivir de cerca el patrimonio material e inmaterial de tu sector.
Se utilizan actividades como cultivar cosechas, semillas, tejidos, plantación, entre otros, donde además el turista cosecha y cocina su desayuno y almuerzo.

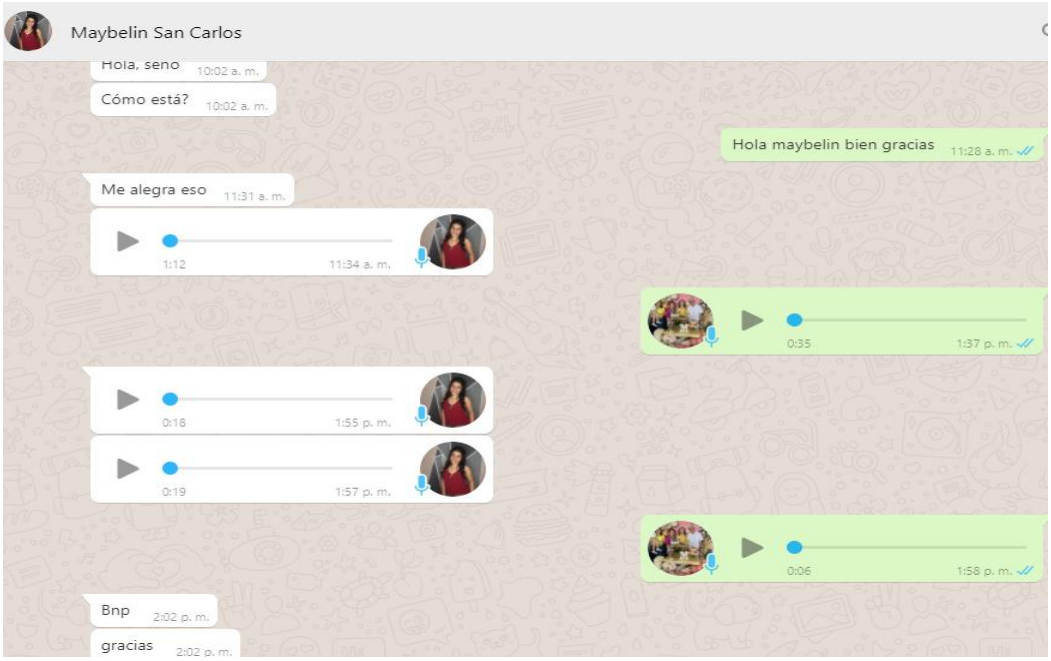


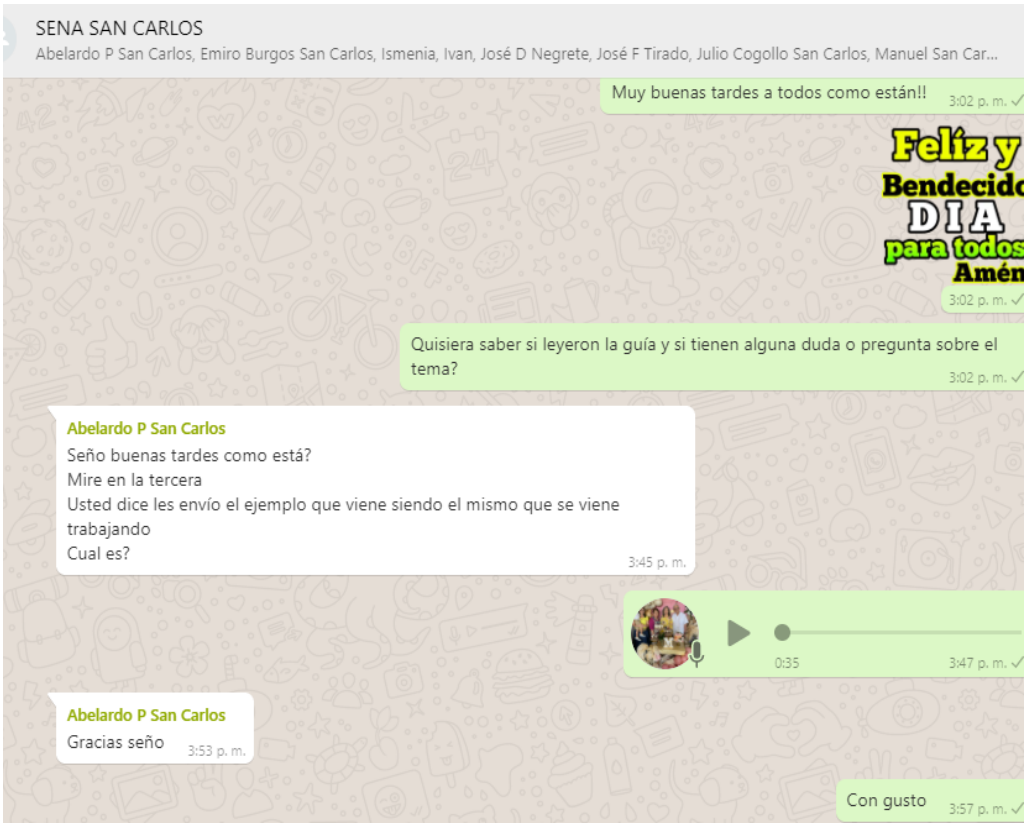
ACTIVIDADES A REALIZAR:

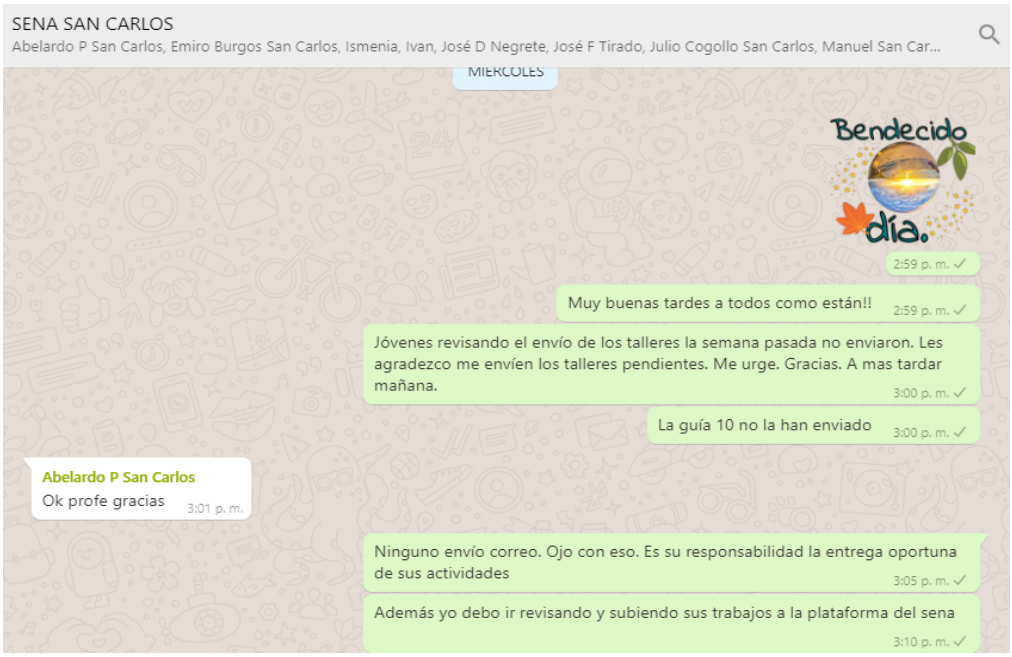
1. Van a desarrollar esta guía respondiendo las preguntas anotadas arriba.
2. Les agradezco lean y analicen muy bien cuáles son sus futuros competidores y como l afrontaran.
3. Les envió el ejemplo que viene siendo el mismo que se viene trabajando del turista qu realiza un agroturismo, para que se guíen al realizar su actividad.

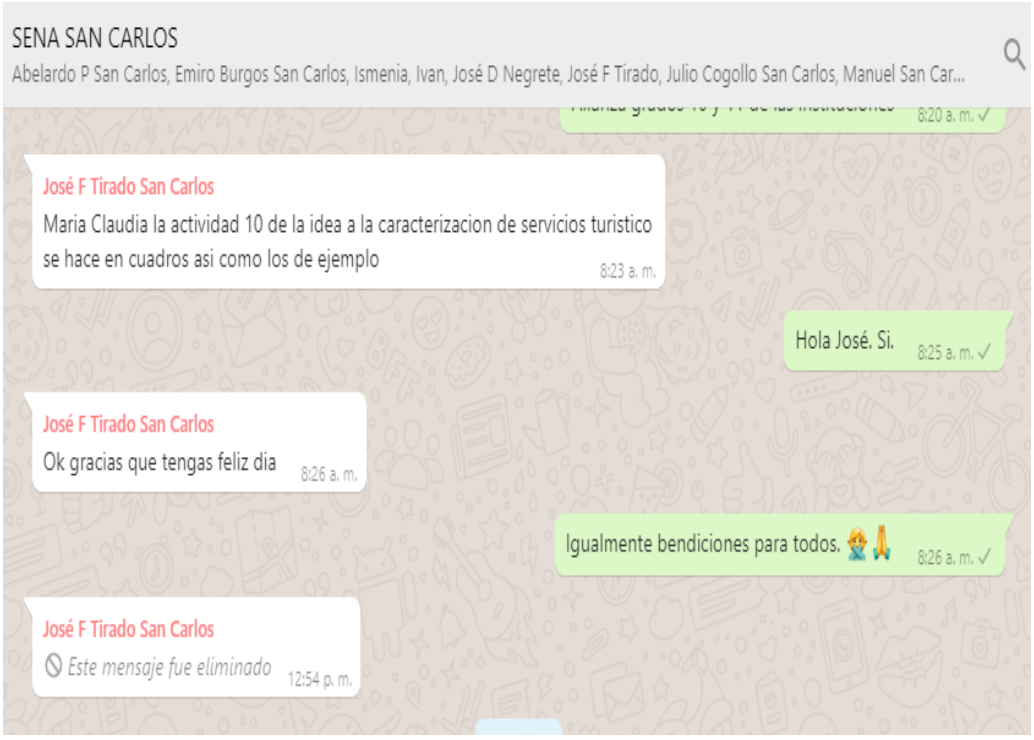
CUIDENSE MUCHO. BENDICIONES.

RETROALIMENTACION A LOS APRNDICES.

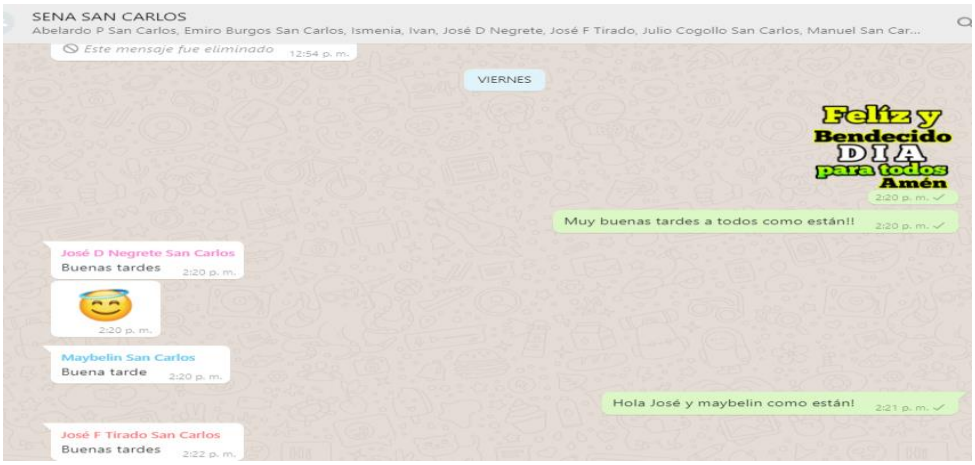


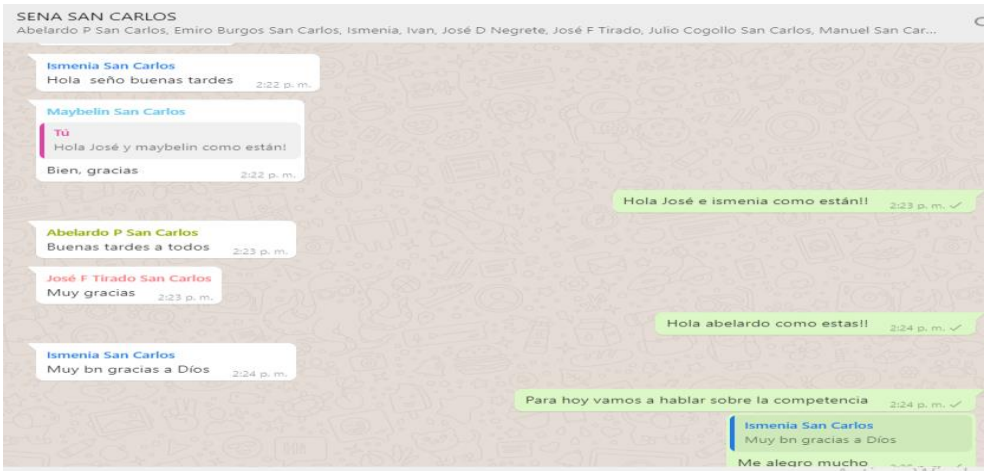


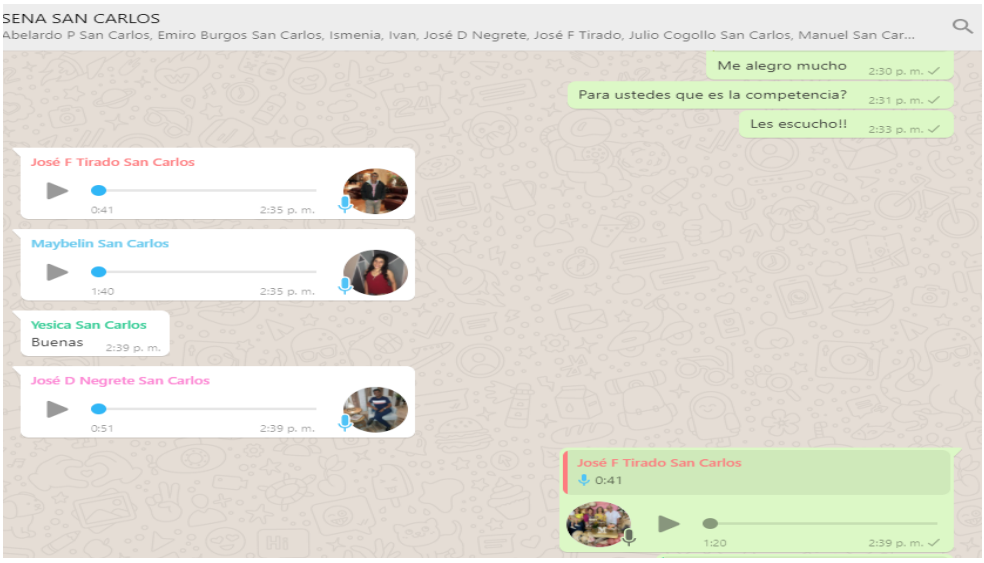

SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
MIERCOLES
Bendecido día.
2:59 p. m.
Muy buenas tardes a todos como están!! 2:59 p. m.
Jóvenes revisando el envío de los talleres la semana pasada no enviaron. Les agradezco me envíen los talleres pendientes. Me urge. Gracias. A mas tardar mañana. 3:00 p. m.
La guía 10 no la han enviado 3:00 p. m.
Abelardo P San Carlos
Ok profe gracias 3:01 p. m.
Ninguno envío correo. Ojo con eso. Es su responsabilidad la entrega oportuna de sus actividades 3:05 p. m.
Además yo debo ir revisando y subiendo sus trabajos a la plataforma del sena 3:10 p. m.

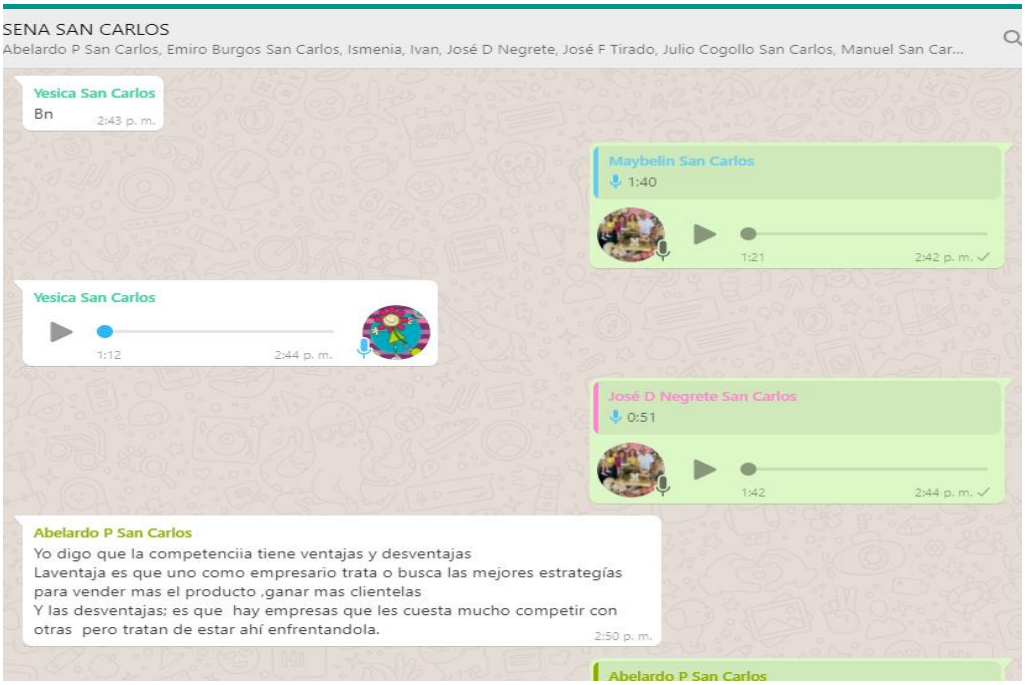

SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
8:20 a. m.
José F Tirado San Carlos
Maria Claudia la actividad 10 de la idea a la caracterizacion de servicios turistico se hace en cuadros asi como los de ejemplo 8:23 a. m.
Hola José. Si. 8:25 a. m.
José F Tirado San Carlos
Ok gracias que tengas feliz dia 8:26 a. m.
Igualmente bendiciones para todos. 8:26 a. m.
José F Tirado San Carlos
Este mensaje fue eliminado 12:54 p. m.

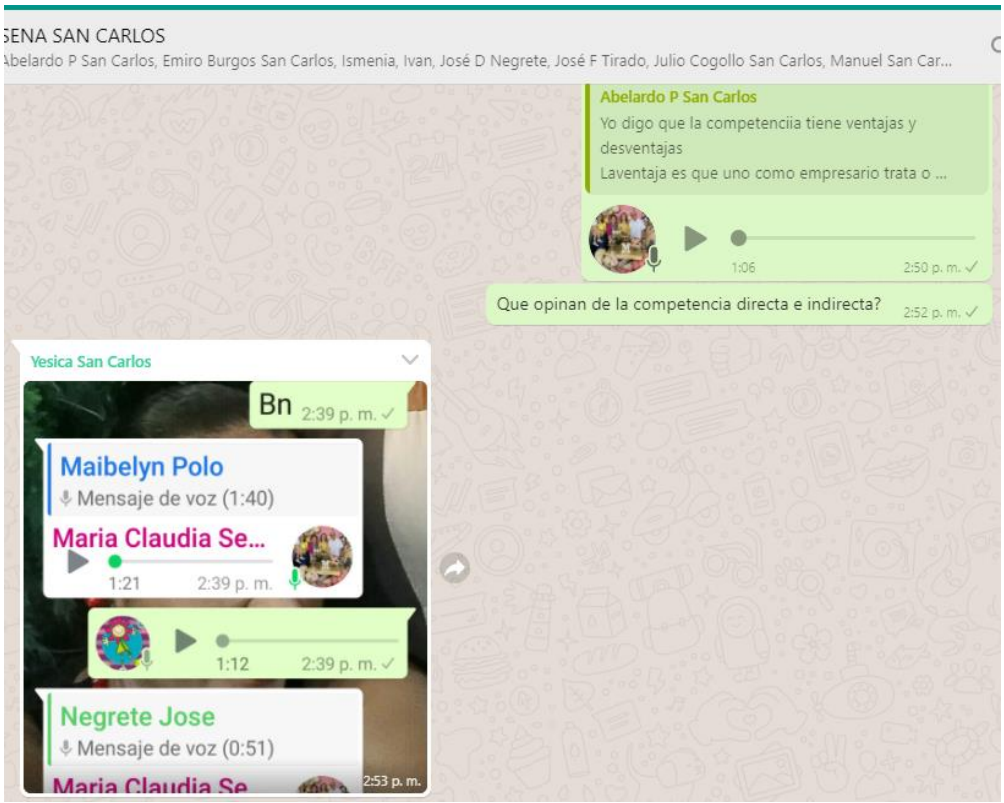
SOCIALIZACION DE LA GUIA No 11 SOBRE LA COMPETENCIA.

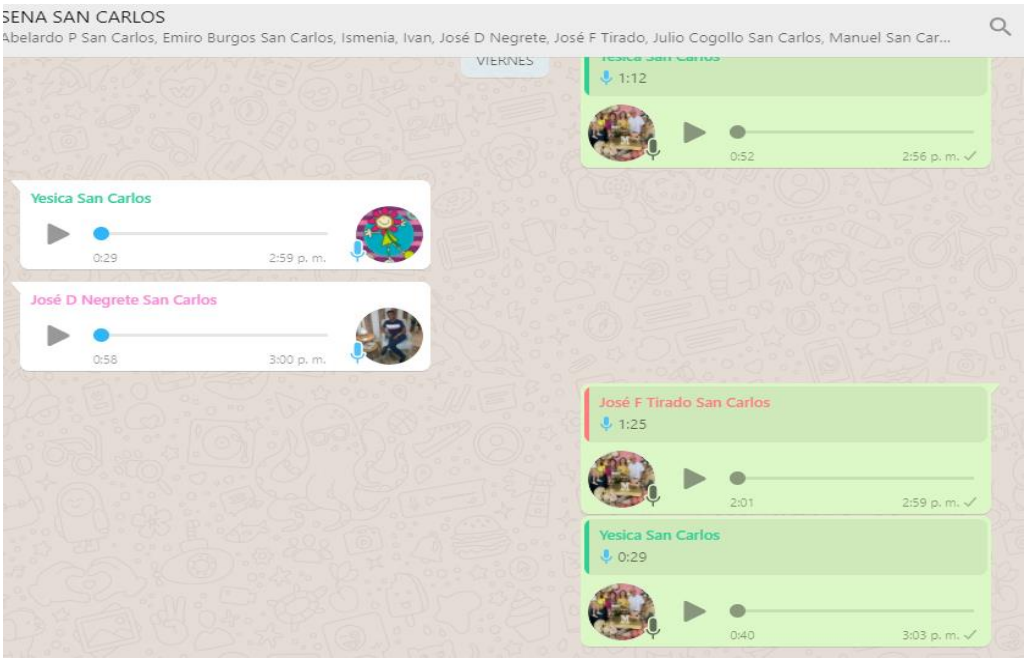


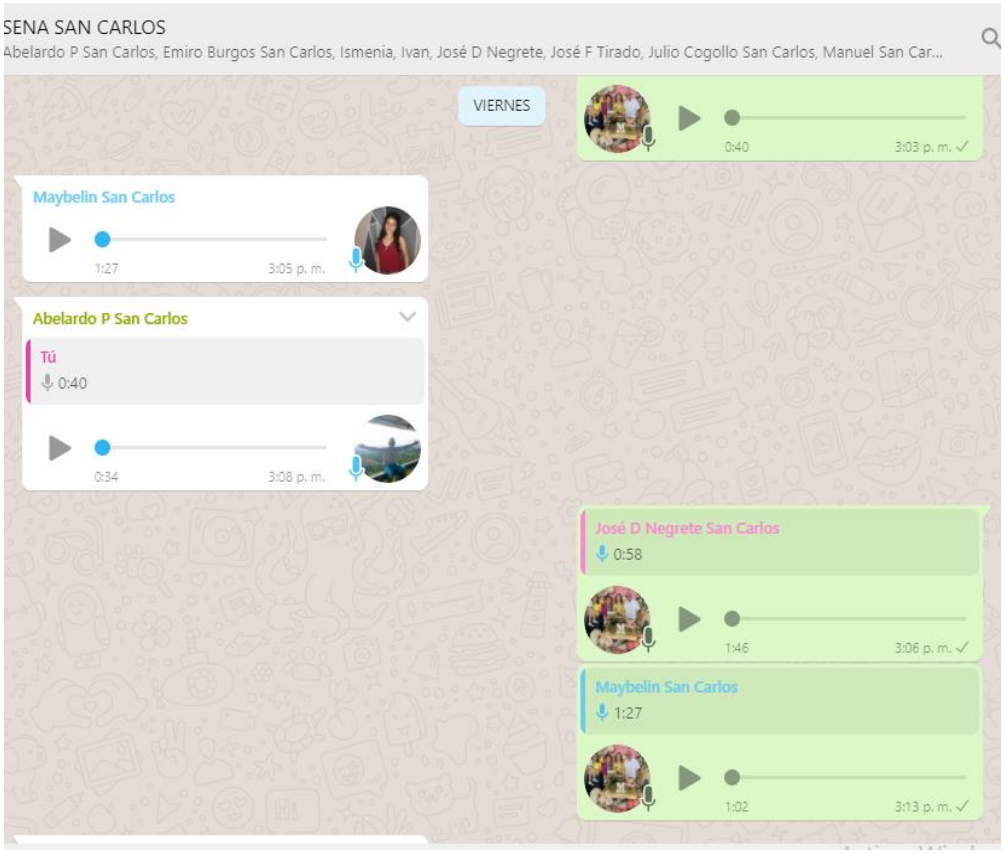


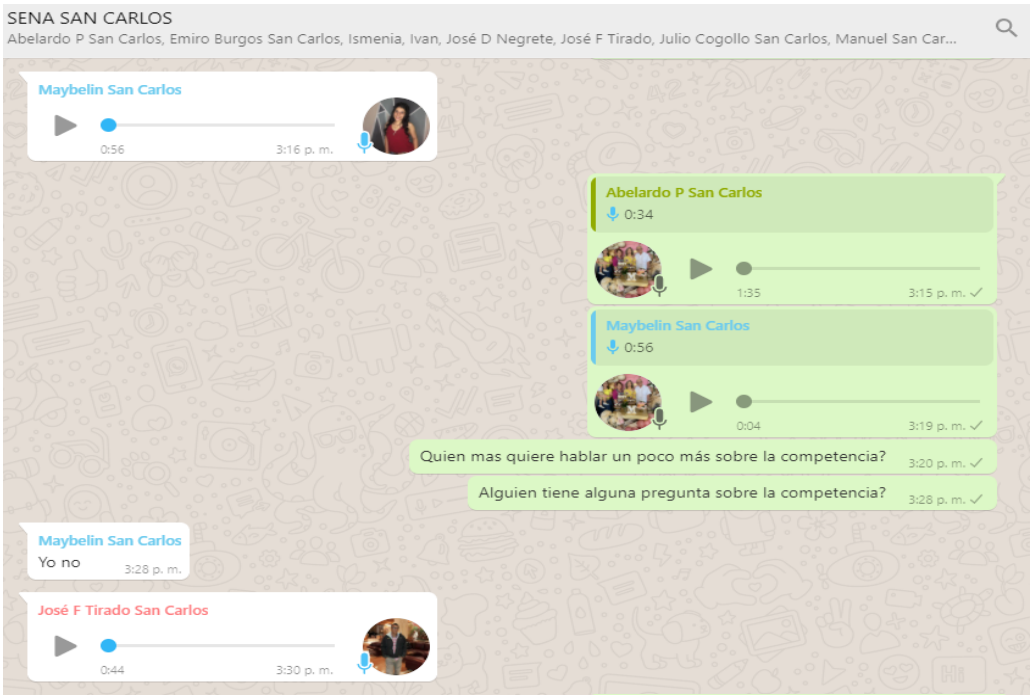


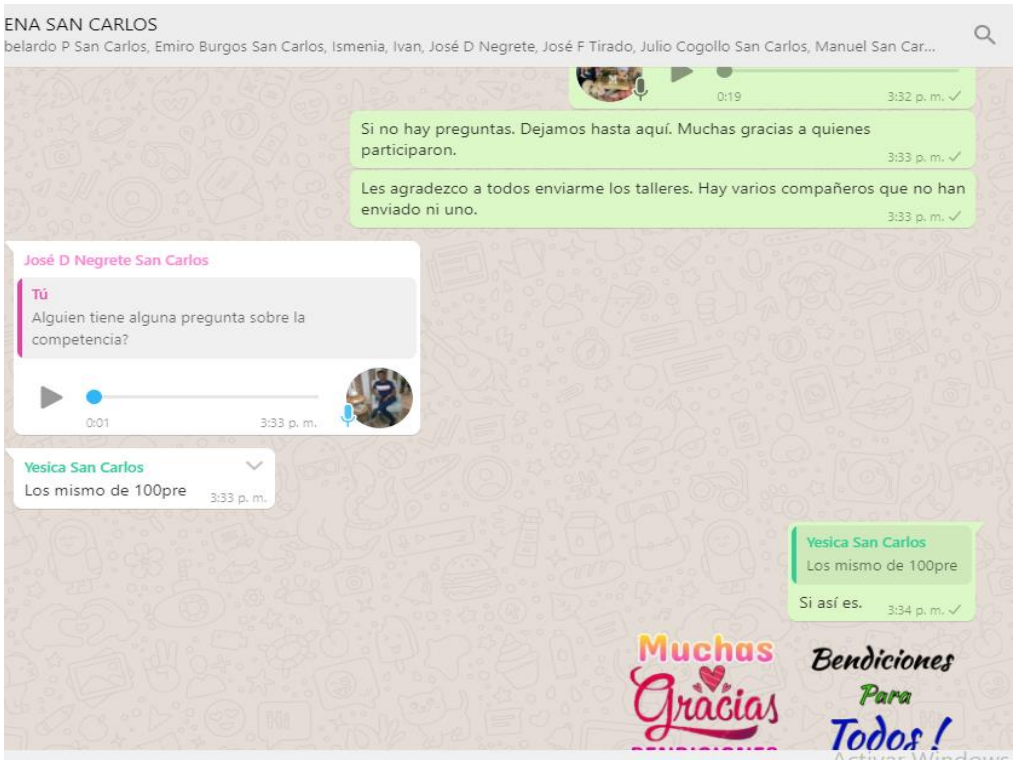

SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
Yesica San Carlos
Bn
2:43 p. m.
Maybelin San Carlos
1:40
1:21
2:42 p. m.
Yesica San Carlos
1:12
2:44 p. m.
José D Negrete San Carlos
0:51
1:42
2:44 p. m.
Abelardo P San Carlos
Yo digo que la competenciia tiene ventajas y desventajas
Laventaja es que uno como empresario trata o busca las mejores estrategías para vender mas el producto ,ganar mas clientelas
Y las desventajas: es que hay empresas que les cuesta mucho competir con otras pero tratan de estar ahí enfrentandola.
2:50 p. m.


SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
Abelardo P San Carlos
Yo digo que la competenciia tiene ventajas y desventajas
Laventaja es que uno como empresario trata o ...
1:06
2:50 p. m.
Que opinan de la competencia directa e indirecta?
2:52 p. m.
Yesica San Carlos
Bn 2:39 p. m.
Maibelyn Polo
Mensaje de voz (1:40)
Maria Claudia Se...
1:21
2:39 p. m.
1:12
2:39 p. m.
Negrete Jose
Mensaje de voz (0:51)
2:53 p. m.


SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
VIERNES
1:12
0:52
2:56 p. m.
Yesica San Carlos
0:29
2:59 p. m.
José D Negrete San Carlos
0:58
3:00 p. m.
José F Tirado San Carlos
1:25
2:01
2:59 p. m.
Yesica San Carlos
0:29
0:40
3:03 p. m.


SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
VIERNES
0:40
3:03 p. m.
Maybelin San Carlos
1:27
3:05 p. m.
Abelardo P San Carlos
Tú
0:40
0:34
3:08 p. m.
José D Negrete San Carlos
0:58
1:46
3:06 p. m.
Maybelin San Carlos
1:27
1:02
3:13 p. m.


SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
Maybelin San Carlos
0:56
3:16 p. m.
Abelardo P San Carlos
0:34
1:35
3:15 p. m.
Maybelin San Carlos
0:56
0:04
3:19 p. m.
Quien mas quiere hablar un poco más sobre la competencia?
3:20 p. m.
Alguien tiene alguna pregunta sobre la competencia?
3:28 p. m.
Maybelin San Carlos
Yo no
3:28 p. m.
José F Tirado San Carlos
0:44
3:30 p. m.


ENA SAN CARLOS
belardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
0:19
3:32 p. m.
Si no hay preguntas. Dejamos hasta aquí. Muchas gracias a quienes participaron.
3:33 p. m.
Les agradezco a todos enviarme los talleres. Hay varios compañeros que no han enviado ni uno.
3:33 p. m.
José D Negrete San Carlos
Tú
Alguien tiene alguna pregunta sobre la competencia?
0:01
3:33 p. m.
Yesica San Carlos
Los mismo de 100pre
3:33 p. m.
Yesica San Carlos
Los mismo de 100pre
Si así es.
3:34 p. m.
Muchas Gracias
Bendiciones Para Todos !

ENVIO DE TALLERES POR PARTE DE LOS APRENDICES.

TALLER ACTIVIDAD 10

YEINIS ARROYABE YANEZ
JOSE FELIX ALCORRO TIRADO
LAURINA LORA
SILA MEDELLIN

INSTRUCTORA: MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO

TALLER ACTIVIDAD 10

1. Luego de leer y analizar la guía van a aplicar sus saberes o sus conocimientos ya adquiridos y los van a plasmar en esta guía.
2. Van a realizar paso a paso cada ejercicio en relación con su idea de negocio de su Unidad productiva. Van a ir aplicando su saber hacer.
3. La idea en concreto es ir plasmando su idea de negocio para ir creando su portafolio de servicios

EJEMPLO DEFINICION DEL CONCEPTO Y ATRIBUTOS DEL PRODUCTO.	
Concepto del producto. Permitir al turista por dos días tener una experiencia eco turística, ciclo paseo, cabalgata, agroturismo, interacción con comunidades indígenas, avistamiento de aves y camping	Atributos del producto. -La recreación mediante el ciclo paseo, cabalgata y camping -El contacto del turista con técnicas antiguas de producción agrícola y ganadera. -La valoración del patrimonio indígena -La participación activa del Turista con las comunidades indígenas. -Avistamiento de aves -Reconocimiento del patrimonio arqueológico de los Zenues

ANALISIS DE LA DEMANDA DEL MERCADO
Los turistas del turismo natural y rural, básicamente son personas adultas que buscan descansar en lugares donde tengan tranquilidad y seguridad, y a la vez participar de actividades lúdicas y recreativas, que les posibiliten tener contacto con las comunidades y conocer sus aspectos culturales y participar de actividades propias de los lugares de visita, gozar de su gastronomía y hacer comprar de sus productos artesanales.

3. Análisis de la competencia

El municipio de San Carlos Córdoba, no tiene ninguna empresa de turismo natural regional que preste servicios de esta índole, por tal razón esta virgen en torno a estas empresas por tal razón tiene un gran potencial para realizar este tipo de empresas y posesionarse en el mercado sin ninguna competencia.

Empresa	Características del producto que ofrecen	Cuánto vale	Ventajas sobre mi producto

EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES
Guía 11
Integrantes

YESICA ESTHER ARIZA TENORIO
EMIRO NELL BURGOS
NESTOR JOSE LOPEZ GAMERO
MANUEL SEJIN SIMANCA

1) La imagen o el nombre de la empresa es reconocido en la zona?
R) lo más lógico es que lo sea el buen nombre y el reconocimiento vende EL GOODWIILL VENDE, CLARA QUE VENDE ''

2) Qué estrategias de comercialización utilizan?
La estrategia que utilizaríamos es el márquetin de precios
Las ventas por paquetes, y sobre todo utilizar la tecnología en publicidad
No se compra u vende lo que no se muestra

3) ¿Cómo evaluaría la atención que ofrecen a sus clientes?
R) una atención normal por no decir que pésima, aunque tu atención personal sea la mejor la falta de insumos no permite que sea la mejor

4) ¿Cuán sólido es el acceso que tienen a proveedores y distribuidores?
R) el acceso a proveedores y distribuidores es buena. Aun no podría definir a ciencia cierta pero la solidificación con estos dos actores la va dando el tiempo y las constantes relaciones

5) ¿Sus competidores tienen ALGÚN socio estratégico que pudieran causar problemas para su empresa?
R) no tenemos o contamos aun con competencia, pero esto no quiere decir que no estemos preparados para una competencia e ir implementando estrategias de sostenibilidad por cualquier causa

6) ¿Qué porcentaje de su grupo de clientes objetivos abarcan las empresas competidoras? Es esencialque identifique sielmercado está saturado o no.
R) pueda que compartamos un 50% pero las personas siempre se inclinan por lo mejor y lo mejor puede estar en los precios o en productos eso depende del criterio del cliente, en el presupuesto disponible para tal actividad

VENTAJAS	DESVENTAJAS
1 La principal y más importantes es que seriamos la primera en San Carlos PIONERAS	Quías poco conocimiento de la existencia de un sitio turístico nada de estrategias de publicidad
2°contar con espacios naturales bellos por explotar	No contar con buenas vías de acceso
3°sé que por lo exóticos de los lugares, se prestan para tantas actividades queda fácil acoplarse(deporte . cultural , recreativa , conocimiento . agrícola, ... pare de contar)	La escases de otros servicios como restaurantes, datafonos. internet
Contar con recurso humano dispuesto y sobre todo encaminados a mejorar su calidad de vida	La falta de costumbre en atención al cliente Poca capacitación en atención al cliente
Como pionera sé que contaríamos con un flujo de clientes Estaríamos siempre en temporada alta	No contar con gran número de servicios que satisfagan las necesidades del turista (sine , centros comerciales bn entre otros)

ANALISIS DE LA COMPETENCIA
Mis futuros competidores serán agencias que ofrezcan paseos turísticos en mi municipio y esto de alguna manera no lo considero competencia , ya que contamos con un sinfín de actividades que se pueden realizar que quizás no sea una competencia directa sino competencia indirecta ,, ofrezca muy parecido pero no iguales y como yo di Yoooo
LA COMPETENCIA ES BUENA PARA PRESTAR MEJORES SERVICIOS ESTO HACE QUE UNO ESTE EN PRO DE OPTENER MAS CLIENTELA SATISFECHA

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

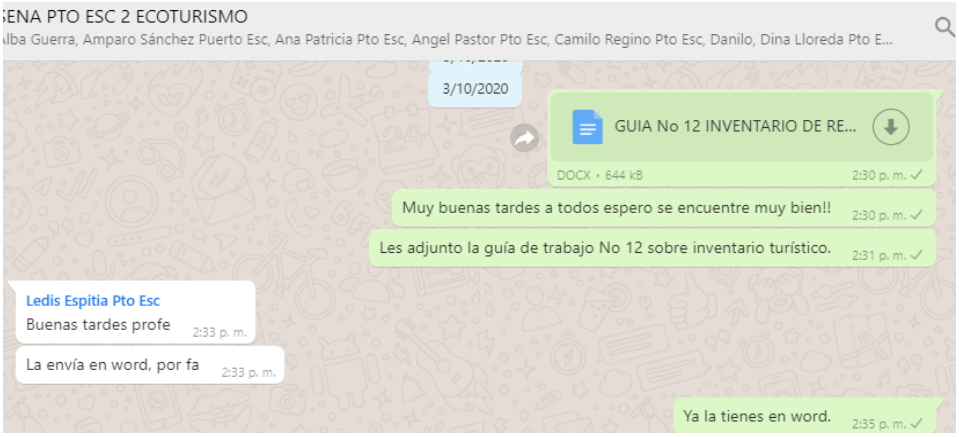
FECHA:	06/10/2020 – 10/10/2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
CÓDIGO DE FICHA:	2166875
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MUNICIPIO DE PUERTO ESCONDIDO
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	ZULMA RAMOS
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3146079016
MEDIO DE CONTACTO USADO:	GRUPO DE WHATSAP, LLAMADAS TELEFONICAS, CORREO ELECTRONICO.

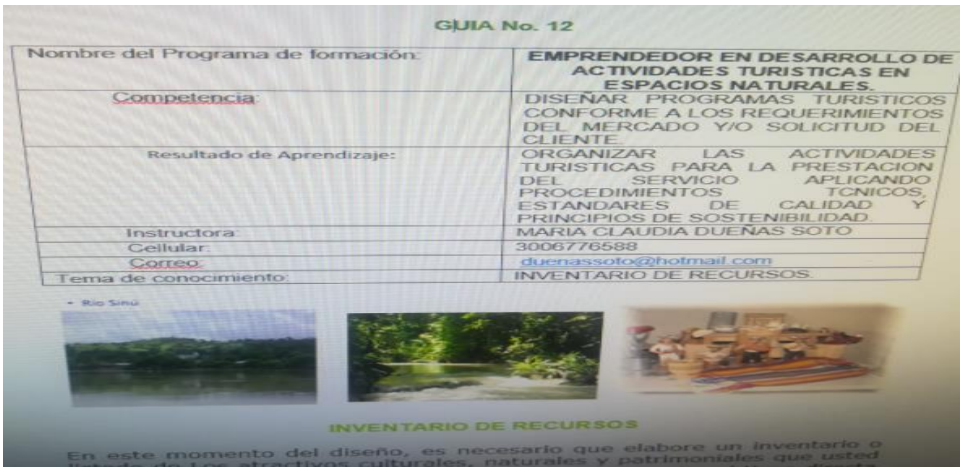
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

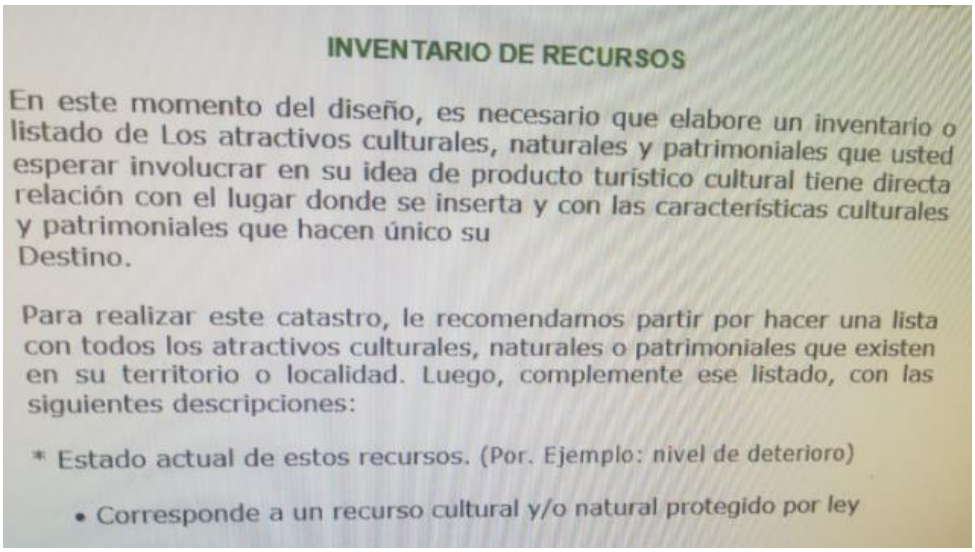
-

Competencia desarrollada:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	DEFINIR LAS ACTIVIDADES TURISTICAS CONFORME ALOS REQUERIMIENTOS DE LA DEMANDA.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	SE INICIO FORMACION EL DIA 03/08/2020/A TRAVES DE GUIAS DE TRABAJO ENVIADAS A LOS APRENDICES POR EL GRUPO DE WHATSAPP Y COREOS, LOS APRENDICES VAN DESARROLLANDO SU IDEA DE NEGOCIO Y VAN ENVIANDO COMO EVIDENCIAS SUS TRABAJOS POR WHATSAPP O CORREOS. VAN DESPEJANDO DUDAS ESCRIBIENDOME A MI WHATSAPP Y YO LES LLAMO Y EXPLICO MAS AMPLIAMENTE, LES ANEXO VIDEOS CORTOS SOBRE LA TEMATICA. EN ESTA SEMANA SE TRABAJO LA GUIA N0 12 12 SOBRE EL INVENTARIO TURISTICO.
Observaciones:	Consideraciones especiales relevantes al momento de desarrollar la actividad de aprendizaje.

ENVIO DE LA GUIA NO 12 SOBRE INVENTARIO TURISTICO. SABADO 03/10/2020







(Por ejemplo: Monumentos históricos, arqueológicos, parques y reservas naturales, etc.)

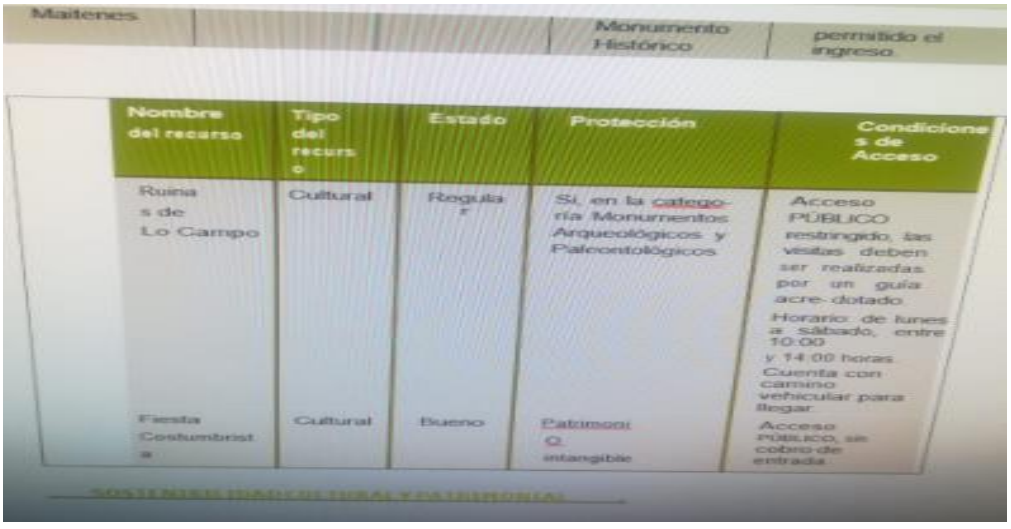
- Condiciones de Acceso
- De este modo usted podrá determinar la accesibilidad que p para hacer un uso correcto de estos recursos efectivamente, por su estado de deterioro constituye un atrac turístico que usted pueda vincular al producto que está elaboran

EJEMPLO INVENTARIO DE RECURSOS

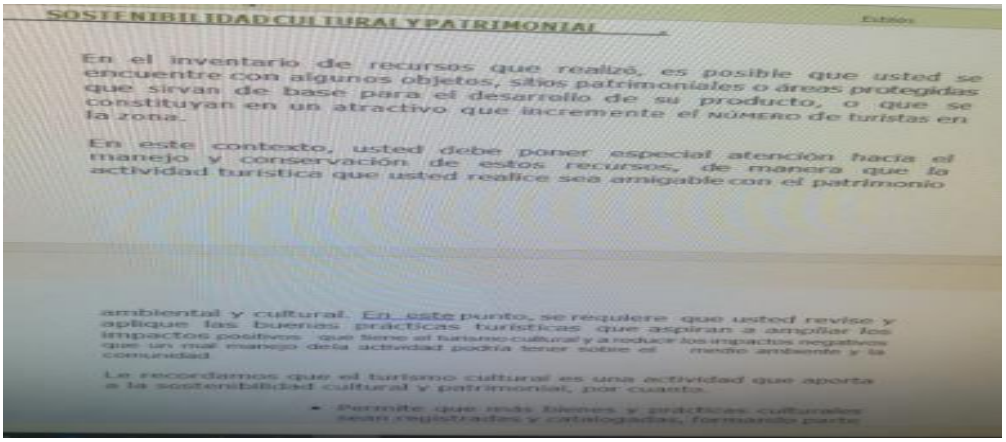
Nombre del recurso	Tipo del recurso	Estado	Protección	Condiciones de Acceso
Área de Reserva	Natural	Bueno	Si, en la categoría Santuario	Está abierto al PÚBLICO, ES administrado por una



Nombre del recurso	Tipo del recurso	Estado	Protección	Condiciones de Acceso
Área de Reserva Los Linguos	Natural	Bueno	Si, en la categoría Santuario del Medio Ambiente	Está abierto al PÚBLICO, ES administrado por una Corporación Ambiental, tiene un horario de visita entre las 9:00 y las 17:00 horas de martes a domingo. Tiene una tarifa de $ 1.000 adultos y $ 500 niños y tercera edad. El camino para llegar a él es transitable solo a pie.
Parroquia Los	Cultural	Malo	Si, en la categoría	Por su alto nivel de deterioro, no está



Nombre del recurso	Tipo del recurso	Estado	Protección	Condiciones de Acceso
Maitenes			Monumento Histórico	permitido el ingreso.
Ruinas de Lo Campo	Cultural	Regular	Si, en la categoría Monumentos Arqueológicos y Paleontológicos	Acceso PÚBLICO restringido, las visitas deben ser realizadas por un guía acre-ditado. Horario de lunes a sábado, entre 10:00 y 14:00 horas. Cuenta con camino vehicular para llegar.
Fiesta Costumbrista	Cultural	Bueno	Patrimonio intangible	Acceso PÚBLICO, sin cobro de entrada



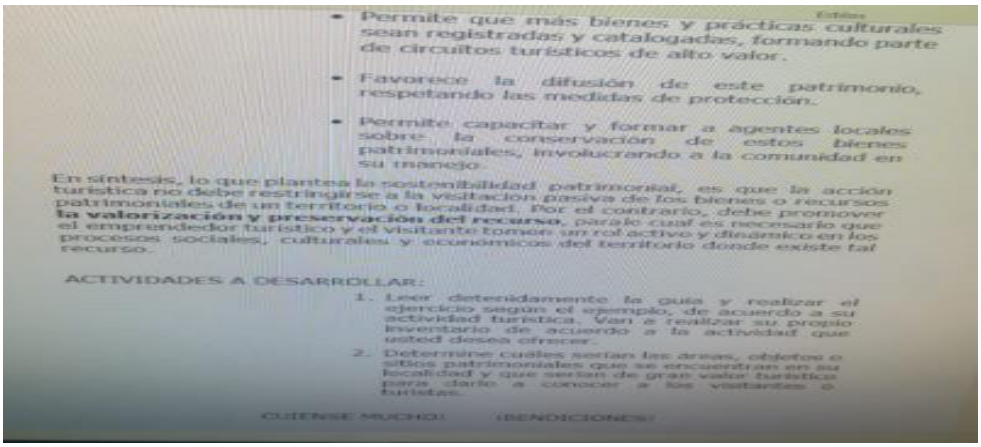
SOSTENIBILIDAD CULTURAL Y PATRIMONIAL

En el inventario de recursos que realizó, es posible que usted se encuentre con algunos objetos, sitios patrimoniales o áreas protegidas que sirvan de base para el desarrollo de su producto, o que se constituyan en un atractivo que incremente el número de turistas en la zona.

En este contexto, usted debe poner especial atención hacia el manejo y conservación de estos recursos, de manera que la actividad turística que usted realice sea amigable con el patrimonio ambiental y cultural. En este punto, se requiere que usted revise y aplique las buenas prácticas turísticas que aspiran a ampliar los impactos positivos que tiene el turismo cultural y a reducir los impactos negativos que un mal manejo de la actividad podría tener sobre el medio ambiente y la comunidad.

Le recordamos que el turismo cultural es una actividad que aporta a la sostenibilidad cultural y patrimonial, por cuanto:

- Permite que más bienes y prácticas culturales sean registradas y catalogadas, formando parte de circuitos turísticos de alto valor.
- Favorece la difusión de este patrimonio, respetando las medidas de protección.
- Permite capacitar y formar a agentes locales sobre la conservación de estos bienes patrimoniales, involucrando a la comunidad en su manejo.



En síntesis, lo que plantea la sostenibilidad patrimonial, es que la acción turística no debe restringirse a la visitación pasiva de los bienes o recursos patrimoniales de un territorio o localidad. Por el contrario, debe promover **la valorización y preservación del recurso**, para lo cual es necesario que el emprendedor turístico y el visitante tomen un rol activo y dinámico en los procesos sociales, culturales y económicos del territorio donde existe tal recurso.

ACTIVIDADES A DESARROLLAR:

1. Leer detenidamente la guía y realizar el ejercicio según el ejemplo, de acuerdo a su actividad turística. Van a realizar su propio inventario de acuerdo a la actividad que usted desea ofrecer.
2. Determine cuáles serían las áreas, objetos o sitios patrimoniales que se encuentran en su localidad y que serían de gran valor turístico para darlo a conocer a los visitantes o turistas.

CUÍDENSE MUCHO! (BENDICIONES)



SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO

Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...

+4

2:36 p. m.

Reenviado

1:29 2:36 p. m.

Reenviado

0:19 2:36 p. m.

Esta guía la socializamos el día miércoles a las 2pm. 2:43 p. m.

Ledis Espitia Pto Esc
Ok 2:43 p. m.

Mil gracias 2:43 p. m.

Cualquier inquietud me avisan y les llamo y explico. 2:43 p. m.

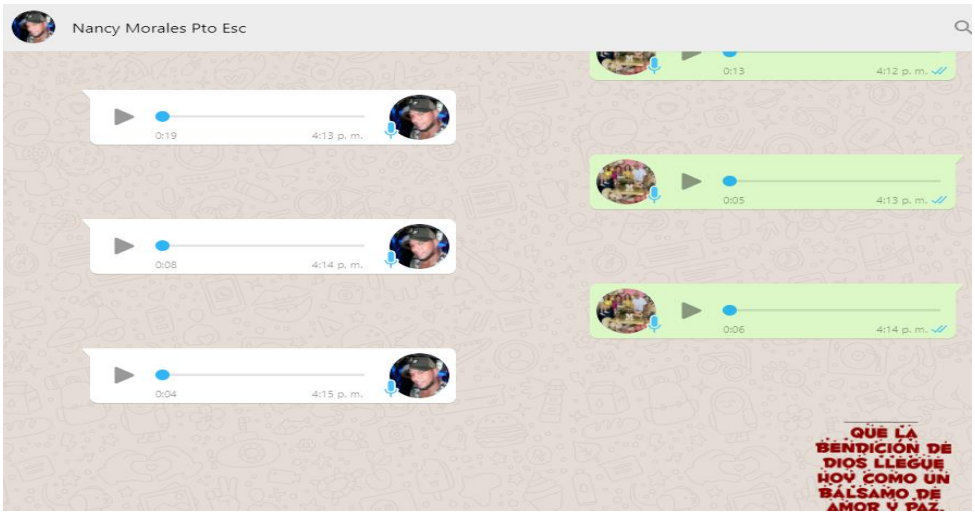
Con mucho gusto. 2:44 p. m.

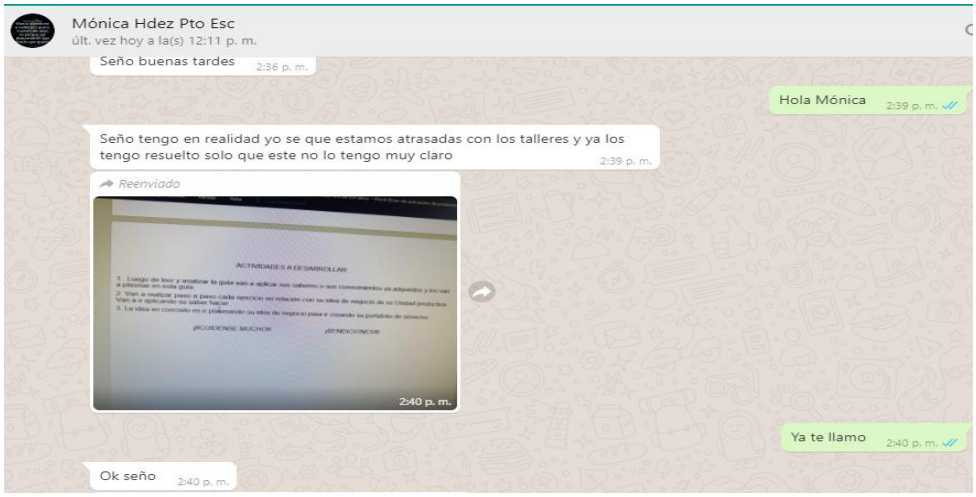
Bendiciones. 2:44 p. m.

Mónica Hdez Pto Esc
Ok seño gracias 2:44 p. m.

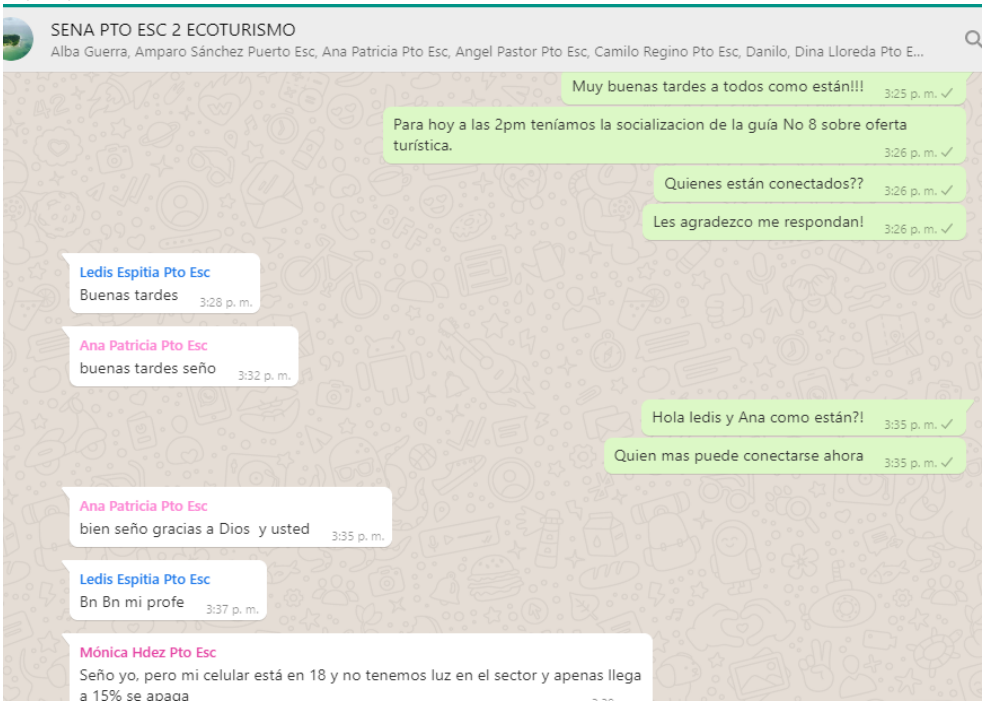
RETROALIMENTACION A LOS APRENDICES. MIERCOLES 23/09/2020

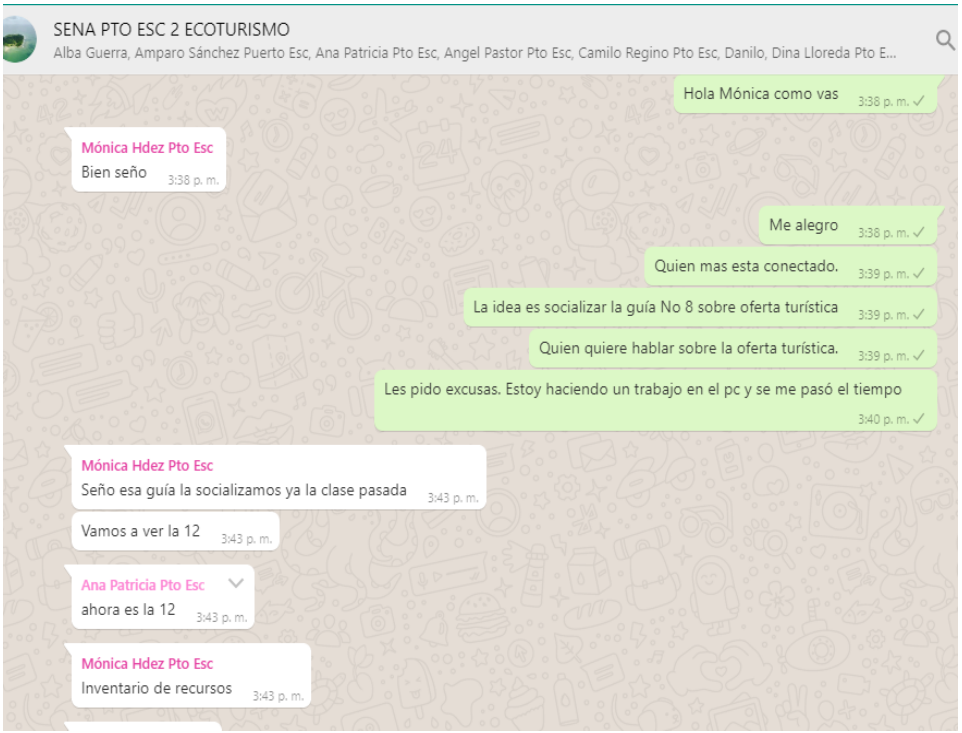






SOCIALIZACION DE LA GUIA 12 SOBRE INVENTARIO DE RECURSOS TURISTICOS. MIERCOLES 07/10/2020





SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...

Mónica Hdez Pto Esc
Inventario de recursos 3:43 p. m.

Robys Y Ana Pto Esc



3:43 p. m.

😱 Que pena. Estoy enredada 3:44 p. m. ✓

Gracias Mónica por la aclaración. 3:44 p. m. ✓

Muy bien. Hablemos sobre inventario de recursos turísticos 3:44 p. m. ✓

Los cuales pueden ser naturales o culturales 3:45 p. m. ✓

Los recursos naturales son los atractivos naturales de cada lugar. Como mar, ríos, volcanes, lagos, etc 3:46 p. m. ✓

Mónica Hdez Pto Esc
Culturales como el Bolivita 3:46 p. m.

Valentina F Pto Esc

Tú
Para hoy a las 2pm teníamos la socializacion de la guía No 8 sobre oferta turística.

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...

Los recursos culturales serían los que nos identifican y caracterizan como música, arquitectura, gastronomía, 3:47 p. m. ✓

Valentina F Pto Esc
Seño esa ya la socializamos

Si hola valentina ya lo aclaramos 3:47 p. m. ✓

Mónica Hdez Pto Esc
Es la señal seño 3:47 p. m.

Ok entiendo 3:48 p. m. ✓

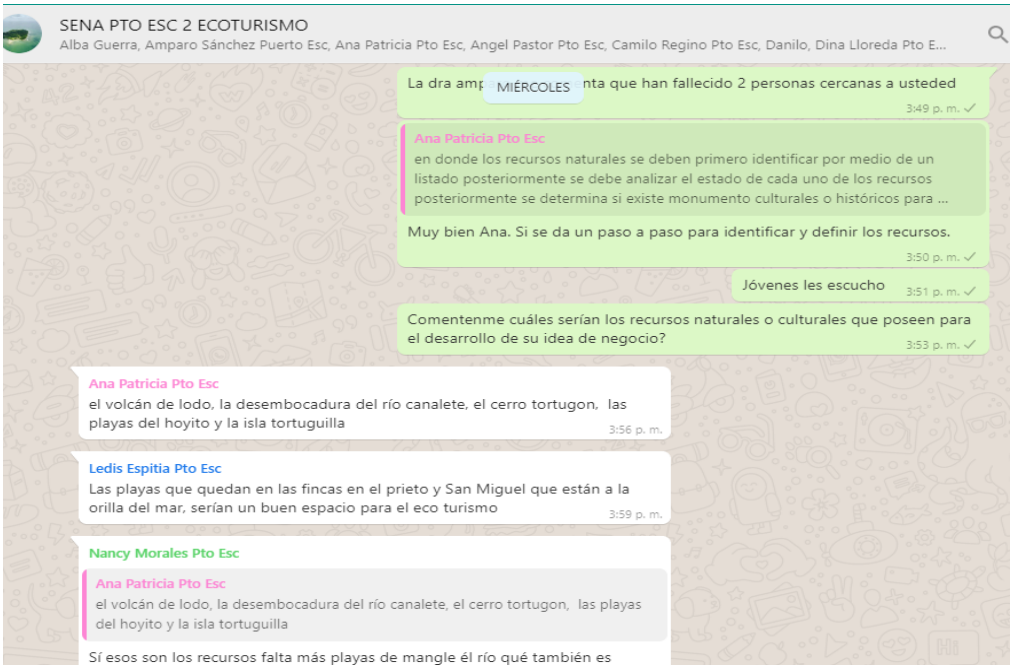
Mónica Hdez Pto Esc
Ella está conectada de mis datos 3:48 p. m.

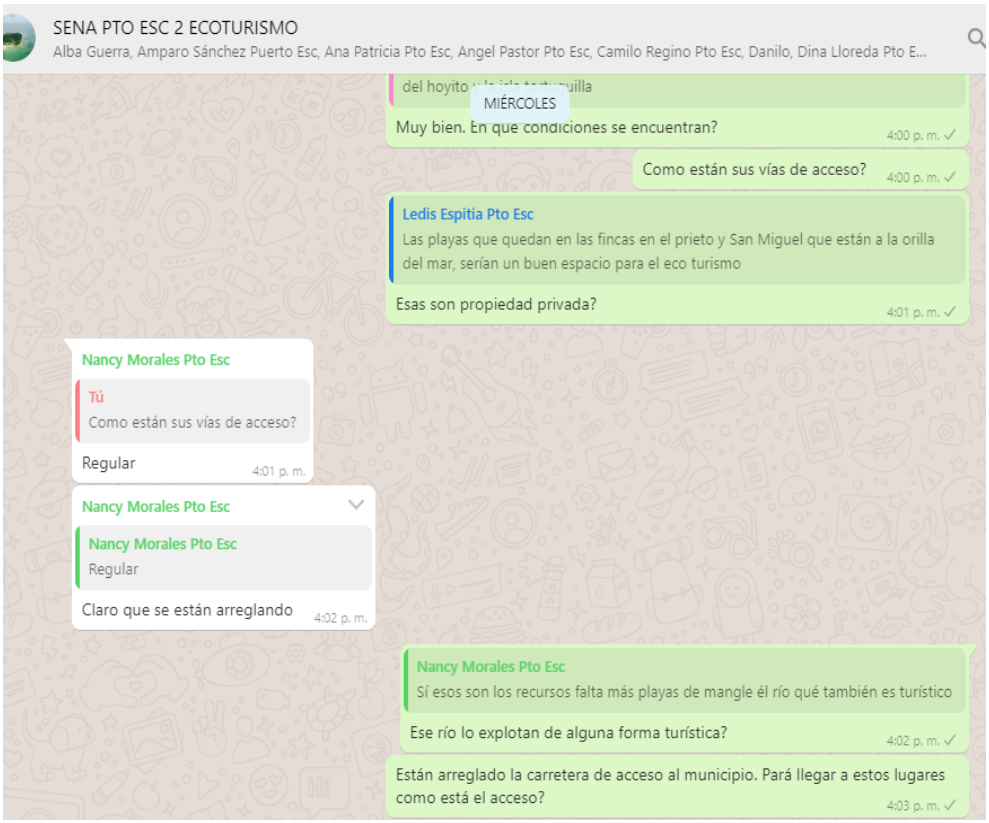
Quien quiere hablar un poco sobre su inventario de recursos 3:48 p. m. ✓

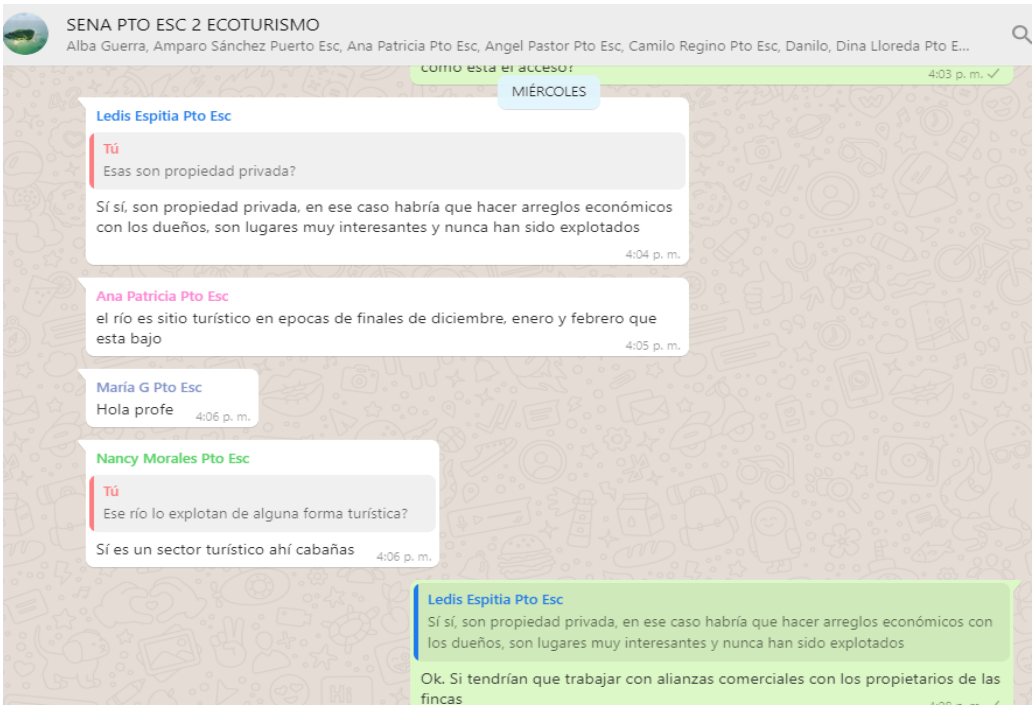
Mónica Hdez Pto Esc
Ella está conectada de mis datos

Ok 3:48 p. m. ✓

Ana Patricia Pto Esc
en donde los recursos naturales se deben primero identificar por medio de un listado posteriormente se debe analizar el estado de cada uno de los recursos posteriormente se determina si existe monumento culturales o históricos para luego examinar características como accesibilidad hasta cada uno de ellos
3:49 p. m.

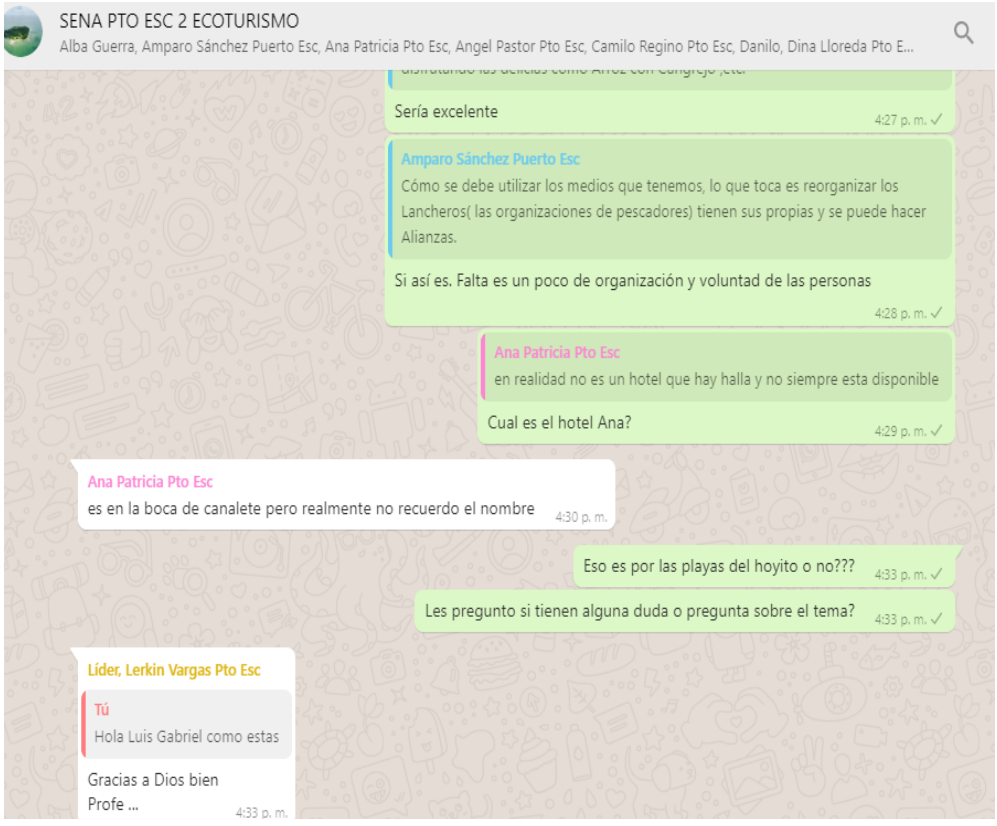

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
MIÉRCOLES
nta que han fallecido 2 personas cercanas a usteded
3:49 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
en donde los recursos naturales se deben primero identificar por medio de un listado posteriormente se debe analizar el estado de cada uno de los recursos posteriormente se determina si existe monumento culturales o históricos para ...
Muy bien Ana. Si se da un paso a paso para identificar y definir los recursos.
3:50 p. m.
Jóvenes les escucho
3:51 p. m.
Comentenme cuáles serían los recursos naturales o culturales que poseen para el desarrollo de su idea de negocio?
3:53 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
el volcán de lodo, la desembocadura del río canalete, el cerro tortugon, las playas del hoyito y la isla tortuguilla
3:56 p. m.
Ledis Espitia Pto Esc
Las playas que quedan en las fincas en el prieto y San Miguel que están a la orilla del mar, serían un buen espacio para el eco turismo
3:59 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Ana Patricia Pto Esc
el volcán de lodo, la desembocadura del río canalete, el cerro tortugon, las playas del hoyito y la isla tortuguilla
Sí esos son los recursos falta más playas de mangle él río qué también es

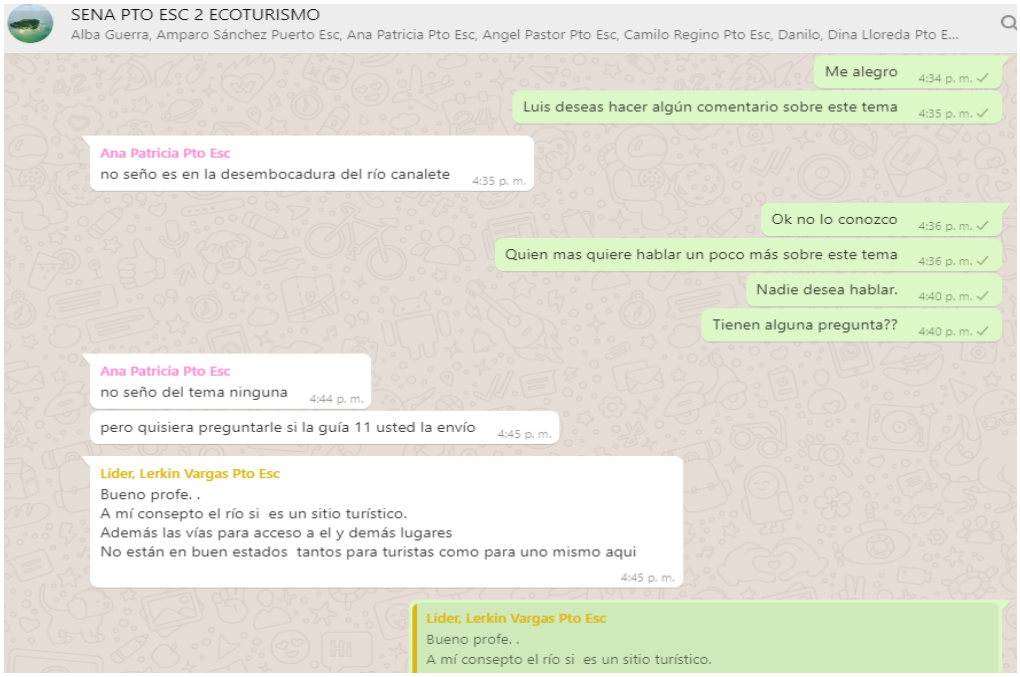

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
del hoyito
MIÉRCOLES
Muy bien. En que condiciones se encuentran?
4:00 p. m.
Como están sus vías de acceso?
4:00 p. m.
Ledis Espitia Pto Esc
Las playas que quedan en las fincas en el prieto y San Miguel que están a la orilla del mar, serían un buen espacio para el eco turismo
Esas son propiedad privada?
4:01 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Tú
Como están sus vías de acceso?
Regular
4:01 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Nancy Morales Pto Esc
Regular
Claro que se están arreglando
4:02 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Sí esos son los recursos falta más playas de mangle él río qué también es turístico
Ese río lo explotan de alguna forma turística?
4:02 p. m.
Están arreglado la carretera de acceso al municipio. Pará llegar a estos lugares como está el acceso?
4:03 p. m.


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
como esta el acceso? 4:03 p. m.
MIÉRCOLES
Ledis Espitia Pto Esc
Tú
Esas son propiedad privada?
Sí sí, son propiedad privada, en ese caso habría que hacer arreglos económicos con los dueños, son lugares muy interesantes y nunca han sido explotados 4:04 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
el río es sitio turístico en epocas de finales de diciembre, enero y febrero que esta bajo 4:05 p. m.
María G Pto Esc
Hola profe 4:06 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Tú
Ese río lo explotan de alguna forma turística?
Sí es un sector turístico ahí cabañas 4:06 p. m.
Ledis Espitia Pto Esc
Sí sí, son propiedad privada, en ese caso habría que hacer arreglos económicos con los dueños, son lugares muy interesantes y nunca han sido explotados
Ok. Si tendrían que trabajar con alianzas comerciales con los propietarios de las fincas


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
4:08 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
el río es sitio turístico en epocas de finales de diciembre, enero y febrero que esta bajo
Y realizan recorridos turísticos? 4:09 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Sí es un sector turístico ahí cabañas
Ok. No lo conozco. Debe ser muy interesante 4:09 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
en canoas se hacen pequnos recorridos 4:10 p. m.
Líder, Lerkin Vargas Pto Esc
Hola buenas tardes 4:10 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Sí 4:10 p. m.
Amparo Sánchez Puerto Esc
Bnas tardes,,Si en el recorridos del Río Canalete o Yuca a la vez , del recorrido se puede hacer Siembra de Árboles de Mangle...ayudando a la deforestación que es muy notoria. 4:12 p. m.
Y en el Recorrido se puede degustar la Deliciosa Gastronomía ,, también disfrutando las delicias como Arroz con Cangrejo ,etc. 4:13 p. m.
Allí estamos Tocando dos Emprendimientos. 4:14 p. m.


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
MIÉRCOLES
Nancy Morales Pto Esc
Sí muy buenas 4:18 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
en canoas se hacen pequnos recorridos
Ok entiendo. Pero eso está organizado 4:22 p. m.
Amparo Sánchez Puerto Esc
Cómo se debe utilizar los medios que tenemos, lo que toca es reorganizar los Lancheros(las organizaciones de pescadores) tienen sus propias y se puede hacer Alianzas. 4:25 p. m.
Líder, Lerkin Vargas Pto Esc
Hola buenas tardes
Hola Luis Gabriel como estas 4:25 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
en realidad no es un hotel que hay halla y no siempre esta disponible 4:26 p. m.
Amparo Sánchez Puerto Esc
Bnas tardes,,Si en el recorridos del Río Canalete o Yuca a la vez , del recorrido se puede hacer Siembra de Árboles de Mangle...ayudando a la deforestación que es muy notoria.
Hola dra amparo. Se puede pedir a la cvs que nos den unos árboles propios para sembrar en esa área y sería una labor muy importante para evitar la


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Sería excelente 4:27 p. m.
Amparo Sánchez Puerto Esc
Cómo se debe utilizar los medios que tenemos, lo que toca es reorganizar los Lancheros(las organizaciones de pescadores) tienen sus propias y se puede hacer Alianzas.
Si así es. Falta es un poco de organización y voluntad de las personas 4:28 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
en realidad no es un hotel que hay halla y no siempre esta disponible
Cual es el hotel Ana? 4:29 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
es en la boca de canalete pero realmente no recuerdo el nombre 4:30 p. m.
Eso es por las playas del hoyito o no??? 4:33 p. m.
Les pregunto si tienen alguna duda o pregunta sobre el tema? 4:33 p. m.
Líder, Lerkin Vargas Pto Esc
Tú
Hola Luis Gabriel como estas
Gracias a Dios bien
Profe ... 4:33 p. m.

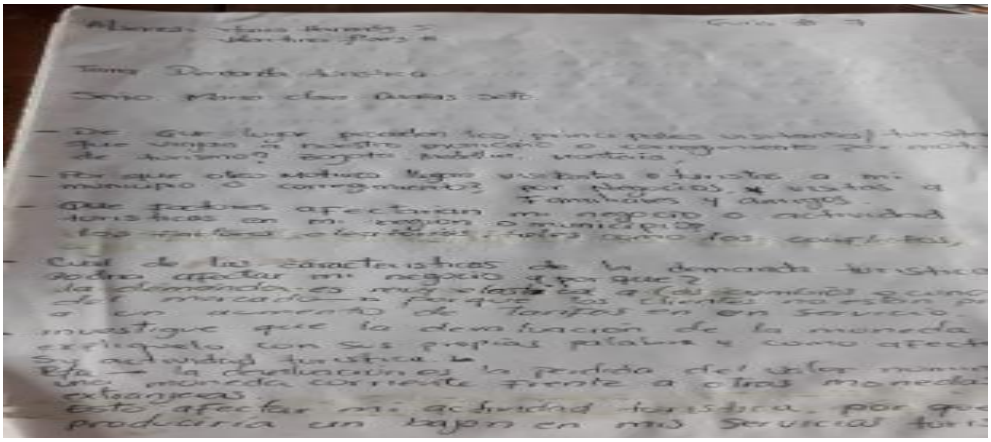

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Me alegro 4:34 p. m.
Luis deseas hacer algún comentario sobre este tema 4:35 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
no seño es en la desembocadura del río canalete 4:35 p. m.
Ok no lo conozco 4:36 p. m.
Quien mas quiere hablar un poco más sobre este tema 4:36 p. m.
Nadie desea hablar. 4:40 p. m.
Tienen alguna pregunta?? 4:40 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
no seño del tema ninguna 4:44 p. m.
pero quisiera preguntarle si la guía 11 usted la envío 4:45 p. m.
Líder, Lerkin Vargas Pto Esc
Bueno profe. .
A mí consepto el río si es un sitio turístico.
Además las vías para acceso a el y demás lugares
No están en buen estados tantos para turistas como para uno mismo aqui
4:45 p. m.
Líder, Lerkin Vargas Pto Esc
Bueno profe. .
A mí consepto el río si es un sitio turístico.

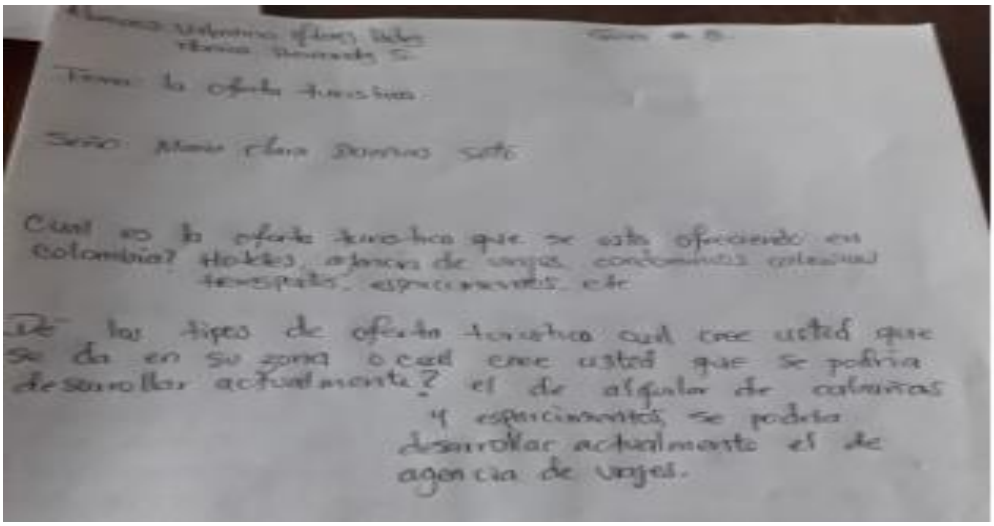

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
A mí consepto el río si es un sitio turístico.
Además la MIÉRCOLES so a el y demás lugares ...
Si claro el río es un recurso natural de su municipio. Eso fue lo que se dijo 4:48 p. m.
Si lastimosamente las vías terciarias están en muy mal estado. 4:48 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
pero quisiera preguntarle si la guía 11 usted la envío
Si la guía 11 sobre la competencia ya se estudio 4:49 p. m.
Si la deseas te la puedo enviar 4:50 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
se lo agradezco porque no la encuentro 4:51 p. m.
en Word seño por favor 4:52 p. m.
Ok listo 5:11 p. m.
Bueno no siendo más les deseo una feliz noche 5:11 p. m.
Más tarde les envío la guía No 13 sobre el cliente. 5:11 p. m.
Muchas Gracias
BENDICIONES
5:12 p. m.

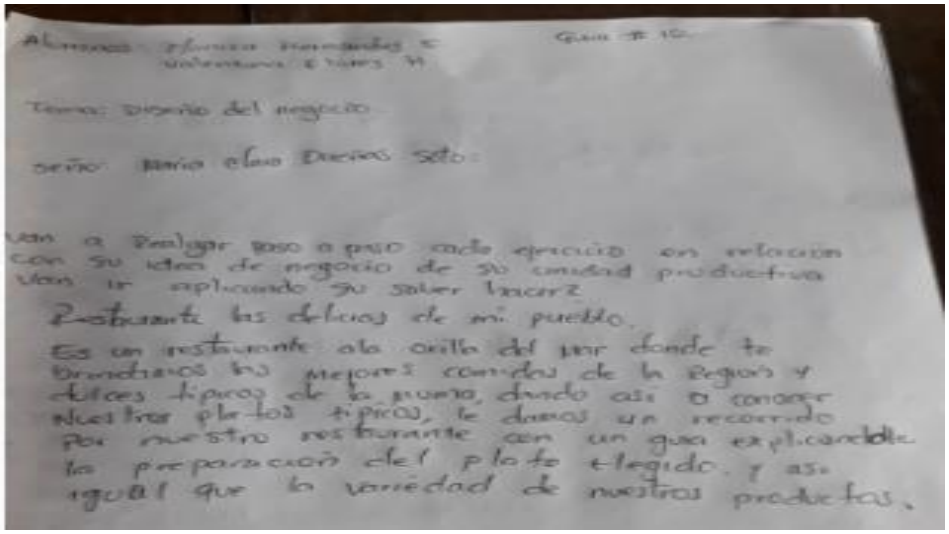

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
5:12 p. m.
Amparo Sánchez Puerto Esc
Líder, Lerkin Vargas Pto Esc
Bueno profe. .
A mí consepto el río si es un sitio turístico.
Además las vías para acceso a el y demás lugares ...
Joven..es real el mal estado de la vía,.(pero eso le corresponde al Administrador de turno en esta u otras épocas), pero si es bien importante la Formación y puesta en marcha del buen Uso Turístico del Río y de todos los lugares , vallamos haciendo el ejercicio y preparemosno para un Turismo Evolucionado en pronto tiempo.Con todo cariño le digo esto.
5:14 p. m.
JUEVES
Reenviado
Alcaldía de Montería on Twitter
"Estamos comprometidos con el #PactoPorLaRuralidad. Nuestro secretario de Educación, Óscar González y @jnicobarrios inspeccionaron las
twitter.com
https://twitter.com/monterialcaldia/status/1314023903984078848?s=24
Tuit 1 de la alcaldía: por favor
1. Comenten con #ElPorvenirAvanza
2. Pasen a sus equipos de trabajo. Esto es una gran vitrina
8:17 a. m.
Muy buenos días a todos. Alianza alcaldía de Monteria y el Centro agropecuario y de biotecnología el porvenir del SENA Córdoba.
8:18 a. m.

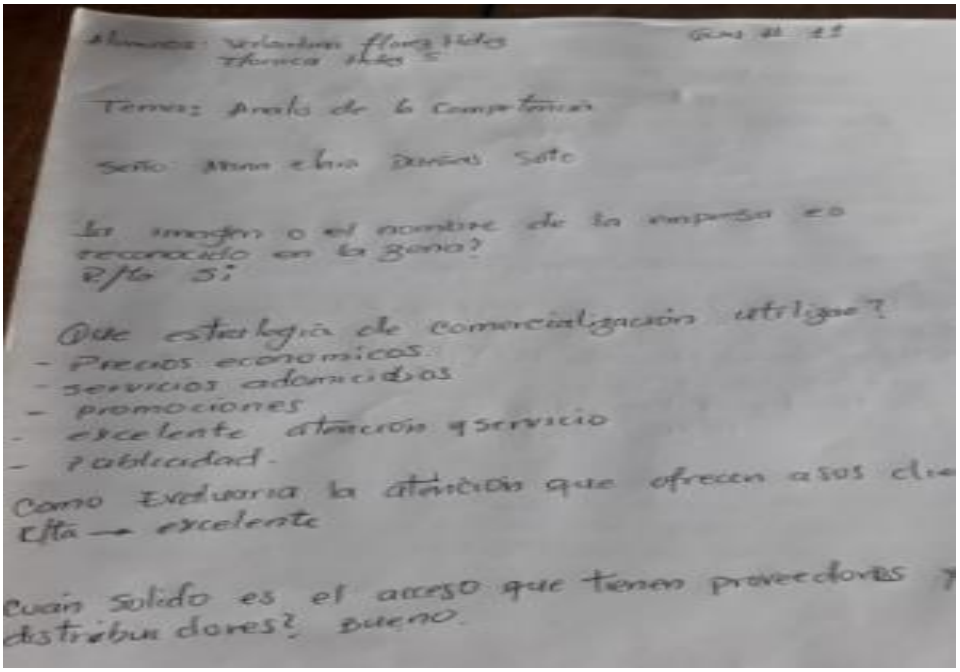

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Di
y de biotecnología el porvenir del SENA Córdoba.
JUEVES
Amparo Sánchez Puerto Esc
Tú
Hola dra amparo. Se puede pedir a la cvs que nos den unos árboles propios para sembrar en esa área y sería una labor muy importante para evitar la erosion.
Excelente idea, claro q Si se puede gestionar...y planeamos una actividad con este grupo.???
11:10 a. m.
Podíamos planear la para mes de Nov..una vez tengamos los arboles. Pienso como un Ejercicio desde nosotros mismos.👍🏽
11:14 a. m.
Ena Espitia Pto Esc
Amparo Sánchez Puerto Esc
Podíamos planear la para mes de Nov..una vez tengamos los arboles. Pienso como un Ejercicio desde nosotros mismos.👍🏽
Sería excelente.
11:14 a. m.
Mónica Hdez Pto Esc
Si súper
11:15 a. m.
Ena Espitia Pto Esc
Sobre todo y si se puede para reforestar
11:15 a. m.
El río
11:15 a. m.
👏🏽👏🏽👏🏽👏🏽
11:15 a. m.

ENVIO DE TALLERES POR PARTE DE LOS APRENDICES.









Alumno: Valentina Florez Hdez Ficha 1682 5 Guia # 11

Tema: Analisis de la Competencia

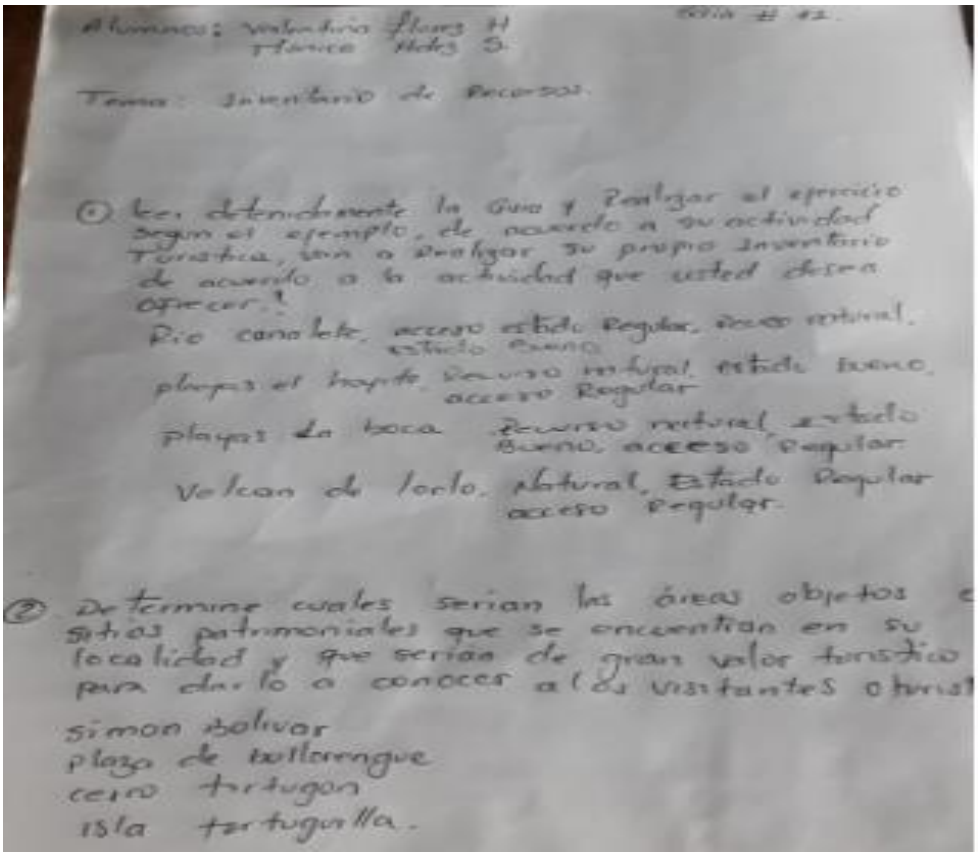
Seño: Maria Elena Duran Soto

La imagen o el nombre de la empresa es reconocido en la zona?
R/ta Si

Que estrategia de comercializacion utiliza?
- Precios economicos
- servicios adicionados
- promociones
- excelente atencion y servicio
- Publicidad.

Como Evaluaria la atencion que ofrecen a sus clie
Rta → excelente

Cuan solido es el acceso que tienen proveedores y distribuidores? bueno.



Alumno: Valentina Florez H Ficha 1682 5 Guia # 12

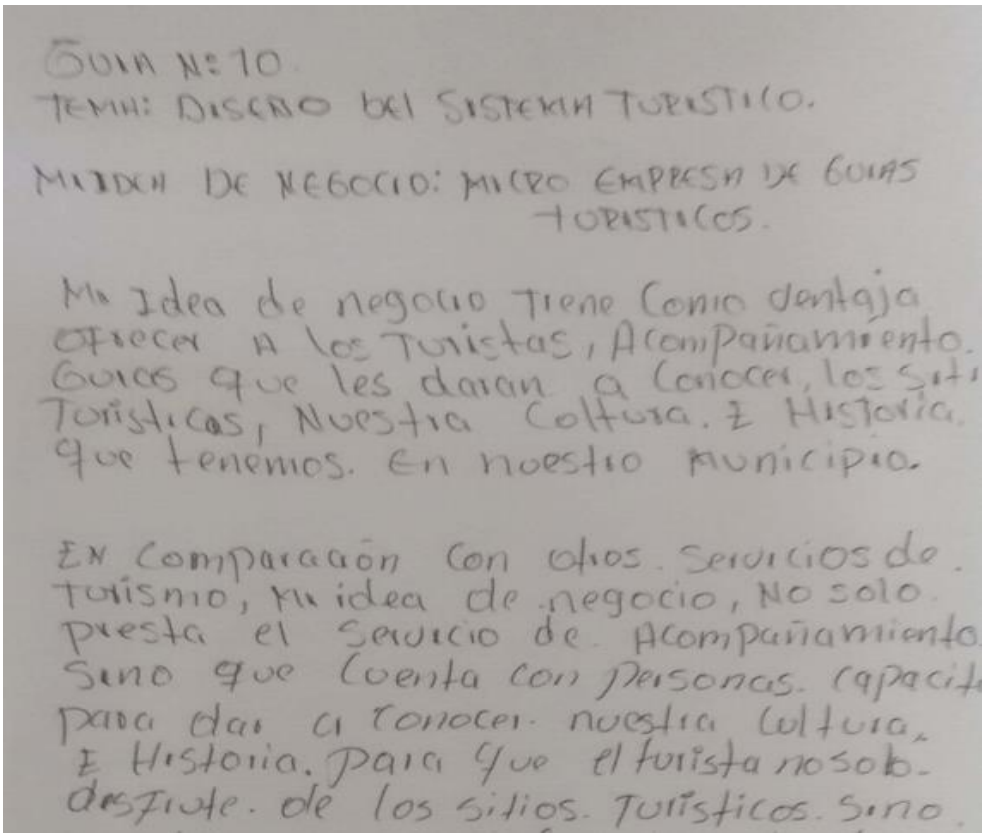
Tema: Inventario de Recursos

① Lea detenidamente la Guia y Realizar el ejercicio segun el ejemplo, de acuerdo a su actividad Turistica, van a Realizar su propio Inventario de acuerdo a la actividad que usted desea ofrecer.
Pie cerro Ato, acceso estado Regular, Recurso natural, estado Bueno
playas el hayito Recurso natural estado bueno, acceso Regular
playas la boca Recurso natural, estado Bueno, acceso Regular
Volcan de lodo, natural, Estado Regular acceso Regular

② Determine cuales serian las áreas objetos de sitios patrimoniales que se encuentran en su localidad y que serian de gran valor turistico para darlo a conocer a los visitantes o turist
simon bolivar
plaza de bellavenge
cerro tortugon
isla tortugilla.

TELLER # 12

INVENTARIO DE RECURSOS				
Nombre del recurso	**Tipo del recurso**	**Estado**	**Protección**	**Condiciones de Acceso**
Hotel-ecoturistico con vista al mar	Natural	malo	Sí, es el elemento básico para poder desarrollar un destino con atractivo turístico	Está abierto al PÚBLICO, tiene un horario de visita entre las 9:00 y las 17:00 horas de lunes a domingo. La carretera para llegar a él está deteriora.
La gastronomía	Cultural	Malo	Sí, porque nos da la capacidad de utilizar nuestras habilidades y preparar deliciosos platillos.	Está abierto al PÚBLICO, tiene un horario de visita entre las 9:00 y las 17:00 horas de lunes a domingo. La carretera para llegar al lugar está en mal estado.

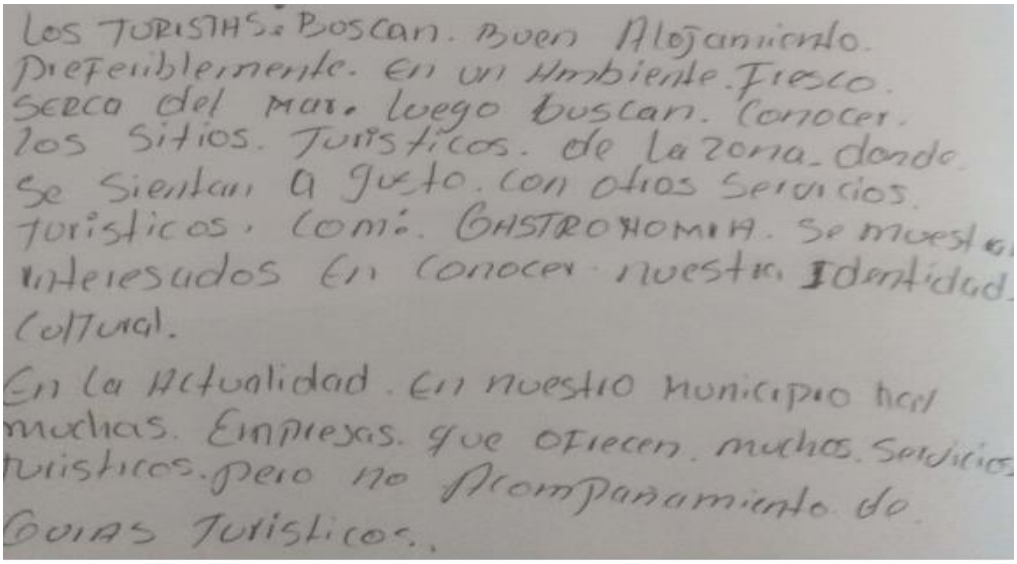


GUIA N: 10.
TEMA: DISEÑO DEL SISTEMA TURISTICO.

MODELO DE NEGOCIO: MICRO EMPRESA DE GUIAS TURISTICOS.

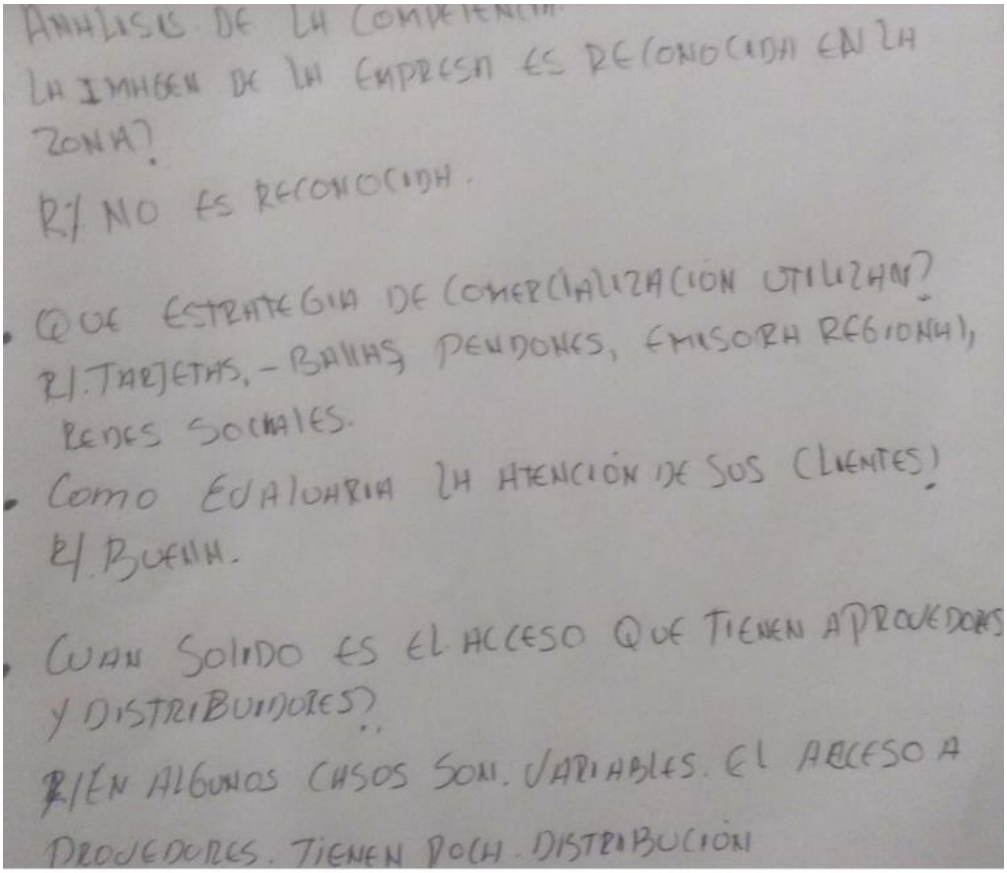
Mi Idea de negocio Tiene Como ventaja ofrecer A los Turistas, Acompañamiento. Guias que les daran a Conocer, los Sitios Turisticos, Nuestra Cultura. Y Historia. que tenemos. En nuestro Municipio.

En Comparación Con otros Servicios de. Turismo, Mi idea de negocio, No solo. presta el Servicio de Acompañamiento Sino que Cuenta con Personas. capacit para dar a Conocer. nuestra Cultura, Y Historia. Para que el turista no solo. disfrute. de los sitios. Turisticos. Sino.



Los TURISTAS: Buscan. Buen Alojamiento. Preferiblemente. En un Ambiente. Fresco. Cerca del Mar. Luego buscan. Conocer. los Sitios. Turisticos. de la zona. donde. se Sientan a Gusto. con otros Servicios. Turisticos. Como. GASTRONOMIA. Se muestra. Interesados En Conocer nuestra Identidad. Cultural.

En la Actualidad. En nuestro Municipio han muchas. Empresas. que ofrecen. muchos. Servicios. turisticos. pero no Acompañamiento. de. Guias Turisticos.



ANALISIS DE LA COMPETENCIA:

LA IMAGEN DE LA EMPRESA ES RECONOCIDA EN LA ZONA?

R/ NO ES RECONOCIDA.

- QUE ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION UTILIZAN?
  R/ TARJETAS, - BANNER, PENDONES, EMISORA REGIONAL, REDES SOCIALES.
- COMO EVALUARIA LA ATENCIÓN DE SUS CLIENTES?
  R/ BUENA.
- CUAN SOLIDO ES EL ACCESO QUE TIENEN A PROVEEDORES Y DISTRIBUIDORES?
  R/ EN ALGUNOS CASOS SON. VARIABLES. EL ACCESO A PROVEEDORES. TIENEN POCA. DISTRIBUCIÓN

GUIA Nº 17.

INVENTARIO DE RECURSOS.

2. DETERMINE CUÁLES SERÍAN LAS AREAS, OBJETOS O SITIOS PATRIMONIALES. QUE SE ENCUENTRAN EN SU LOCALIDAD Y QUE SERÍAN DE GRAN VALOR TURÍSTICO PARA DAR A CONOCER A LOS VISITANTES O TURISTAS.

- PLAYAS: RECREACIONES LA BOCA → PLAYAS - PUERTO VIEJO.
- PLAYA EL OYITO → NATURAL.
- BOCA DE CANALETE - AMBIENTE NATURAL.
- EL BOLCAN → NATURAL.
- ISLA DE TORTUGUILLA → PATRIMONIO - NATURAL.
- PLAYAS DE CRISTOREY → PATRIMONIO - NATURAL.
- CERO TORTUGÓN → RECREUA NOTURAL.
- RIO YUCA: DESEMBOCA EN LAS PLAYAS DE CRISTOREY.
- PARQUE: EL BOLIVITA → PATRIMONIO CULTURAL.
- PLAZA: JULIA LEÓN → PATRIMONIO CULTURAL

INVENTARIO DE RECURSOS

NOMBRE DEL RECURSO	TIPO DEL RECURSO	ESTADO	PROTECCIÓN	CONDICIONES DE ACCESO.
EMPRESA DE GUIAS TURISTICAS.	NATURAL. CULTURAL. PATRIMONIAL.	BUENO	EN LA CATEGORIA DE PRESTA UN SERVICIO TURISTICO.	ESTA DISPONIBLE AL PUBLICO ES ADMINISTRADO POR UN PROFESIONAL ADMINISTRADOR TIENE UN HORARIO DE: 7:AM. A 5:PM. DE LUNES A DOMINGO, TIENE UNA TARIFA MINIMA, CON EL SERVICIO DE GUIAS PERSONAS CAPACITADAS. PARA PRESTAR EL SERVICIO DE ACOMPAÑAMIENTO TURISTICO.


SENA
Emprende
Rural


SENA

/10

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA :	14/10/2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
CÓDIGO DE FICHA:	2080476
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	SAN ANTERO – CABECERA MUNICIPAL.
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	HERMES BARROSO
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	312662972G
MEDIO DE CONTACTO USADO:	GRUPO DE WHATSAP, LLAMADAS TELEFONICAS, CORREO ELECTRONICO.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

-

Competencia desarrollada:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	EJECUTAR LAS ACTIVIDADES TURISTICAS PLANEADAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS, PROTOCOLOS, DE SERVICIO, PRINCIPIOS ETICOS Y DE RSPONSABIIDAD.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	A TRAVES DE GUIAS DE TRABAJO ENVIADAS A LOS APRENDICES POR EL GRUPO DE WHATSAPP Y COREOS, LOS APRENDICES VAN DESARROLLANDO SU IDEA DE NEGOCIO Y VAN ENVIANDO COMO EVIDENCIAS SUS TRABAJOS POR WHATSAPP O CORREOS. VAN DESPEJANDO DUDAS ESCRIBIENDOME A MI WHATSAPP Y YO LES LLAMO Y EXPLICO MAS AMPLIAMENTE, LES ANEXO VIDEOS CORTOS SOBRE LA TEMATICA. ESTA SEMANA SE TRABAJO LA GUIA No 21 SOBRE PORTAFOLIO DE SERVICIOS TURISTICOS.
Observaciones:	Consideraciones especiales relevantes al momento de desarrollar la actividad de aprendizaje.

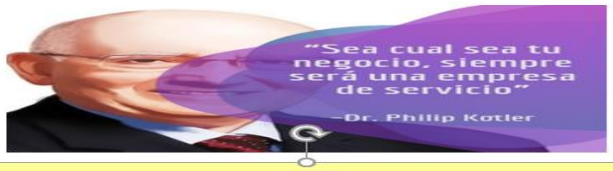
EVIDENCIAS: capturas de las pantallas. Tener en cuanta que estas debentener buen tamaño, ser claras y legibles

PANTALLAZOS DIA LUNES 12/10/2020 FICHA 2080476 SAN ANTERO. ENVIO GUIA No 21 SOBRE PORTAFOLIO DE SERVICIOS TURISTICOS. SE LES ENVIAN AUDIOS DANDO LA INTRODUCCION Y EXPLICAACION DE LA TEMATICA.

GUIA No 21

Nombre del Programa de formación:	**EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.**
Competencia:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultado de Aprendizaje:	PROPONER ACCIONES DE MEJORA A LAS ACTIVIDADES TURISTICAS DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DE VALIDACION.
Instructora:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
Cellular:	3006776588
Correo:	duenassoto@hotmail.com
Tema de conocimiento:	**PORTAFOLIO DE SERVICIOS TURISTICOS.**

REFLEXION





Qué es un servicio?

- La razón de ser de toda empresa es proporcionar productos o servicios que puedan satisfacer una necesidad o deseo.
- Un servicio se caracteriza por:
- Es intangible.
- Se "produce" en el momento en que se utiliza.
- No se puede almacenar. No perdurable.
- Debe asegurarse que salga bien desde el comienzo por que no se puede "arreglar".
- Clientes participan en producción del servicio.
- Calidad externa es más importante que la interna.
- Las demandas son personales ante el mismo servicio.
- Heterogéneos y variables.

Qué es un portafolio de servicios

- Es un documento. Impreso o digital, donde la empresa muestra los servicios que ofrece a los diferentes clientes.
- Cada portafolio de servicios es único y depende no solo del sector donde esté ubicada la empresa, sino que debe reflejar su imagen e ideología.
- Debe ser llamativo, es decir que capte la atención del cliente. Debe hacer que el cliente considere útil la utilización del servicio.

SENA Emprende Rural

Al estudiar el portafolio se busca:

- Imaginación y talento creativo en la presentación del servicio.
- Sentido de diseño.
- Texto debe ser fresco, original, claro, convincente, sin lugar a errores.
- Dominio del servicio.
- Capacidad para captar atención del lector y presentar un anuncio ordenado.
- Capacidad para visualizar y verbalizar el beneficio del producto.
- Conocimiento del mercado meta y las características de los medios.

Qué contiene el portafolio de servicios.

- Introducción. Breve presentación del sector y actividad económica de la empresa, así como su historia y las actividades que realiza, en rasgos muy generales.

- Mision de la empresa. Cual es la razón de ser de la empresa que está presentando el portafolio de servicios. Porqué existe. Para formular la misión es necesario considerar: quiénes son sus clientes, cuáles son los servicios que presta, cuál es su nicho de mercado, cuáles son sus metas económicas, cuál es la filosofía de la empresa, cuáles son sus fortalezas y ventajas, cuál es la atención que se da a sus trabajadores. Cuál es la motivación para la ácción.

Qué contiene el portafolio de servicios.

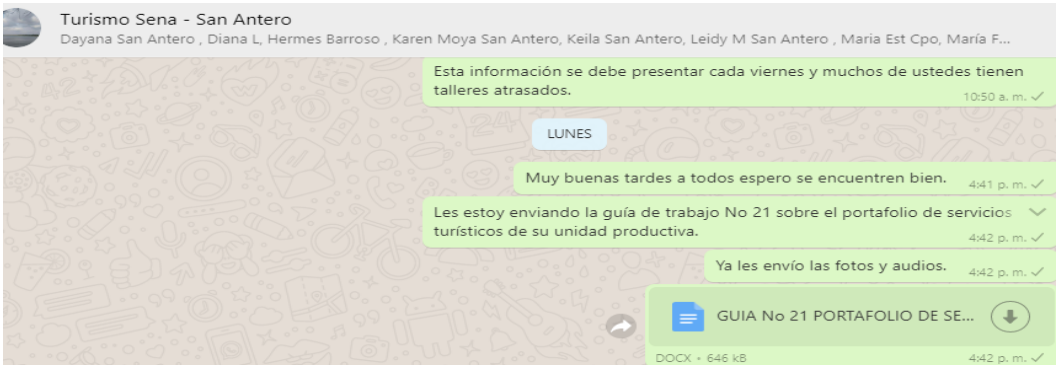
- Visión de la empresa. Es el sueño alcanzable a largo plazo o futuro deseado. La visión está enmarcada dentro de un período de tiempo y hace referencia a lo que la empresa busca conseguir en el mismo.
- Objetivos. Representan los resultados que la empresa espera obtener. Son fines a alcanzar y determinados para realizarse en tiempo específico.
- Servicios prestados. Hacer una relación de los distintos servicios que oferta la empresa.
- Recursos de que dispone. Relacionar el talento humano, la infraestructura y equipamiento de que la entidad dispone para prestar sus servicios.
- Tarifa de los servicios. No indispensable. Puede plantearse la opción de negociación.

Portafolio de Servicios.

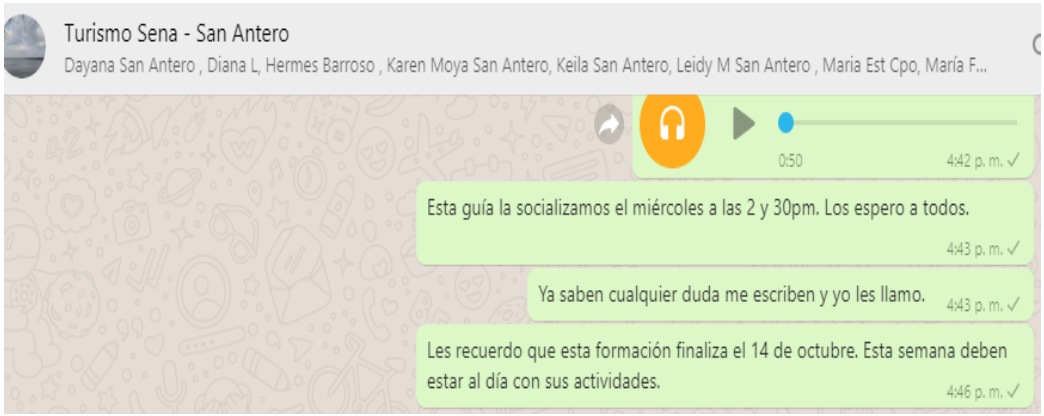
- Además, podría incluir una breve reseña de la hoja de vida, con la experiencia, del recurso humano de que dispone la empresa.

ACTIVIDADES A REALIZAR

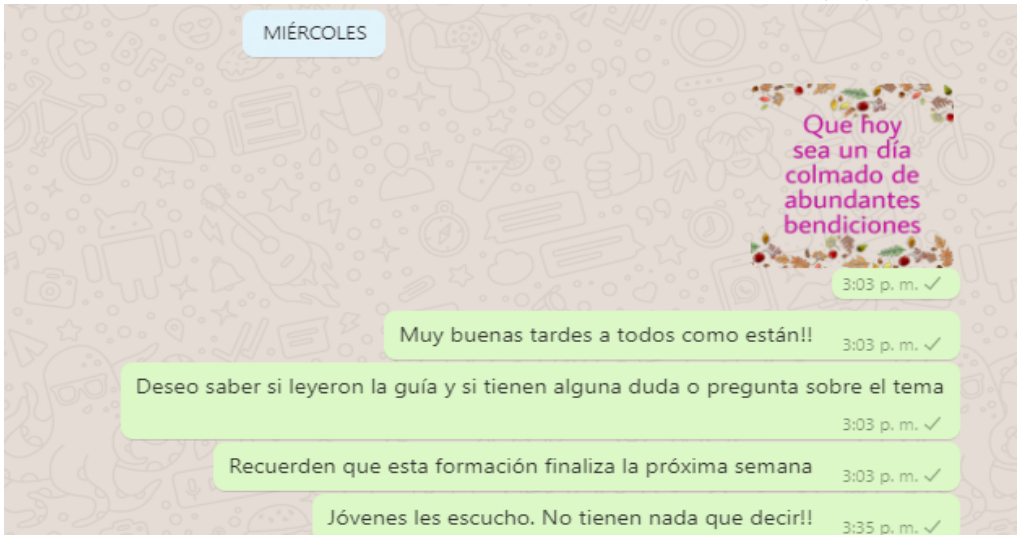
1. **La idea es realizar su propio portafolio de sevicios.**
2. **Con la ayuda de su instructora de comercializacion y mi acompañamiento, van a redactar paso a paso su portafolio. Con los siguientes pasos:**
   a. **Redacte una introduccion: Donde diga que ustedes son una unidad productiva delSENA.**
   b. **Redacte la mision, que es decir quienes son, que ofrecen, donde estan ubicados.**
   c. **Redacte su vision de la empresa, que es coomo se proyectan ustedes en el mercado en 5, 10 años.**
   d. **Ofrezca sus servicios: aquí redacte su servicio, que serian los servicios turisticos que usted ofrece a los turistas o visitantes.**
   e. **Por ultimo especifique sus datos . telefonos y direccion de su negocio.**

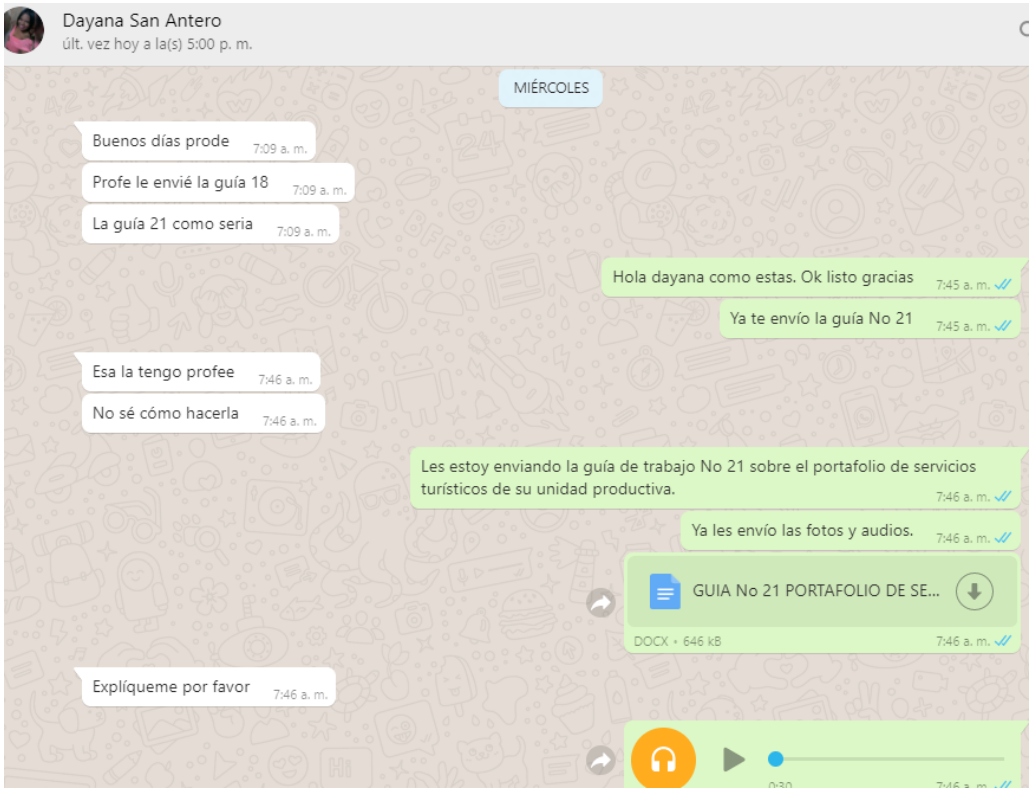


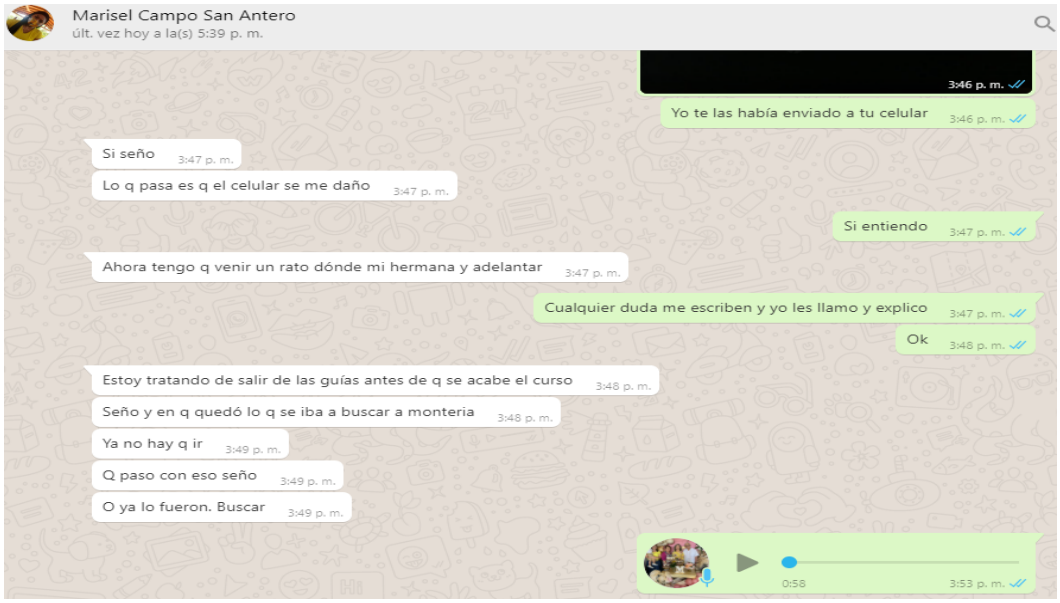




OFRECIENDO RETROALIMENTACION A LOS APRENDICES. MARTES 13 /10/2020







ENVIO DE TALLERES POR PARTE DE LOS APRENDICES.

Solución Guía 18

DD Dayana Rodriguez Diaz <dayanarodriguezdiaz96@gmail.com>
Mié 14/10/2020 7:02 AM
Para: Usted

FIJACION DE PRECIOS.

INFLACION:
Es el aumento generalizado de los precios de bienes y servicios existentes en el mercado durante un periodo de tiempo, generalmente un año.

DEFLACION:
Situación de exceso de ofertas que puede provocar una disminución generalizada de los precios o una disminución economica.

LEY DE OFERTA Y DEMANDA:
Es un modelo económico básico postulado para la formación de precios de mercado de los bienes y servicios.

MONOPOLIO:
Es una falla de mercado, se trata de una situación de privilegio legal, o fallo de mercado en el cual existes un productor o agente economicoo que posee un gran poder de mercado .

COSTO VARIABLE:
Es aquel que se modifica de acuerdo al volumen de producción tanto de bienes como servicios .

COSTO FIJO:
A mayor flexibilidad que les permite ir convirtiendo esos costos y que los mismos representan verdadero problema para las empresas.

MARGEN DE CONTRIBUCION:
Es el de la diferencia entre el precio de venta menos el costo variable también es considerado exceso de ingresos con respecto a los costos variables.

Dayana Rodríguez
Ariel Matute

Activar
Ve a Confi

olución Guía 19

Dayana Rodriguez Diaz <dayanarodriguezdiaz96@gmail.com>
Mar 13/10/2020 7:09 AM
Para: Usted

1. POSICIONAMIENTO DE UN PRODUCTO O SERVICIO TURISTICO.

Se puede decir que el posicionamiento del producto o servicio turístico es como el lugar que ocupa el producto turísticos en la mente de los turistas atendiendo a números de atributos los cuales pueden ser tangibles o intangibles.

DISTRIBUCION DE UN PRODUCTO O SERVICIO TURISTICO.

Los canales o redes de distribución son la estructura en qué se. Forma un mercado turístico con el objetivo principal de facilitar y poner a disposición los posibles productos y servicios a los turistas.

2: Pues en la agencia que ya está creada (faltan algunas cosas) ya se ha tenido la oportunidad de recibir algunas personas y atenderlas, esos personas nos ayudan a darnos a conocer con otros amigos y así se va formando una cadena y vamos dando a conocer a HARAMBEE , contamos con nuestras redes sociales que también es algoo que nos ayuda a qué otras personas sepan que nuestra agencia existe los aliados con los que contamos también le dejamos las tarjetas de publicidad poco a poco nos damos a conocer.

3: Cómo lo dije en la respuesta anterior nos hemos dado a conocer poco a poco, nosotros mismos nos recomendamos por el trato que le damos a los turistas a que estamos pendiente en todo lo que necesita, aquí en San antero no contamos con otra agencia como la nuestra, los aliados con los que contamos nos ayudan a distribuir publicidad como tarjetas, volantes en redes sociales .

Dayana Rodríguez Díaz
Ariel matute

olución Guía 20

Dayana Rodriguez Diaz <dayanarodriguezdiaz96@gmail.com>
Mar 13/10/2020 7:39 AM
Para: Usted

EXPERIENCIA TURISTICA.

La experiencia turística que le ofrecemos a los clientes es lo máximo desde que llegan hasta que se van HARAMBEE se encarga de hacerle la recepción para que cuando lleguen al hotel solo sea pasar a su habitacion, todos nosotros manejamos la misma información desde el conductor hasta los aliados para asii si cualquiera del grupo le llegase hacer alguna pregunta todos les demos las mismas respuesta y manejemos los mismo terminos.

PROVEEDURIA.

gracias a Dios contamos con aliados que manejan todo tipo de cosa, acá nosotros ofrecemos tour por ejemplo un tour por la cvs, los mangles, la casa flotante, y nos quedaríamos allí se podría pasar un rato agradable le ofrecemos comodidad alimentos bebida ect...los aliados que tenemos nos ayudan a complementar el servicio a los turistas.

ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO.

En los servicios que ofrecemos tenemos tours a diferentes partes y los aliados con los que contamos nos ayudan a que esos paseos sean mas agradables tanto para ellos como para nosotros ya que de eso nos benefiamos y nos damos buena imagen frente a los turistas.

INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO DEL TERRITORIO.
Gracias a Dios aqui en están antero contamos con todo tipo de servicios (agua, luz, internet, carreteras, servicios bancarios, servicios de salud, trasnportes entre otros.)

Dayana Rodríguez Díaz
Ariel matute

SEVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA

EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES

TALLER N° 16

INSTRUCTORA:

MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO

COMPETENCIA:

DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CORFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE

TEMA:

SISTEMA TURISTICO

INTEGRANTE:

LEYDI MESTRA GALEANO

JESUS MORELO

KAREN MOYA

ANI LUZ BLANQUICET

ACTIVIDADES A DESARROLAR

1. Luego de leer la guía, los aprendices realizarán un cuadro donde plasmen los cargos del personal que requieren para crear su unidad productiva, para así prestar un excelente servicio al cliente, las tareas a realizar o sus funciones, las habilidades que se requieren para desempeñar cada cargo y su salario.

CARGO	TAREAS	HABILIDADES	PAGO
Administrador (1) **Jesús Morelos**	Administración general del negocio	Dirección, Coordinación, Control, Finanzas, Comercialización.	Porcentaje por ventas
Vendedor del servicio **Leydi Mestra**	Oferta del servicio en empresas	Reservas, recepción, call center, promociones, ventas, servicios públicos	Porcentaje por ventas
Guía (1) **Karen Moya** **Ani Luz Blanquicet**	Desarrollo de los servicios, acompañamiento del turista.	Manejo de grupos, idioma inglés inter medio, primeros auxilillos, conocí miento del patrimonio material e Inmaterial.	comisión por grupo
Operarios (1)	Funcionamiento interno del negocio. Actividades de mantenimiento del lugar y apoyo al turista en práctica de labores.	Herramientas de uso antiguo, técnicas de cultivo, as- pecto del agro.	Gratificaciones.

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	15/10/2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
CÓDIGO DE FICHA:	2081188
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	CIENAGA DE ORO – CORREGIMIENTO DE BERASTEGUI.
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	MIGUEL BEDOYA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3127263609
MEDIO DE CONTACTO USADO:	GRUPO DE WHATSAP, LLAMADAS TELEFONICAS, CORREO ELECTRONICO.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

-

Competencia desarrollada:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	EJECUTAR LAS ACTIVIDADES TURISTICAS PLANEADAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS, PROTOCOLOS, DE SERVICIO, PRINCIPIOS ETICOS Y DE RSPONSABIIDAD.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas: ESTA SEMANA SE TRABAJO LA GUIA No 13 SOBRE EL CLIENTE TURISTICO	A TRAVES DE GUIAS DE TRABAJO ENVIADAS A LOS APRENDICES POR EL GRUPO DE WHATSAPP Y COREOS, LOS APRENDICES VAN DESARROLLANDO SU IDEA DE NEGOCIO Y VAN ENVIANDO COMO EVIDENCIAS SUS TRABAJOS POR WHATSAPP O CORREOS. VAN DESPEJANDO DUDAS ESCRIBIENDOME A MI WHATSAPP Y YO LES LLAMO Y EXPLICO MAS AMPLIAMENTE, LES ANEXO VIDEOS CORTOS SOBRE LA TEMATICA. ESTA SEMANA SE TRABAJO LA GUIA No 21 SOBRE PORTAFOLIO DE SERVICIOS TURISTICOS.
Observaciones:	

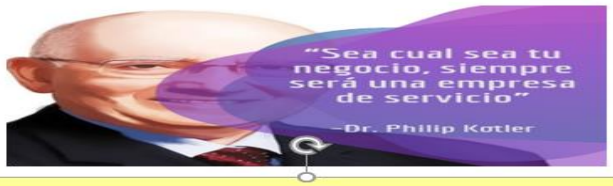
EVIDENCIAS: capturas de las pantallas. Tener en cuanta que estas debentener buen tamaño, ser claras y legibles.

PANTALLAZOS DIA LUNES 12/10/2020 FICHA 2081188 CIENAGA DEORO – BERASTEGUI.

GUIA No 21

Nombre del Programa de formación:	**EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.**
Competencia:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultado de Aprendizaje:	PROPONER ACCIONES DE MEJORA A LAS ACTIVIDADES TURISTICAS DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DE VALIDACION.
Instructora:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
Cellular:	3006776588
Correo:	duenassoto@hotmail.com
Tema de conocimiento:	**PORTAFOLIO DE SERVICIOS TURISTICOS.**

REFLEXION





Qué es un servicio?

- La razón de ser de toda empresa es proporcionar productos o servicios que puedan satisfacer una necesidad o deseo.

- Un servicio se caracteriza por:
- Es intangible.
- Se "produce" en el momento en que se utiliza.
- No se puede almacenar. No perdurable.
- Debe asegurarse que salga bien desde el comienzo por que no se puede "arreglar".
- Clientes participan en producción del servicio.
- Calidad externa es más importante que la interna.
- Las demandas son personales ante el mismo servicio.
- Heterogéneos y variables.

Qué es un portafolio de servicios

- Es un documento. Impreso o digital, donde la empresa muestra los servicios que ofrece a los diferentes clientes.
- Cada portafolio de servicios es único y depende no solo del sector donde esté ubicada la empresa, sino que debe reflejar su imagen e ideología.
- Debe ser llamativo, es decir que capte la atención del cliente. Debe hacer que el cliente considere útil la utilización del servicio.

SENA Emprende Rural

Al estudiar el portafolio se busca:

- Imaginación y talento creativo en la presentación del servicio.
- Sentido de diseño.
- Texto debe ser fresco, original, claro, convincente, sin lugar a errores.
- Dominio del servicio.
- Capacidad para captar atención del lector y presentar un anuncio ordenado.
- Capacidad para visualizar y verbalizar el beneficio del producto.
- Conocimiento del mercado meta y las características de los medios.

Qué contiene el portafolio de servicios.

- Introducción. Breve presentación del sector y actividad económica de la empresa, así como su historia y las actividades que realiza, en rasgos muy generales.
- Mision de la empresa. Cual es la razón de ser de la empresa que está presentando el portafolio de servicios. Porqué existe. Para formular la misión es necesario considerar: quiénes son sus clientes, cuáles son los servicios que presta, cuál es su nicho de mercado, cuáles son sus metas económicas, cuál es la filosofía de la empresa, cuáles son sus fortalezas y ventajas, cuál es la atención que se da a sus trabajadores. Cuál es la motivación para la ácción.

Qué contiene el portafolio de servicios.

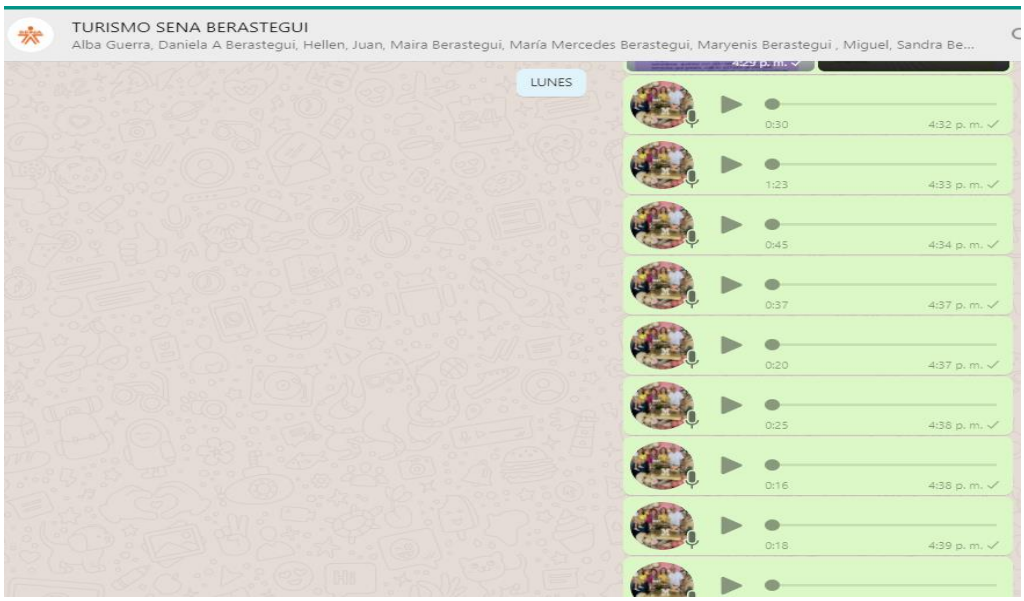
- Visión de la empresa. Es el sueño alcanzable a largo plazo o futuro deseado. La visión está enmarcada dentro de un período de tiempo y hace referencia a lo que la empresa busca conseguir en el mismo.
- Objetivos. Representan los resultados que la empresa espera obtener. Son fines a alcanzar y determinados para realizarse en tiempo específico.
- Servicios prestados. Hacer una relación de los distintos servicios que oferta la empresa.
- Recursos de que dispone. Relacionar el talento humano, la infraestructura y equipamiento de que la entidad dispone para prestar sus servicios.
- Tarifa de los servicios. No indispensable. Puede plantearse la opción de negociación.

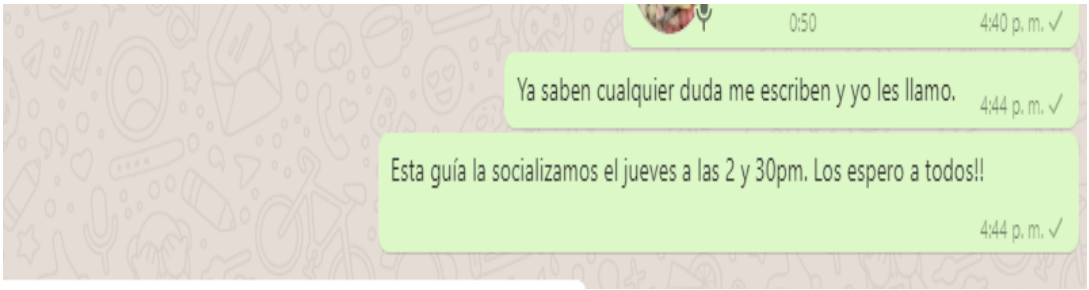
Portafolio de Servicios.

- Además, podría incluir una breve reseña de la hoja de vida, con la experiencia, del recurso humano de que dispone la empresa.

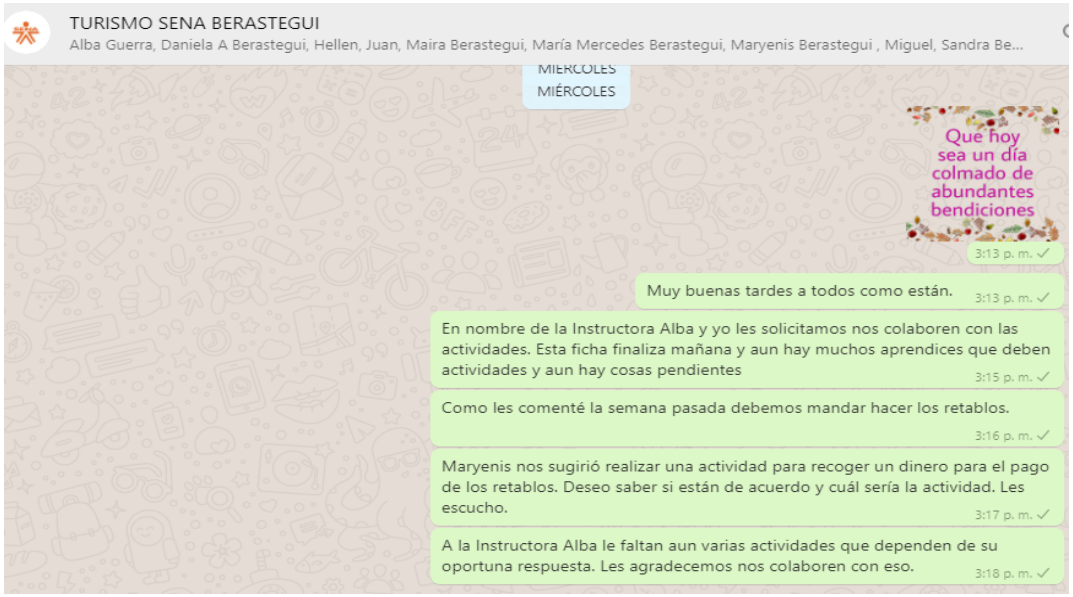
ACTIVIDADES A REALIZAR

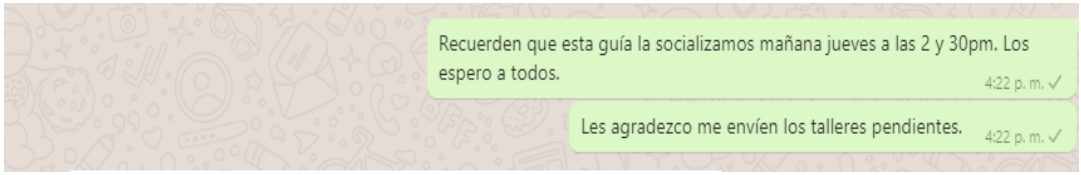
3. **La idea es realizar su propio portafolio de sevicios.**
4. **Con la ayuda de su instructora de comercializacion y mi acompañamiento, van a redactar paso a paso su portafolio. Con los siguientes pasos:**
   - **f. Redacte una introduccion: Donde diga que ustedes son una unidad productiva delSENA.**
   - **g. Redacte la mision, que es decir quienes son, que ofrecen, donde estan ubicados.**
   - **h. Redacte su vision de la empresa, que es coomo se proyectan ustedes en el mercado en 5, 10 años.**
   - **i. Ofrezca sus servicios: aquí redacte su servicio, que serian los servicios turisticos que usted ofrece a los turistas o visitantes.**
   - **j. Por ultimo especifique sus datos . telefonos y direccion de su negocio.**



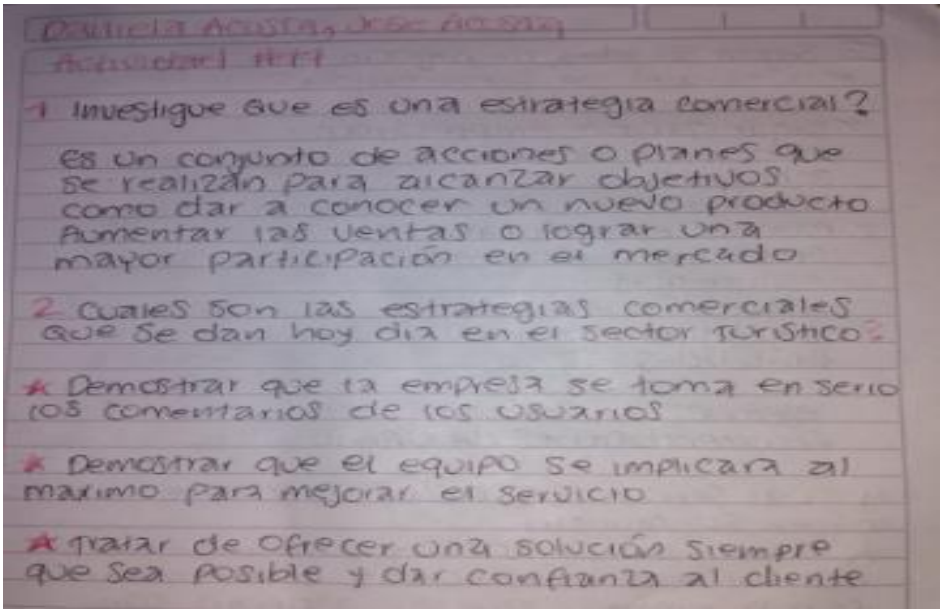


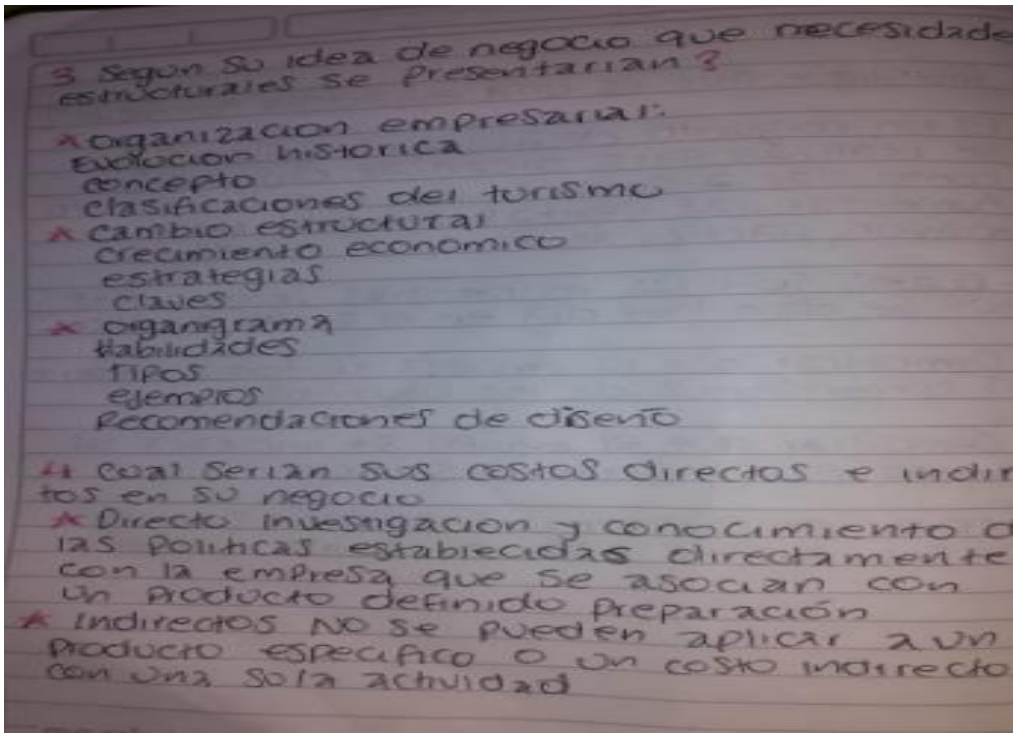
OFRECIENDO RETROALIMENTACION A LOS APRENDICES. MIERCOLES 14/10/2020





ENVIO DE TALLERES POR PARTE DE LOS APRENDICES.



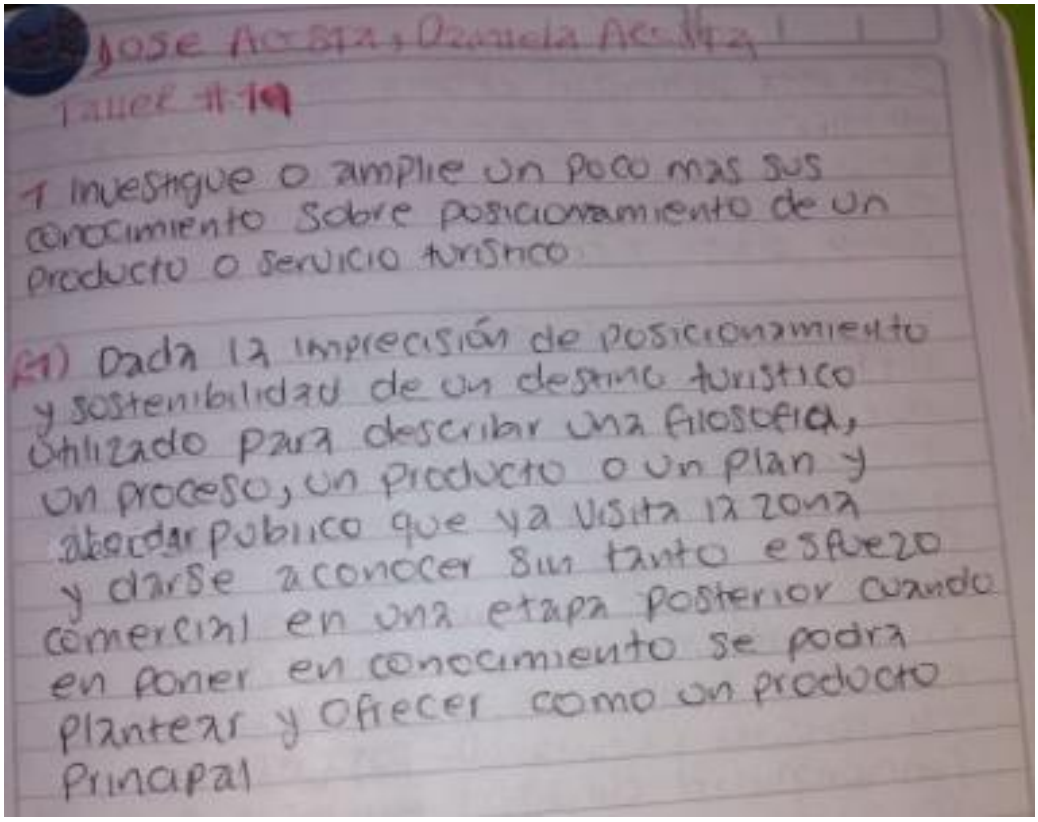


3 Segun su idea de negocio que necesidades estructurales se presentarian?

- Organizacion empresarial:
  - Evolucion historica
  - concepto
  - clasificaciones del turismo
- Cambio estructural
  - Crecimiento economico
  - estrategias
  - claves
- organigrama
  - Habilidades
  - Tipos
  - ejemplos
  - Recomendaciones de diseño

4 Cual serian sus costos directos e indirectos en su negocio

- Directo investigacion y conocimiento de las politicas establecidas directamente con la empresa que se asocian con un producto definido preparación
- Indirectos NO se pueden aplicar a un producto especifico o un costo indirecto con una sola actividad

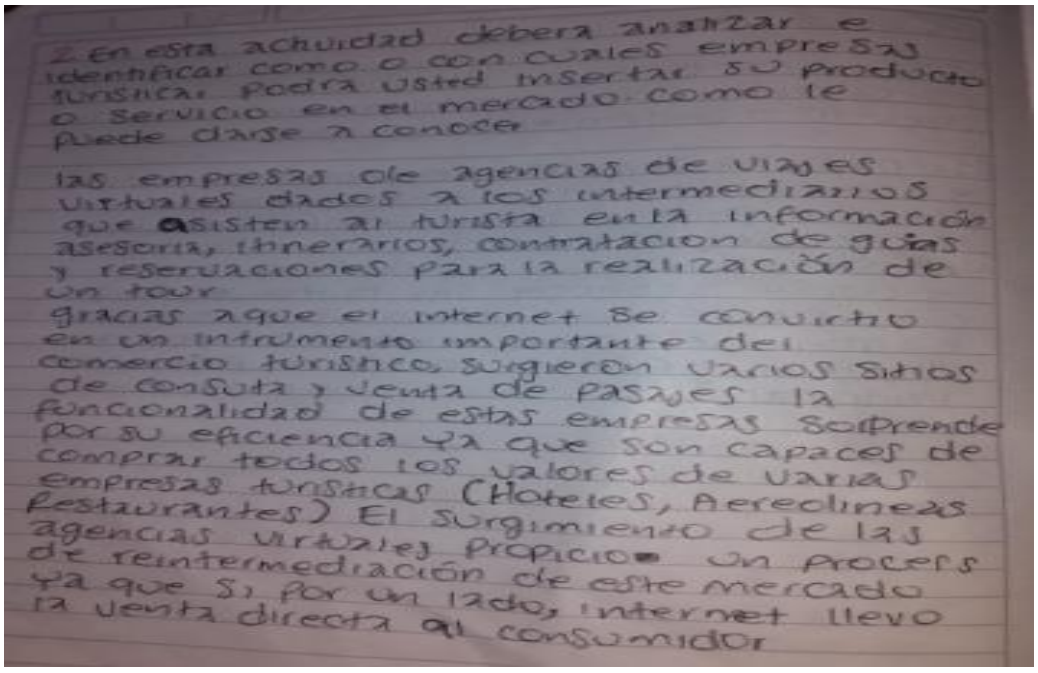


Jose Acosta + Daniela Acosta

Taller #19

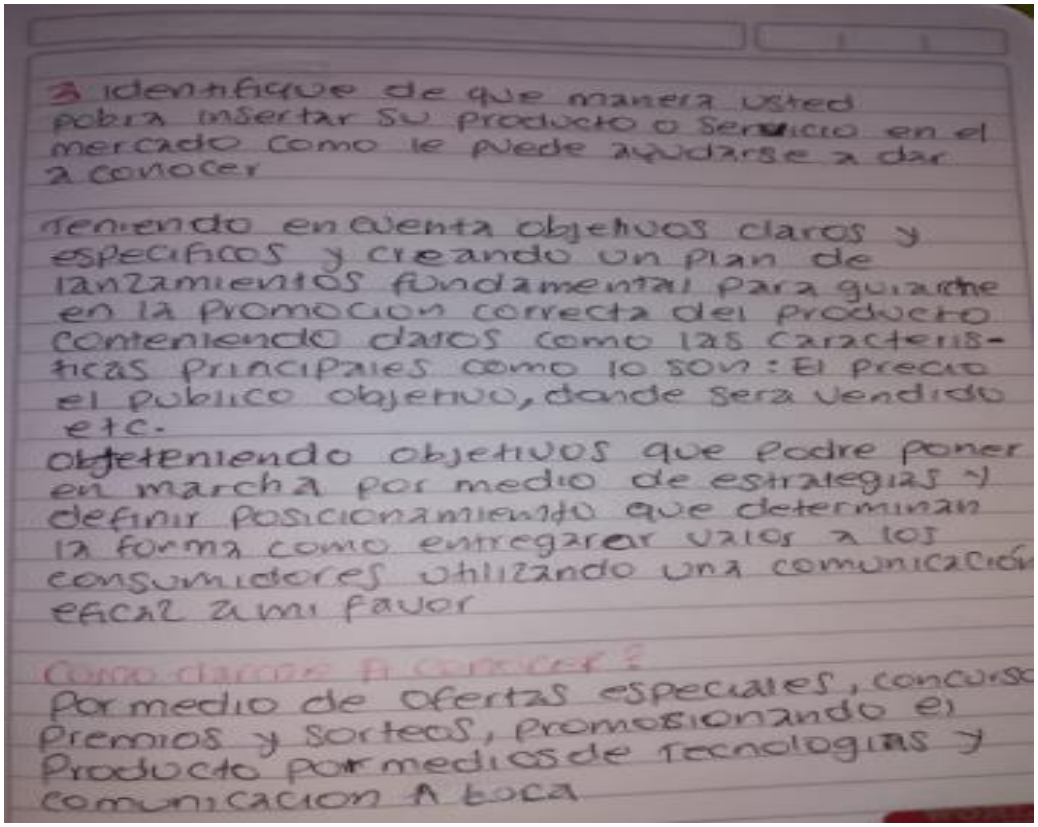
1 Investigue o amplie un poco mas sus conocimiento Sobre posicionamiento de un producto o servicio turistico

R1) Dada la imprecisión de posicionamiento y sostenibilidad de un destino turistico utilizado para describir una filosofia, un proceso, un producto o un plan y atraer publico que ya visita la zona y darse a conocer Sin tanto esfuerzo comercial en una etapa posterior cuando en poner en conocimiento se podra plantear y ofrecer como un producto principal



2 en esta actividad debera analizar e identificar como o con cuales empresas turisticas podra usted insertar su producto o servicio en el mercado como le puede darse a conocer

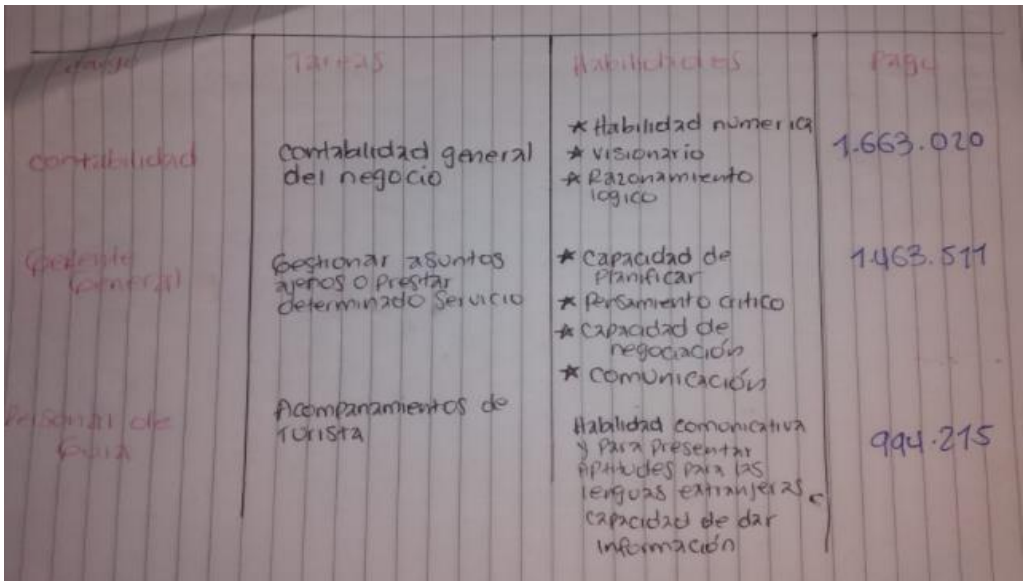
las empresas de agencias de viajes virtuales dados a los intermediarios que asisten al turista en la información asesoria, itinerarios, contratacion de guias y reservaciones para la realización de un tour
gracias aque el internet se convirtio en un intrumento importante del comercio turistico, surgieron varios sitios de consuta y venta de pasajes la funcionalidad de estas empresas sorprende por su eficiencia ya que son capaces de comprar todos los valores de varias empresas turisticas (Hoteles, Aereolineas Restaurantes) El surgimiento de las agencias virtuales propicio un proceso de reintermediación de este mercado ya que si por un lado, internet llevo la venta directa al consumidor



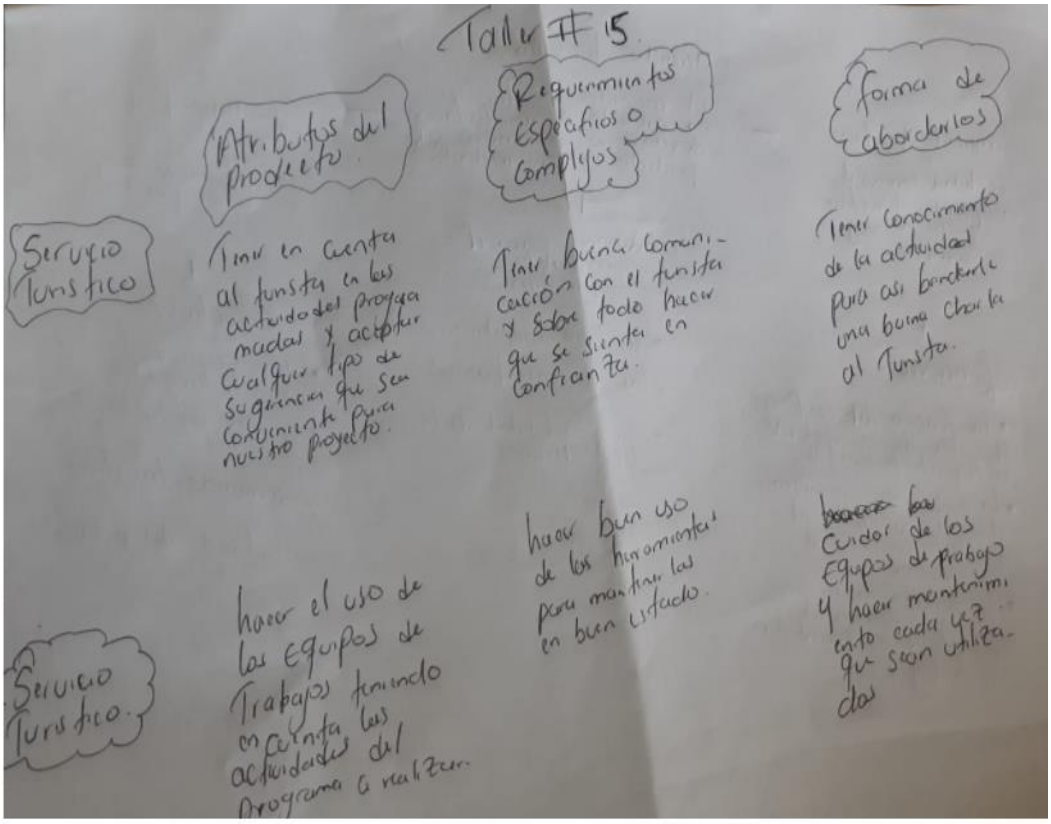
3 identifique de que manera usted pobra insertar su producto o servicio en el mercado como le puede ayudarse a dar a conocer

teniendo en cuenta objetivos claros y especificos y creando un plan de lanzamientos fundamental para guiarse en la promocion correcta del producto contenendo datos como las caracteristicas principales como lo son: El precio el publico objetivo, donde sera vendido etc.
objeteniendo objetivos que podre poner en marcha por medio de estrategias y definir posicionamiento que determinan la forma como entregarar valor a los consumidores utilizando una comunicación eficaz a mi favor

Como darme a conocer?
por medio de ofertas especiales, concursos premios y sorteos, promocionando el producto por medios de tecnologias y comunicacion a boca



Cargo	Tareas	Habilidades	Pago
contabilidad	contabilidad general del negocio	★ Habilidad numerica ★ visionario ★ Razonamiento logico	1.663.020
Gerente (general)	Gestionar asuntos ajenos o prestar determinado servicio	★ capacidad de planificar ★ pensamiento critico ★ capacidad de negociación ★ comunicación	1463.511
Personal de ventas	Acompañamientos de turista	Habilidad comunicativa y para presentar aptitudes para las lenguas extranjeras, capacidad de dar información	994.215



Guia 17
Sandra perez
Preguntas:

1. ¿Investigue que es una estrategia comercial?
2. ¿Cuáles son las estrategias comerciales que se dan hoy día en el sector turístico?
3. ¿Según su idea de negocio que necesidades estructurales se presentarían?
4. Cuale serían sus costos directos e indirectos en su negocio?

Respuesta

1. La estrategia comercial es el conjunto de acciones o planes que se realizan para alcanzar objetivos como dar a conocer un nuevo producto, aumentar las ventas o lograr una mayor participación en el mercado.

Sin clientes no podemos obtener ganancias, son indispensables para el negocio. No obstante, suele suceder con mucha frecuencia que hay emprendedores que ofrecen un producto o un servicio de primera, pero no tienen clientes. Por ello, es imprescindible contar con una **estrategia comercial** que consiga atraer la atención del público hacía tu empresa.

2. Estrategia de contenidos de valor,recomendaciones,colaboracion y sinergias empresariales,marketing de influencers,gamificacion para fidelizar a tus clientes,travelconsultant como aliado,nuevas tecnologias: programatica,realidad virtual y automatizacion, video in streaming para crear comunidad,El email marketing nunca pasa de moda,Big data para mejorar la experiencia del consumidor.
3. Las necesidades estructurales para mi negocion seria capacitacion de los trabajadores en el area laboral,
4. Los costos directos serian es la compra de la materia prima como utencilios para mantener en buen estado nuestro espacio y para la presentacion de historias en retablos. Los costos indirectos son el pago de los servicios publicos,impuestos,salario a los trabajadores.

Zafra tours
Eco turismos

Portafolio de Servicios.

La única experiencia azucarera de la costa atlántica



Somos jóvenes aprendices de el **SENA** motivados y capacitados para ofrecer servicios turísticos en espacios naturales con una unidad productiva llamada **Zafra Tours**



Misión

Lograr que el visitante conosca y se interese por la historia de la GRAN HACIENDA DE Berastegui a través de el ecoturismo, actividades recreativas y dulces típicos de la Región.

Estamos ubicados en Berastegui corregimiento de Ciénaga de Oro - Córdoba.

Visión

Ser líderes en el ecoturismo2024 a nivel departamental, disponibilidad de hospedaje, transporte y alimentación, convenios con empresas turísticas regionales.

AFRA TOURS

Te ofrece un eco itinerario que consta de:

- HEMEROTECA: Fotografías de la época y reseña histórica.
- ACTIVIDADES TURÍSTICAS Dinámicas, dibujos, juegos.
- RECORRIDO ECOHISTORICO: Ruinas de el Ingenio azucarero de berástegui.
- REFRIGERIOS:dulces típicos de la Región.

VIVE Y DISFRUTA ESTE DULCE ECORECORRIDO.





Nos encontramos ubicados a 19Km de el casco urbano de ciénaga de oro.

Berastegui parque principal. Cll 7.ª # 12 - 47 barrio los almendros

Cel: 3004852054 Sharon Hernández

3226277045 Hellen pestana

3107238402 maryeny moreno

Cargo

Administrativo (1)

Tareas

Administración de las actividades

Habilidades

Dirigir, controlar y planear el desarrollo de las actividades

Pago

$ 900.000 mil

Cargo

Guía (2)

Tareas

Acompañamiento y accesoria del recorrido turístico

Habilidades

Liderazgo, tolerancia, buena comunicación, primeros auxilios y conocimiento y manejo de la reseña histórica

Pago

$ 1.00.000 comisión por actividad



Juan D Berastegui
últ. vez hoy a la(s) 9:38 p. m.

MIÉRCOLES

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACION . emprendedor en desarrollo de actividades turísticas en espacios naturales .

COMPETENCIA. diseñar programas turísticos conforme a los requerimientos del mercado y solicitud del cliente.

INSTRUCTORA . Mariana Claudia duenas soto .

ALUMNOS . JUAN DAVID SOTO

Berastegui
Turismo

2020

5:44 p. m.



Juan D Berastegui
últ. vez hoy a la(s) 9:38 p. m.

2020 5:44 p. m

TALLER #19

1. INVESTIGUE O AMPLÍE UN POCO MAS SUS CONOCIMIENTOS , POSICIONAMIENTO DE UN PRODUCTO O SERVICIO TURÍSTICO .

Se utiliza para diferenciar el producto y asociarlo con los atributos deseados por el consumidor ... identificar el mejor atributo de nuestro producto . Conocer la posición de los competidores en función a ese atributo. Decidir nuestras estrategias en función de las ventajas competitivas.

2. EN ESTA ACTIVIDAD USTED DEBERÁ ANALIZAR E IDENTIFICAR COMO O CON CUALES EMPRESAS TURÍSTICAS PODRÁ USTED INSERTAR SU PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO , COMO LE PUEDEN AYUDAR A DARSE A CONOCER.

R/una de las cuales empresas que nos ayudaran a darnos a conocer son:
°transporte especial turistico.
° campaña de publicidad.
° instituciones educativas
° alimentos y bebidas

3. IDENTIFIQUE DE QUE MANERA USTED PODRÁ LOGRAR DISTRIBUIR SU SERVICIO TURÍSTICO TENIENDO EN CUENTA LA CADENA COMERCIAL.

R/°publicidad
°alianza comercial
° recreación 5:45 p. m



Juan D Berastegui
últ. vez hoy a la(s) 9:38 p. m.

° recreación 5:45 p. m.

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACION . emprendedor en desarrollo de actividades turísticas en espacios naturales .

COMPETENCIA. diseñar programas turísticos conforme a los requerimientos del mercado y solicitud del cliente.

INSTRUCTORA . Mariana Claudia duenas soto .

ALUMNOS . JUAN DAVID SOTO

Berastegui
Turismo

2020 5:45 p. m.

Juan D Berastegui
últ. vez hoy a la(s) 9:38 p. m.

Berastegui
Turismo

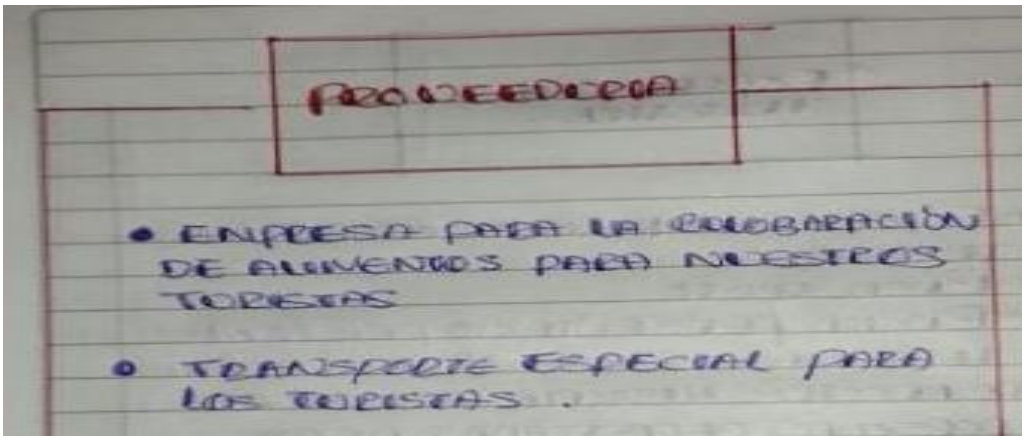
2020

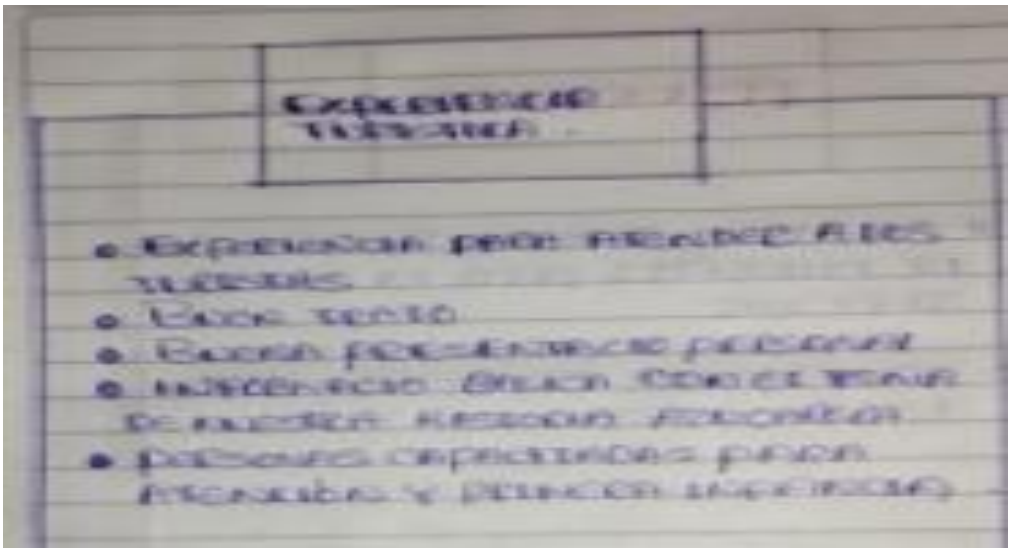
5:45 p. m.

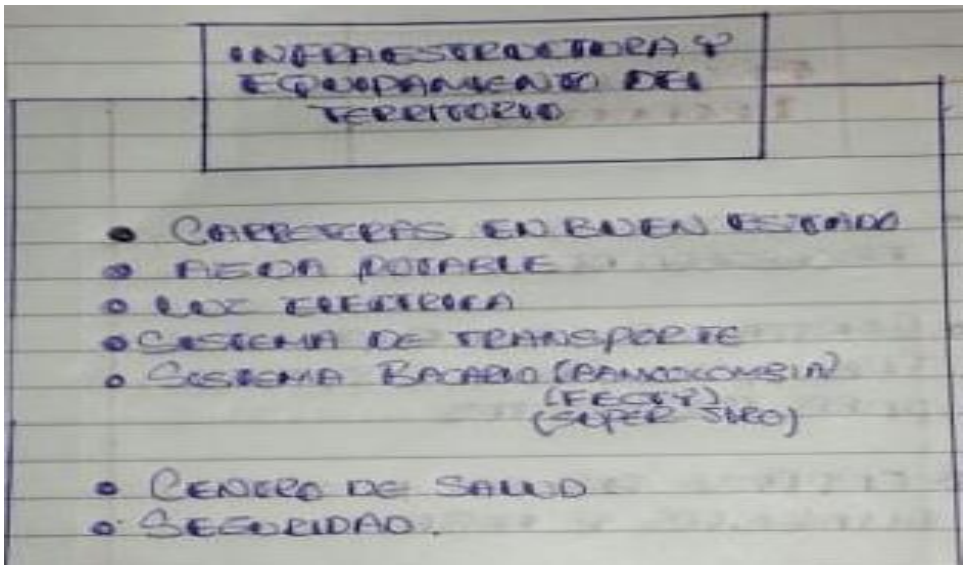
TALLER #20

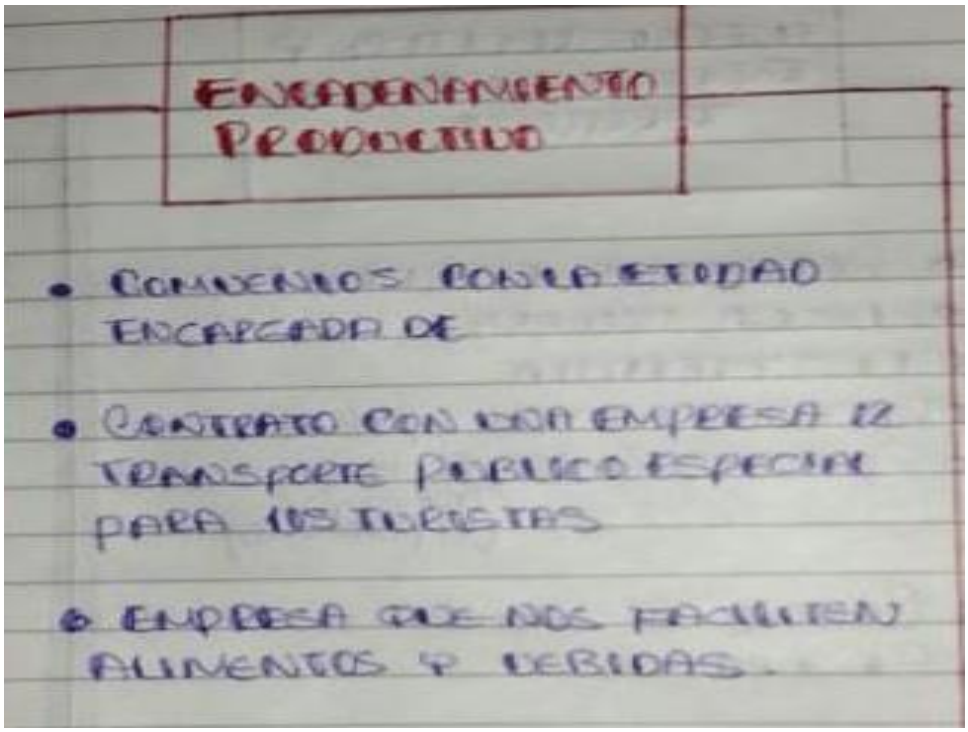
LUEGO DE LEER LA GUÍA VAN HACER UN ANÁLISIS DETALLADO DE SU NEGOCIO Y VAN A PLASMAR EN UN CUADRO SIMILAR CUALES SERIA SUS EXPERIENCIAS TURÍSTICAS , QUIENES SERIAN SUS PROVEEDORES. CON QUE OTRAS EMPRESAS REALIZARAN ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO Y EN QUE CONDICIONES SE ENCUENTRA LA INFRAESTRUCTURA Y EL EQUIPAMIENTO DEL TERRITORIO.

5:46 p. m.






INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO DEL TERRITORIO
CARRETERAS EN BUEN ESTADO
AGUA POTABLE
LUZ ELECTRICA
SISTEMA DE TRANSPORTE
SISTEMA BANCARIO (BANCOLOMBIA) (FEGA) (SUPER SIRO)
CENTRO DE SALUD
SEGURIDAD.


ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO
CONVENIOS CON LA ENTIDAD ENCARGADA DE
CONTRATO CON UNA EMPRESA DE TRANSPORTE PUBLICO ESPECIAL PARA LOS TURISTAS
EMPRESA QUE NOS FACILITEN ALIMENTOS Y BEBIDAS.

Guia 18

Sandra perez

Preguntas:

1.Luego de leer y analizar la temática deben ampliar un poco sus conocimientos, por lo cual van a investigar los siguientes conceptos y los van a explicar según lo que han comprendido.

a) Inflación.
b) Deflación.
c) Ley de oferta y demanda.
d) Monopolio.
e) Costo variable
f) Costo fijo.
g) Margen de contribución.

Desarrollo:

A. La inflacion, en economía, es el aumento generalizado y sostenido de los precios de los bienes y servicios existentes en el mercado durante un período de tiempo, generalmente un año. Cuando el nivel general de precios sube, con cada unidad de moneda se adquieren menos bienes y servicios.

¡Agrego conocimiento!

La inflacion es el aumento general de precios.

B. La deflación es el fenómeno contrario a la Inflación y consiste en la caída generalizada y prolongada (como mínimo, dos semestres según el FMI) del nivel de los precios de bienes y servicios.

Por lo general, la deflación es causada por la disminución de la demanda, lo cual representa un problema mucho mas grave que la inflación, toda vez que una caída de la demanda significa una caída general de la economía.

¡ Agrego conocimiento!

La deflacion es lo contrario es decir disminucion general de los precios.

C. La ley de la oferta y demanda es un modelo económico básico postulado para la formación de precios de mercado de los bienes dentro de la escuela neoclásica y otras afines,usándose para explicar una gran variedad de fenómenos y procesos tanto macro como microeconómicos. Además, sirve como base para otras teorías y modelos económicos.

¡Agrego conocimiento!

La ley de oferta y demanda establece un maximo y un minimo racionable en el cual el consumidor entra en el juego, esto quiere decir cuando se tiene en cuenta los precios del producto si este aumentó conociendo el precio de las competencias si este es mucho mayor no sera aceptado por el consumidor; pero si es bajo sera escogido por el precio minimo que se le da.

D. El monopolio es una estructura de mercado en donde existe un único oferente de un cierto bien o servicio, es decir, una sola empresa domina todo el mercado de oferta.

¡ agrego conocimiento!

La palabra monopolio significa un solo vendedor, que quiere decir, que existe solo un solo vendedor para ese producto y que no existen sustitutos cercanos.

Ejemplo:
Servicio de agua potable
Servicio de energia
Empresa farmaceutica, entre otros.

E. Un costo variable o coste variable es aquel que se modifica de acuerdo a variaciones del volumen de producción(o nivel de actividad), se trata tanto de bienes como de servicios.

¡ Agrego conocimiento!

Quiere decir que si el nivel de actividad decrece, los costos decrecen y si el nivel de actividad aumenta estos costos tambien lo hacen.

F. A mayor flexibilidad laboral que les permite ir convirtiendo esos costo Y es que los costos fijos representan un verdadero problema para las empresas, principalmente cuando por alguna razón, sus ingresos o productividad disminuyen, ya que en cualquier caso, tendrán que seguir asumiendo los costos fijos, y a nadie le hace gracia que mientras los ingresos bajen los costos no. Es por ello que las empresas hacen todo lo posible por disminuir la proporción de costos fijos, puesto que ello le permite adaptarse mejor a los altibajos operativos. Cuando los costos fijos son elevados, en un periodo poco productivo la empresa puede presentar pérdidas, algo que se puede evitar si los costos fijos se pudieran disminuir en la medida en que la producción disminuye, propiedad que tienen los costos variables.

¡ Agrego conocimiento!

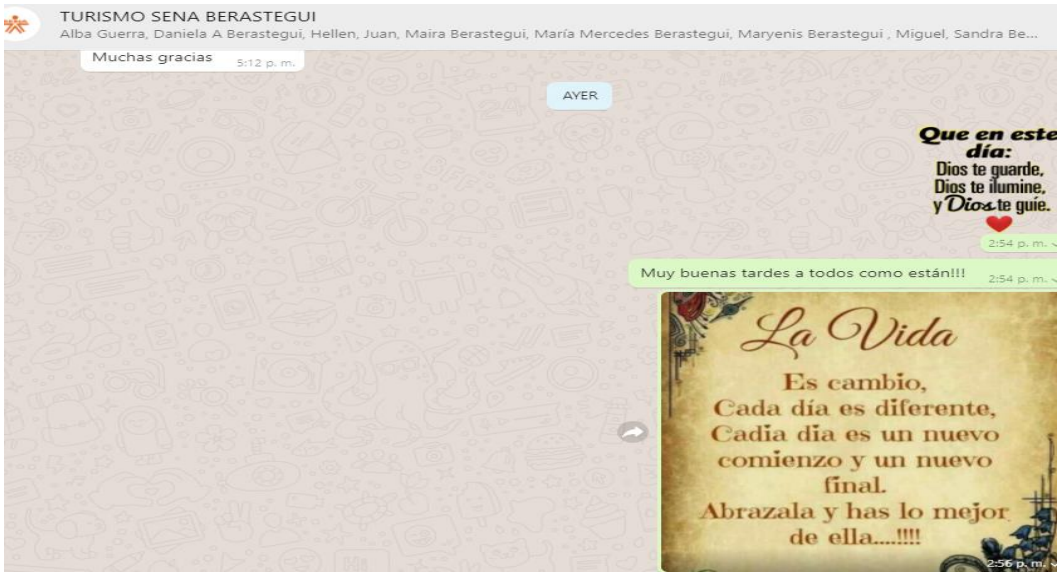
Como ejemplo de costos fijos tenemos a la mano de obra hace parte de los costos fijos por que todos los meses se van a pagar la misma cantidad se produzca mas o se produzca menos cabe resaltar que tambien encontramos horas extras y que estas si irian en costos variables. Tambien tenemos el seguro ya que se tendra que pagar mensual se use o no se use este.

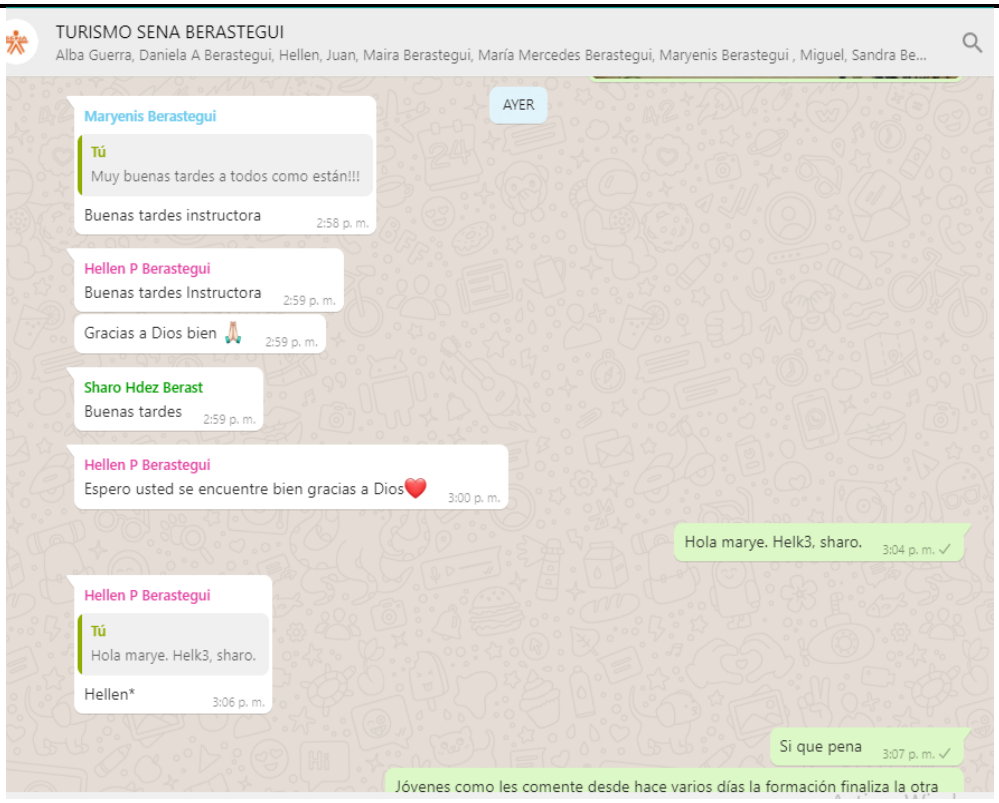
G. El margen de contribución de una empresa en un período contable determinado es la diferencia entre el volumen de ventas y los costos variables. O dicho de otra manera: son los beneficios de una compañía sin considerar los costos fijos.

¡ Agrego conocimiento!

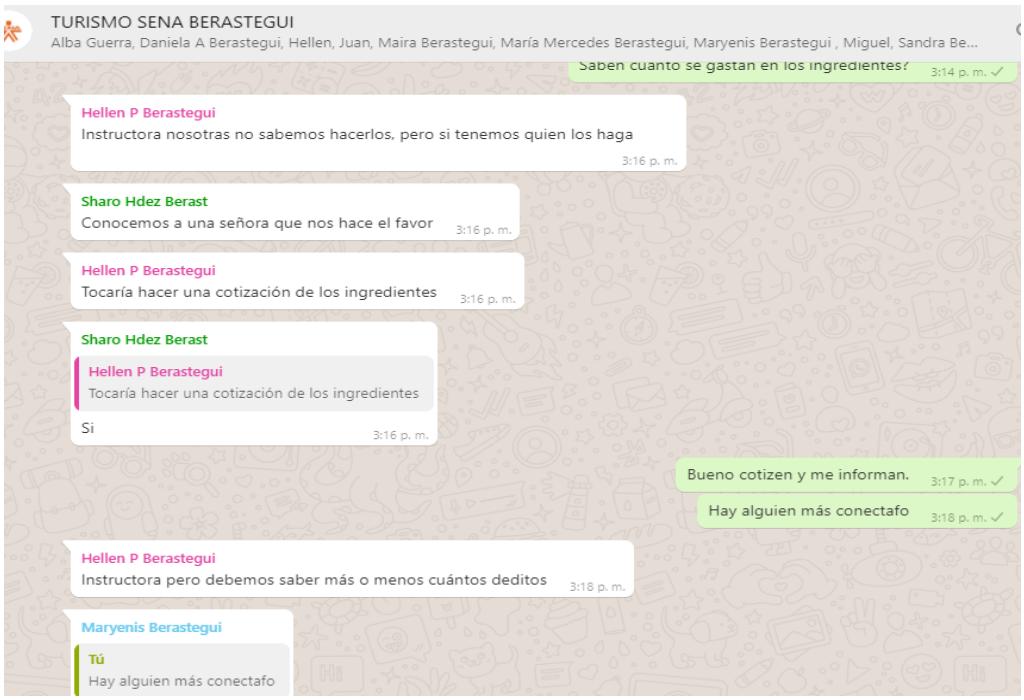
Esta destinada a cubrir los costos fijos de la empresa y a generar las ganancias.

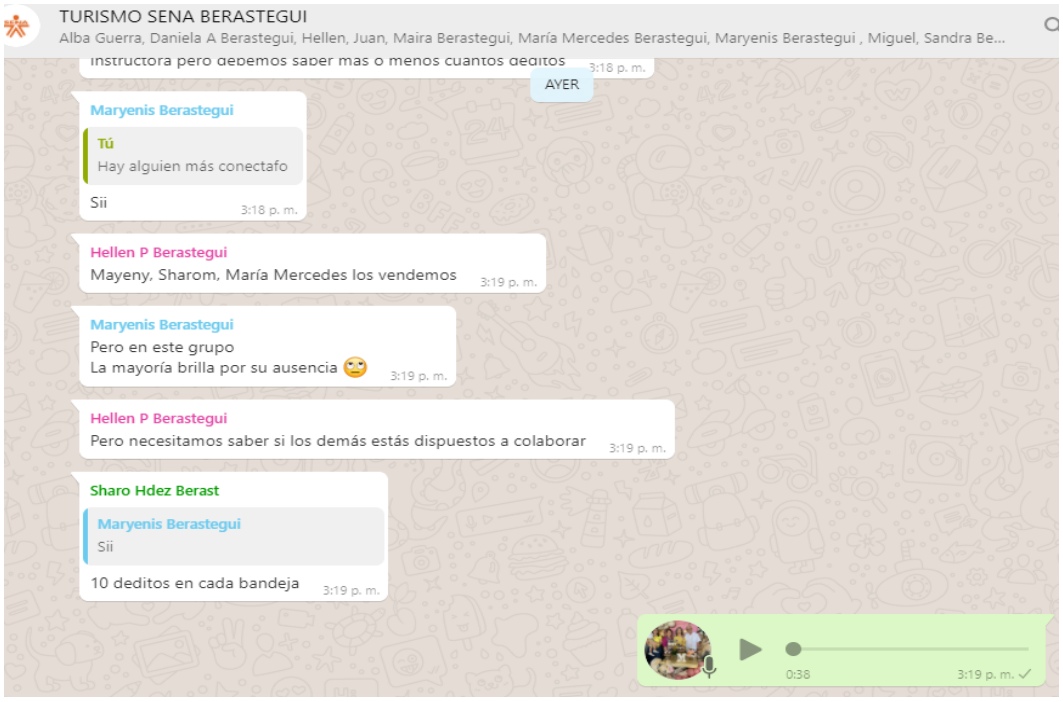
SOCIALIZACION GUIA DE TRABAJO No 21 SOBRE PORTAFOLIO DE SERVICIOS TURISTICOS. JUEVES 15/10/2020

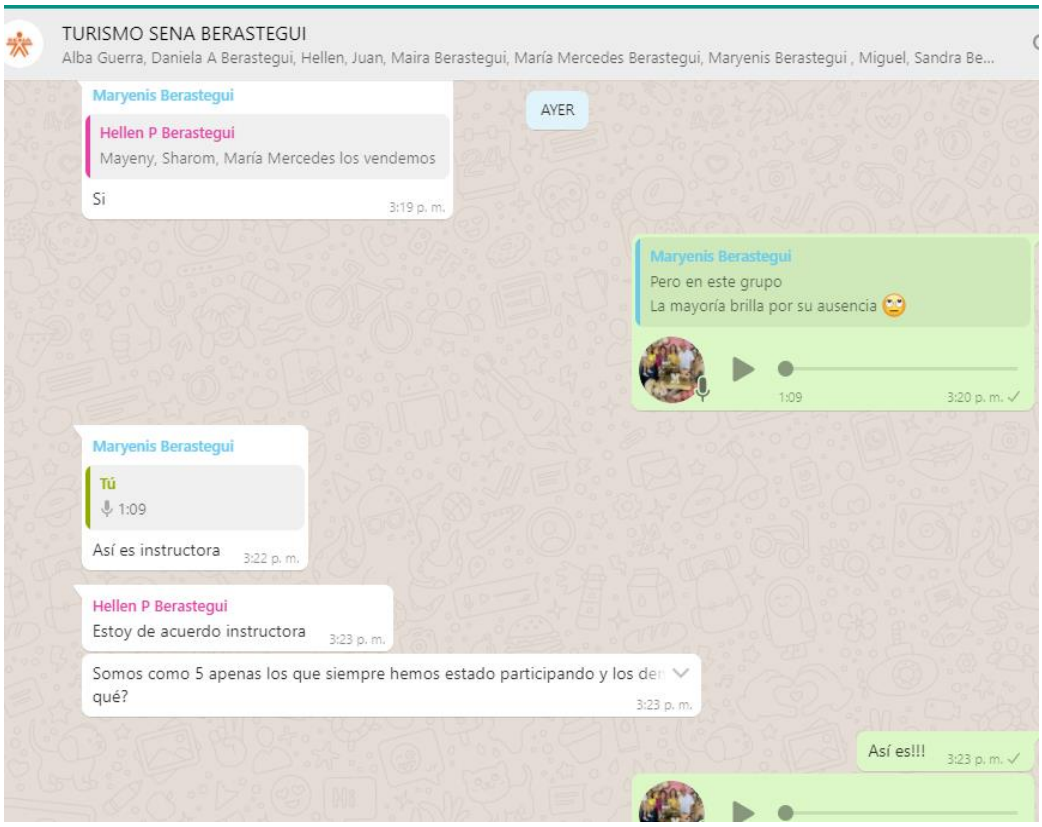



TURISMO SENA BERASTEGUI
Alba Guerra, Daniela A Berastegui, Hellen, Juan, Maira Berastegui, María Mercedes Berastegui, Maryenis Berastegui , Miguel, Sandra Be...
AYER
Maryenis Berastegui
Tú
Muy buenas tardes a todos como están!!!
Buenas tardes instructora 2:58 p. m.
Hellen P Berastegui
Buenas tardes Instructora 2:59 p. m.
Gracias a Dios bien 🙏 2:59 p. m.
Sharo Hdez Berast
Buenas tardes 2:59 p. m.
Hellen P Berastegui
Espero usted se encuentre bien gracias a Dios❤️ 3:00 p. m.
Hola marye. Helk3, sharo. 3:04 p. m.
Hellen P Berastegui
Tú
Hola marye. Helk3, sharo.
Hellen* 3:06 p. m.
Si que pena 3:07 p. m.
Jóvenes como les comente desde hace varios días la formación finaliza la otra


TURISMO SENA BERASTEGUI
Alba Guerra, Daniela A Berastegui, Hellen, Juan, Maira Berastegui, María Mercedes Berastegui, Maryenis Berastegui , Miguel, Sandra Be...
Jóvenes como les comente desde hace varios días la formación finaliza la otra semana, el otro jueves. 3:08 p. m.
Hellen P Berastegui
Tranquila instructora 3:08 p. m.
La idea es que entre todos dejemos en el salón comunal los retablos y dar inicio de alguna manera a su actividad dando a conocer su historia. 3:09 p. m.
Se habló de realizar una actividad para recoger fondos pero no me respondieron. 3:10 p. m.
Hellen P Berastegui
Yo opino que sean unos postres algo que la gente consuma bastante, 3:11 p. m.
Congelados también instructora 3:11 p. m.
Bandejas de deditos o empanadas 3:11 p. m.
Es una buena opción 3:12 p. m.
Sharo Hdez Berast
Hellen P Berastegui
Bandejas de deditos o empanadas
Si esta bien también 3:12 p. m.
Les pregunto ustedes saben hacerlos? 3:14 p. m.
Saben cuanto se gastan en los ingredientes? 3:14 p. m.


TURISMO SENA BERASTEGUI
Alba Guerra, Daniela A Berastegui, Hellen, Juan, Maira Berastegui, María Mercedes Berastegui, Maryenis Berastegui , Miguel, Sandra Be...
Saben cuanto se gastan en los ingredientes? 3:14 p. m.
Hellen P Berastegui
Instructora nosotras no sabemos hacerlos, pero si tenemos quien los haga 3:16 p. m.
Sharo Hdez Berast
Conocemos a una señora que nos hace el favor 3:16 p. m.
Hellen P Berastegui
Tocaría hacer una cotización de los ingredientes 3:16 p. m.
Sharo Hdez Berast
Hellen P Berastegui
Tocaría hacer una cotización de los ingredientes
Si 3:16 p. m.
Bueno cotizen y me informan. 3:17 p. m.
Hay alguien más conectafo 3:18 p. m.
Hellen P Berastegui
Instructora pero debemos saber más o menos cuántos deditos 3:18 p. m.
Maryenis Berastegui
Tú
Hay alguien más conectafo


TURISMO SENA BERASTEGUI
Alba Guerra, Daniela A Berastegui, Hellen, Juan, Maira Berastegui, María Mercedes Berastegui, Maryenis Berastegui , Miguel, Sandra Be...
Instructora pero debemos saber más o menos cuántos deditos 3:18 p. m.
AYER
Maryenis Berastegui
Tú
Hay alguien más conectafo
Sii 3:18 p. m.
Hellen P Berastegui
Mayeny, Sharom, María Mercedes los vendemos 3:19 p. m.
Maryenis Berastegui
Pero en este grupo
La mayoría brilla por su ausencia 3:19 p. m.
Hellen P Berastegui
Pero necesitamos saber si los demás estás dispuestos a colaborar 3:19 p. m.
Sharo Hdez Berast
Maryenis Berastegui
Sii
10 deditos en cada bandeja 3:19 p. m.
0:38 3:19 p. m.


TURISMO SENA BERASTEGUI
Alba Guerra, Daniela A Berastegui, Hellen, Juan, Maira Berastegui, María Mercedes Berastegui, Maryenis Berastegui , Miguel, Sandra Be...
AYER
Maryenis Berastegui
Hellen P Berastegui
Mayeny, Sharom, María Mercedes los vendemos
Si
3:19 p. m.
Maryenis Berastegui
Pero en este grupo
La mayoría brilla por su ausencia
1:09
3:20 p. m.
Maryenis Berastegui
Tú
1:09
Así es instructora
3:22 p. m.
Hellen P Berastegui
Estoy de acuerdo instructora
3:23 p. m.
Somos como 5 apenas los que siempre hemos estado participando y los der
qué?
3:23 p. m.
Así es!!!
3:23 p. m.


TURISMO SENA BERASTEGUI
Alba Guerra, Daniela A Berastegui, Hellen, Juan, Maira Berastegui, María Mercedes Berastegui, Maryenis Berastegui , Miguel, Sandra Be...
AYER
0:02
3:24 p. m.
Hellen P Berastegui
Le aseguro que hacemos las actividades, comparamos los retablos entonces van a querer volver, cuando no colaboran ni participan no es justo la verdad
3:24 p. m.
Sharo Hdez Berast
Y después quieren aparecer como si nada
3:24 p. m.
Maryenis Berastegui
Hellen P Berastegui
Le aseguro que hacemos las actividades, comparamos los retablos entonces van a querer volver, cuando no colaboran ni participan no es justo la verdad
Exacto
3:25 p. m.
Así es. Pero ya esto finaliza la próxima semana. Ya nosotras las 2 Instructoras sabemos quienes respondieron y quienes no.
3:25 p. m.
Ahora si iniciemos con nuestra temática del día de hoy.
3:26 p. m.
Maryenis Berastegui
Tú
Ahora si iniciemos con nuestra temática del día de hoy.
Bueno
3:26 p. m.


TURISMO SENA BERASTEGUI
Alba Guerra, Daniela A Berastegui, Hellen, Juan, Maira Berastegui, María Mercedes Berastegui, Maryenis Berastegui , Miguel, Sandra Be...
Que quieren comentar sobre la guía 3:26 p. m.
El portafolio 3:26 p. m.
de servicios es nuestra carta de presentación de nuestro servicio turístico 3:27 p. m.
Hellen P Berastegui
Bueno instructora 3:28 p. m.
La introducción 3:28 p. m.
Puede ser físico a través de folletos o portafolio o tambien se puede presentar en forma virtual por correo electrónico 3:28 p. m.
Cuéntanos hellen 3:28 p. m.
Hellen P Berastegui
0:16 3:29 p. m.
Excelente hellen muy bien redactado 3:32 p. m.
Sigan comentando sobre su misión y visión 3:32 p. m.
Hellen P Berastegui
Muchas gracias instructora 3:32 p. m.

NFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	12/10/2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
CÓDIGO DE FICHA:	2088401
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MUNICIPIO DE LORICA – CIMIENTO DE COTOCA.
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	YUDI DORIA
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3233955060
MEDIO DE CONTACTO USADO:	GRUPO DE WHATSAP, LLAMADAS TELEFONICAS, CORREO ELECTRONICO.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Competencia desarrollada:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DEL ENTORNO PARA EL DESARROLLO DE ACTIVISDADES TURISTICAS DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	A TRAVES DE GUIAS DE TRABAJO ENVIADAS A LOS APRENDICES POR EL GRUPO DE WHATSAPP Y COREOS, LOS APRENDICES VAN DESARROLLANDO SU IDEA DE NEGOCIO Y VAN ENVIANDO COMO EVIDENCIAS SUS TRABAJOS POR WHATSAPP O CORREOS. VAN DESPEJANDO DUDAS ESCRIBIENDOME A MI WHATSAPP Y YO LES LLAMO Y EXPLICO MAS AMPLIAMENTE, LES ANEXO VIDEOS CORTOS SOBRE LA TEMATICA. ESTA SEMANA SE TRABAJARON LA GUIA No 11 SOBRE LA COMPETENCIA CON 3 APRENDICES Y CON OTROS 3 SE TRABAJO LA GUIA 12 SOBRE EL INVENTARIO TURISTICO.
Observaciones:	SOLO HAY 6 APRENDICES EN FORMACION..

EVIDENCIAS: capturas de las pantallas. Tener en cuanta que estas debentener buen tamaño, ser claras y

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

FECHA:	16/10/2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
CÓDIGO DE FICHA:	2152472
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MUNICIPIO DE SAN CARLOS.
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	JOSE DAVID NEGRETE
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3126173797
MEDIO DE CONTACTO USADO:	GRUPO DE WHATSAP, LLAMADAS TELEFONICAS, CORREO ELECTRONICO.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

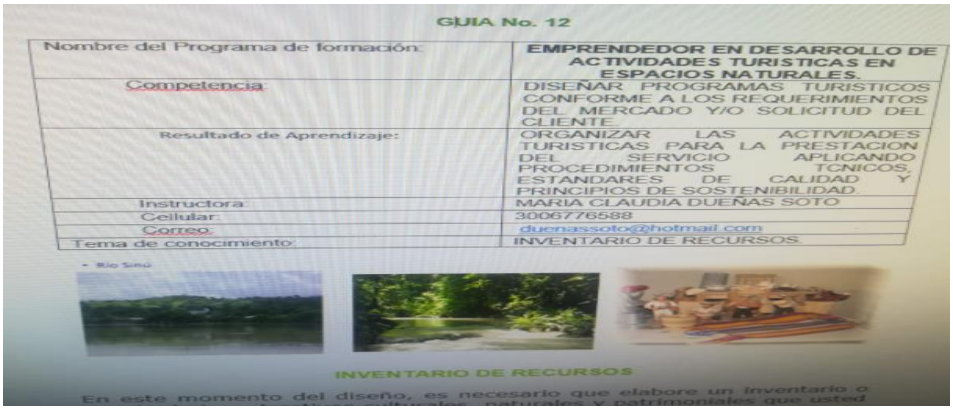
-

Competencia desarrollada:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	DEFINIR LAS ACTIVIDADES TURISTICASA DESARROLLAR DE ACUERDO CON LA DEMANDA.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	A TRAVES DE GUIAS DE TRABAJO ENVIADAS A LOS APRENDICES POR EL GRUPO DE WHATSAPP Y COREOS, LOS APRENDICES VAN DESARROLLANDO SU IDEA DE NEGOCIO Y VAN ENVIANDO COMO EVIDENCIAS SUS TRABAJOS POR WHATSAPP O CORREOS. VAN DESPEJANDO DUDAS ESCRIBIENDOME A MI WHATSAPP Y YO LES LLAMO Y EXPLICO MAS AMPLIAMENTE, LES ANEXO VIDEOS CORTOS SOBRE LA TEMATICA. EN ESTA SEMANA ESTAMOS VIENDO LA GUIA No 12 SOBRE INVENTARIO DE RECURSOS TURÍSTICOS. LA EXPLICACION A TRAVES DE AUDIOS DE WHATSAPP.
Observaciones:	Consideraciones especiales relevantes al momento de desarrollar la actividad de aprendizaje.

EVIDENCIAS:

capturas de las pantallas. Tener en cuanta que estas debentener buen tamaño, ser claras y legibles.

ENVIO DE LA GUIA DE TRABAJO No 12 SOBRE INVENTARIO DE RECURSOS TURISTICOS. LUNES 12/10/2020



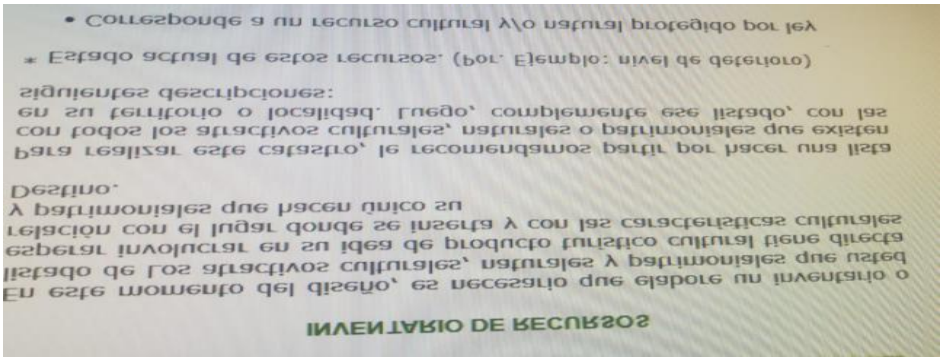
GUIA No. 12

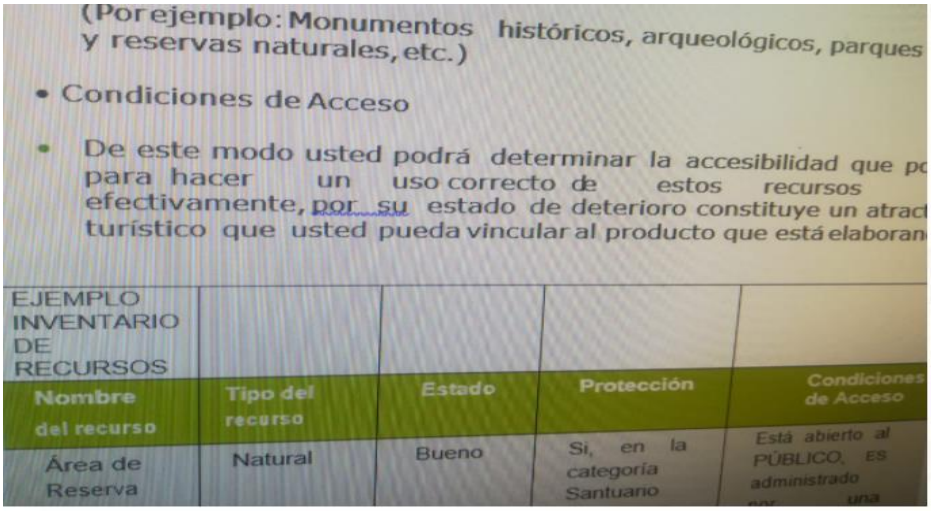
Nombre del Programa de formación:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
Competencia:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultado de Aprendizaje:	ORGANIZAR LAS ACTIVIDADES TURISTICAS PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO APLICANDO PROCEDIMIENTOS TCNICOS, ESTANDARES DE CALIDAD Y PRINCIPIOS DE SOSTENIBILIDAD.
Instructora:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
Celular:	3006776588
Correo:	duenassoto@hotmail.com
Tema de conocimiento:	INVENTARIO DE RECURSOS

- Río Sinú

INVENTARIO DE RECURSOS

En este momento del diseño, es necesario que elabore un inventario o





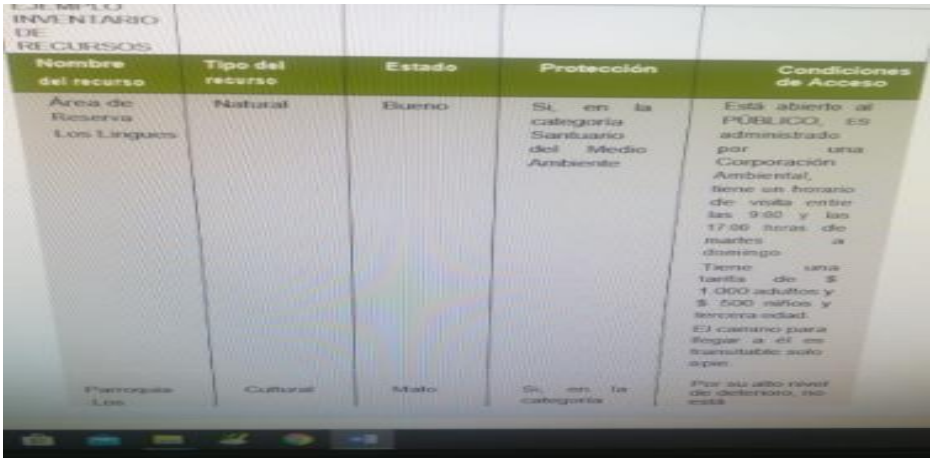
(Por ejemplo: Monumentos históricos, arqueológicos, parques y reservas naturales, etc.)

- Condiciones de Acceso
- De este modo usted podrá determinar la accesibilidad que po para hacer un uso correcto de estos recursos efectivamente, por su estado de deterioro constituye un atrac turístico que usted pueda vincular al producto que está elaboran

EJEMPLO INVENTARIO DE RECURSOS

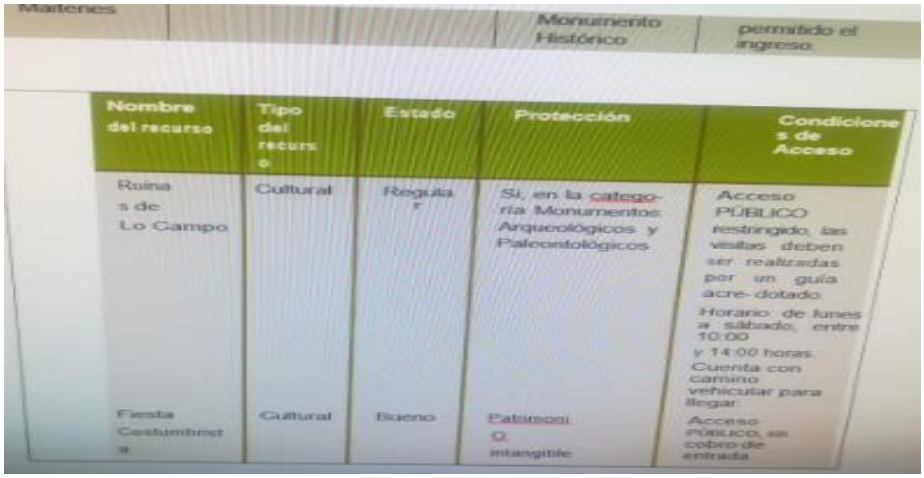
Nombre del recurso	Tipo del recurso	Estado	Protección	Condiciones de Acceso
Área de Reserva	Natural	Bueno	Si, en la categoría Santuario	Está abierto al PÚBLICO, es administrado

3 de 7

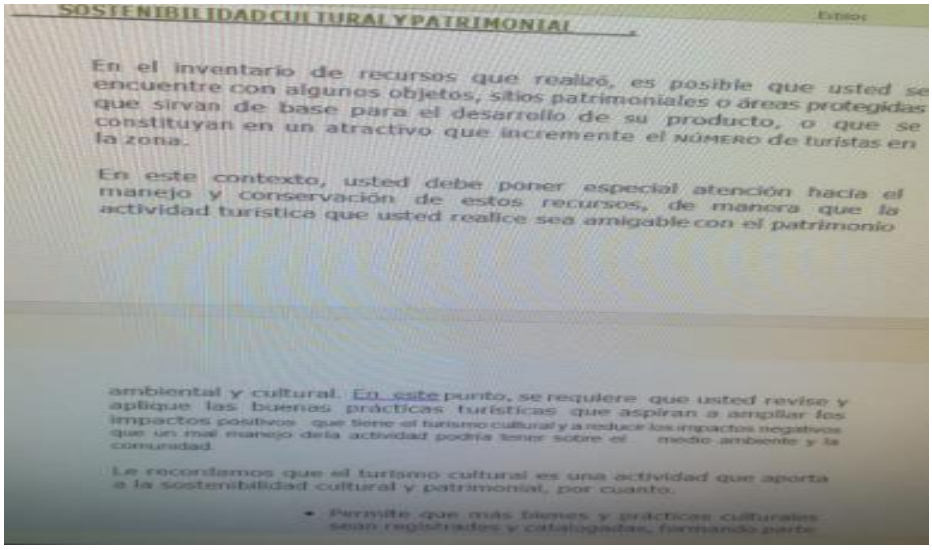


INVENTARIO DE RECURSOS

Nombre del recurso	Tipo del recurso	Estado	Protección	Condiciones de Acceso
Área de Reserva Los Linguos	Natural	Bueno	Si, en la categoría Santuario del Medio Ambiente	Está abierto al PÚBLICO, es administrado por una Corporación Ambiental, tiene un horario de visita entre las 9:00 y las 17:00 horas de martes a domingo. Tiene una tarifa de $ 1.000 adultos y $ 500 niños y tercera edad. El camino para llegar a él es transitable solo a pie.
Parroquia Los	Cultural	Malo	Si, en la categoría	Por su alto nivel de deterioro, no está



Nombre del recurso	Tipo del recurso	Estado	Protección	Condiciones de Acceso
Ruinas de Lo Campo	Cultural	Regular	Si, en la categoría Monumentos Arqueológicos y Paleontológicos	Acceso PÚBLICO restringido, las visitas deben ser realizadas por un guía acreditado. Horario: de lunes a sábado, entre 10:00 y 14:00 horas. Cuenta con camino vehicular para llegar.
Fiesta Costumbrista	Cultural	Bueno	Patrimonio Intangible	Acceso PÚBLICO, sin cobro de entrada



SOSTENIBILIDAD CULTURAL Y PATRIMONIAL

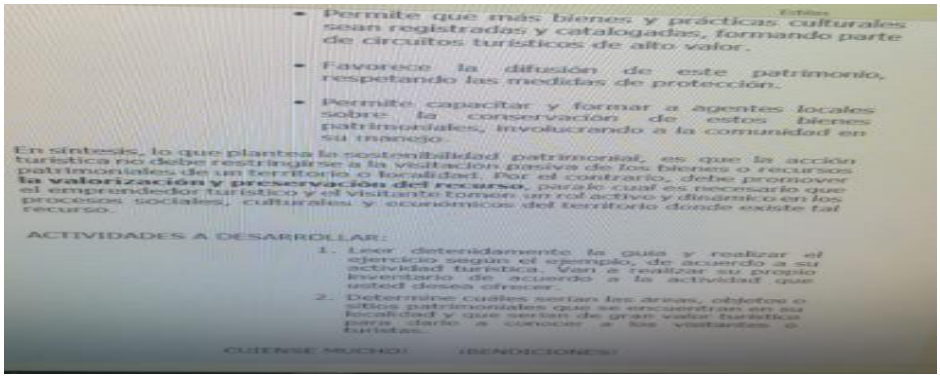
En el inventario de recursos que realizó, es posible que usted se encuentre con algunos objetos, sitios patrimoniales o áreas protegidas que sirvan de base para el desarrollo de su producto, o que se constituyan en un atractivo que incremente el NÚMERO de turistas en la zona.

En este contexto, usted debe poner especial atención hacia el manejo y conservación de estos recursos, de manera que la actividad turística que usted realice sea amigable con el patrimonio

ambiental y cultural. En este punto, se requiere que usted revise y aplique las buenas prácticas turísticas que aspiran a amplificar los impactos positivos que tiene el turismo cultural y a reducir los impactos negativos que un mal manejo de la actividad podría tener sobre el medio ambiente y la comunidad.

Le recordamos que el turismo cultural es una actividad que aporta a la sostenibilidad cultural y patrimonial, por cuanto:

- Permite que más bienes y prácticas culturales sean registrados y catalogados, formando parte



- Permite que más bienes y prácticas culturales sean registradas y catalogadas, formando parte de circuitos turísticos de alto valor.
- Favorece la difusión de este patrimonio, respetando las medidas de protección.
- Permite capacitar y formar a agentes locales sobre la conservación de estos bienes patrimoniales, involucrando a la comunidad en su manejo.

En síntesis, lo que plantea la sostenibilidad patrimonial, es que la acción turística no debe restringirse a la visitación pasiva de los bienes o recursos patrimoniales de un territorio o localidad. Por el contrario, debe promover **la valorización y preservación del recurso**, para lo cual es necesario que el emprendedor turístico y el visitante tomen un rol activo y dinámico en los procesos sociales, culturales y económicos del territorio donde existe tal recurso.

ACTIVIDADES A DESARROLLAR:

1. Leer detenidamente la guía y realizar el ejercicio según el ejemplo, de acuerdo a su actividad turística. Van a realizar su propio inventario de acuerdo a la actividad que usted desea ofrecer.
2. Determine cuáles serían los bienes, objetos o sitios patrimoniales que se encuentran en su localidad y que serían de gran valor turístico para darle a conocer a los visitantes o turistas.

CUIDENSE MUCHO ¡BENDICIONES!



ENVIO DE CORREOS POR PARTE DE LOS APRENDICES.

El mercado turístico: es la confluencia de la oferta de los productos y servicios turísticos y la demanda que está interesada y motivada en adquirirlo o disfrutarlos

Las fases del mercado turístico: según Butler (1989) un destino turístico tiene un ciclo de evolución similar al de los productos/servicios y comprende 6 etapas:

Exploración, implicación de autoridades locales, desarrollo, consolidación, estancamiento, y declive o rejuvenecimiento.

Elementos del mercado turístico :

Atractivo turístico: son lugares que despiertan el interés del turista por visitar un destino gracias a sus características tangible y/o intangible destacada.

Superestructura

Infraestructura

Servicios

La demanda (turística)

La comunidad receptora

Estrategias del mercado turístico:

Inbound Marketing: estrategias de contenido de valor

Recomendaciones

Colaboración y sinergia empresarial

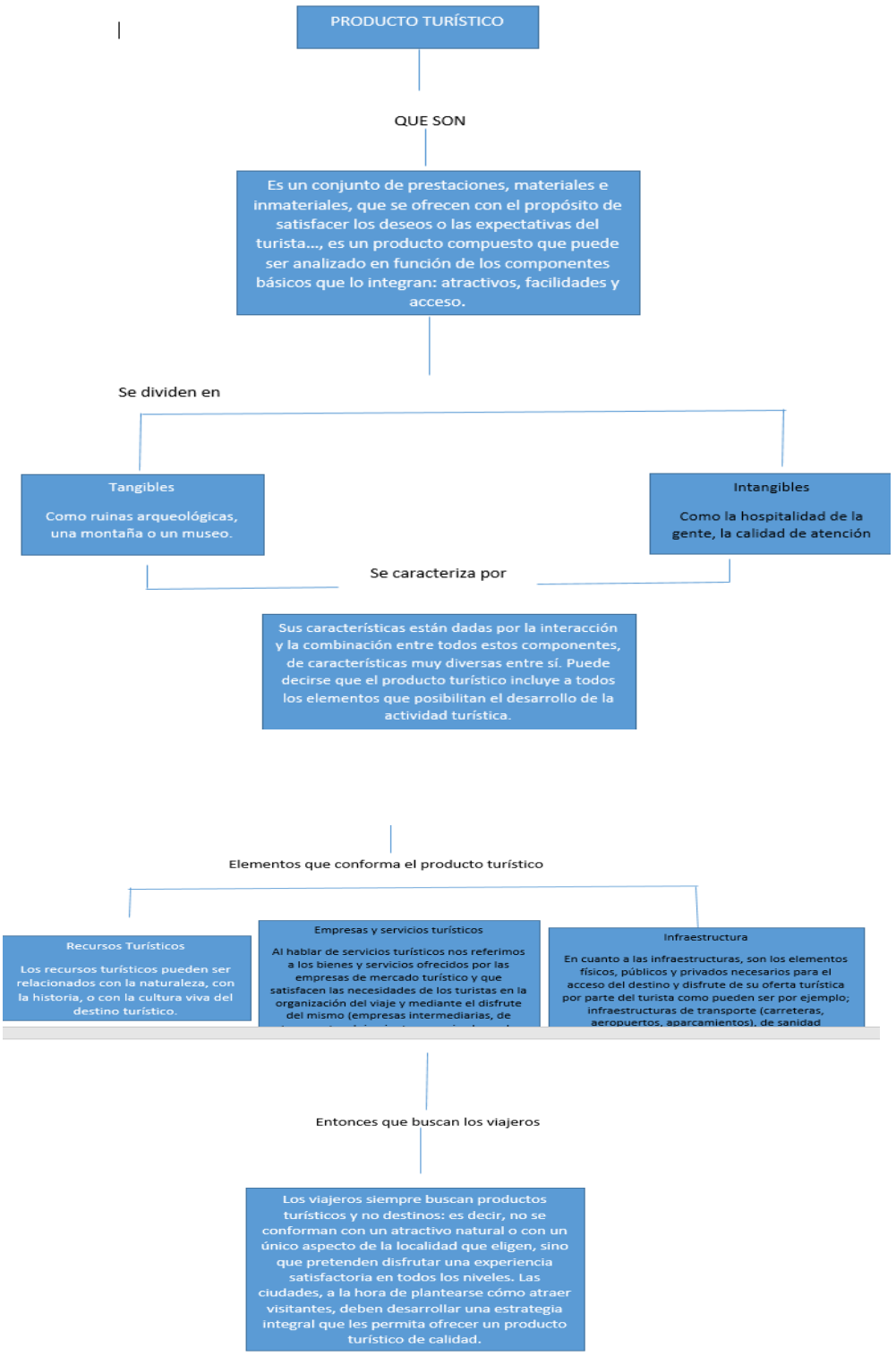
Marketing de influencia

Gamificación

Travel consuitand aliado

Nueva tecnología programáticas realidad virtual y automatización

Video instreaming para crear comunidad.


PRODUCTO TURÍSTICO
QUE SON
Es un conjunto de prestaciones, materiales e inmateriales, que se ofrecen con el propósito de satisfacer los deseos o las expectativas del turista..., es un producto compuesto que puede ser analizado en función de los componentes básicos que lo integran: atractivos, facilidades y acceso.
Se dividen en
Tangibles
Como ruinas arqueológicas, una montaña o un museo.
Intangibles
Como la hospitalidad de la gente, la calidad de atención
Se caracteriza por
Sus características están dadas por la interacción y la combinación entre todos estos componentes, de características muy diversas entre sí. Puede decirse que el producto turístico incluye a todos los elementos que posibilitan el desarrollo de la actividad turística.
Elementos que conforma el producto turístico
Recursos Turísticos
Los recursos turísticos pueden ser relacionados con la naturaleza, con la historia, o con la cultura viva del destino turístico.
Empresas y servicios turísticos
Al hablar de servicios turísticos nos referimos a los bienes y servicios ofrecidos por las empresas de mercado turístico y que satisfacen las necesidades de los turistas en la organización del viaje y mediante el disfrute del mismo (empresas intermediarias, de
Infraestructura
En cuanto a las infraestructuras, son los elementos físicos, públicos y privados necesarios para el acceso del destino y disfrute de su oferta turística por parte del turista como pueden ser por ejemplo; infraestructuras de transporte (carreteras, aeropuertos, aparcamientos), de sanidad
Entonces que buscan los viajeros
Los viajeros siempre buscan productos turísticos y no destinos: es decir, no se conforman con un atractivo natural o con un único aspecto de la localidad que eligen, sino que pretenden disfrutar una experiencia satisfactoria en todos los niveles. Las ciudades, a la hora de plantearse cómo atraer visitantes, deben desarrollar una estrategia integral que les permita ofrecer un producto turístico de calidad.

Análisis de la demanda: la mayoría de los turistas que vienen son adultos y niños los cuales buscan tener un desarrollo de actividades al aire libre en las cuales pueden avistar las diferentes tipos de fauna y conocer la diferente perspectiva histórica geográfica del municipio.

Empresa	Característica del producto que ofrecen	Cuánto vale	Ventajas sobre mi producto
Ecoturismo natural	Ofrecen el servicio de turismo natural en balnearios en cual brindan guía de estos medios naturales y avistamiento de fauna y flora.	25.000diarios por incluyendo guía y refrigerios	Posee profesionales actos guiar en estos sitios.

EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.

Presentado por
ABELARDO PATERNINA BENAVIDES
RUBEN TIRADO RODRIGUEZ
YENIFER PACHECO SARMIENTO

Curso
EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES

Presentada a:
MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO

SENA-CÓRDOBA
2020

¿La imagen o el nombre de la empresa es reconocida en la zona?

Si ya que es una de las principales en impulsar el ecoturismo en nuestros atractivos naturales.

¿Qué estrategias de comercialización utilizas?

La estrategia de comercialización utilizada es basada en redes sociales las cuales se muéstra los diferentes puntos a visitar siendo llamativo para los turistas.

Como evaluaría la atención ofrecida a sus clientes

Excelente ya que se brinda un servicio con todas las normas de seguridad y guias certificados en este tipo de actividad

Cuan solido es el acceso a proveedor y distribuidor

No se cuenta con proveedor y distribuidor certificado

Sus competidores algún socio estratégico que pudieran causar problema para su empresa

No ya que las demás empresas tiene un modelo productivo casi idéntico.

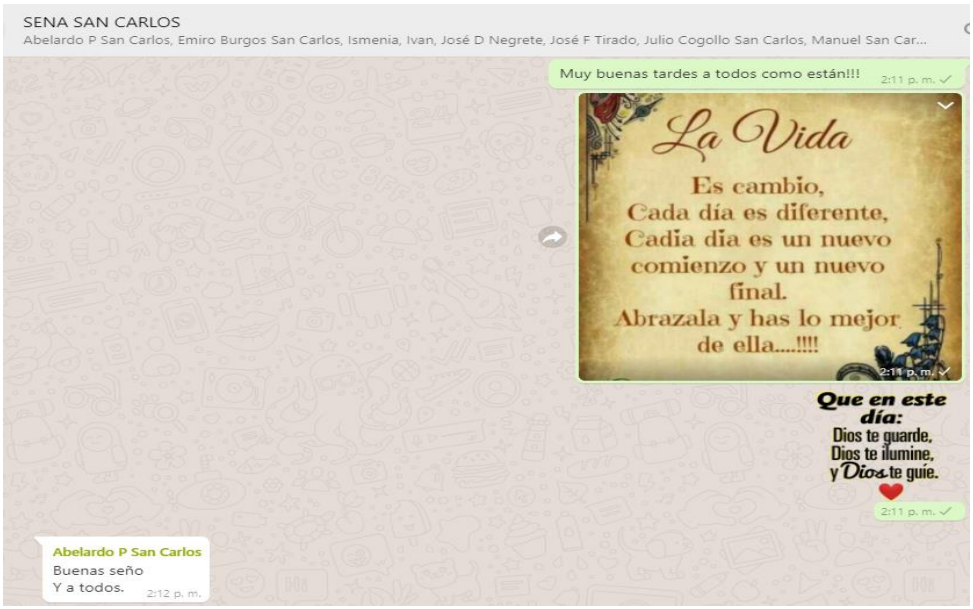
Qué porcentaje de su grupo de clientes objetivos abarca la empresas competidoras?

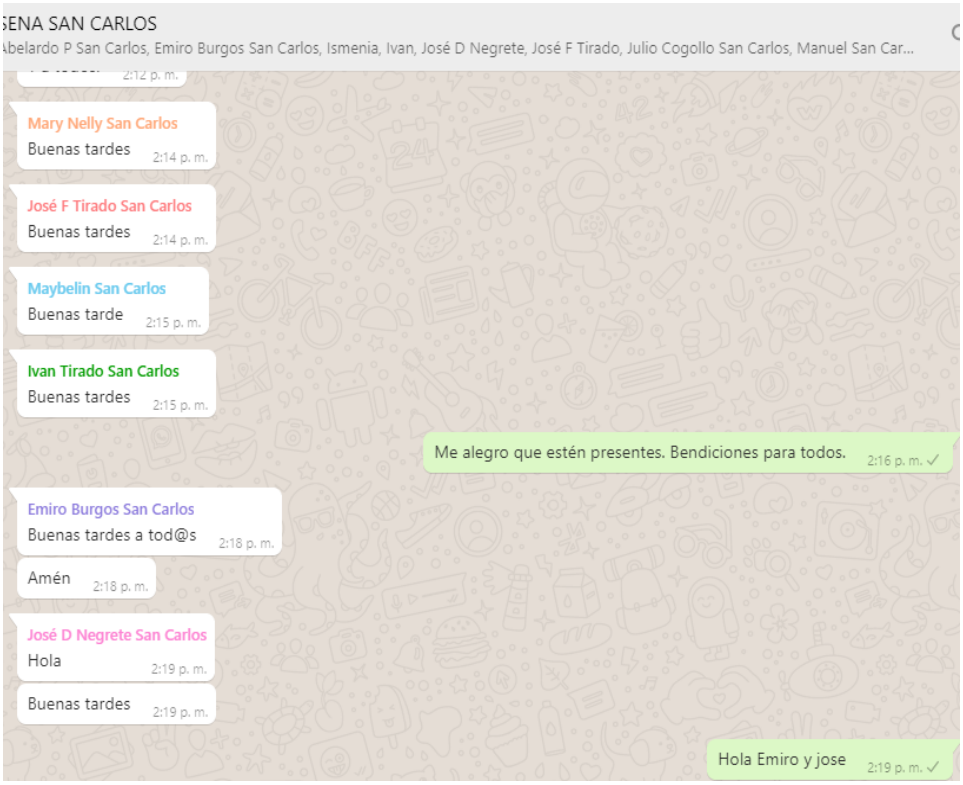
Es esencial que identifique que el mercado está saturado o no

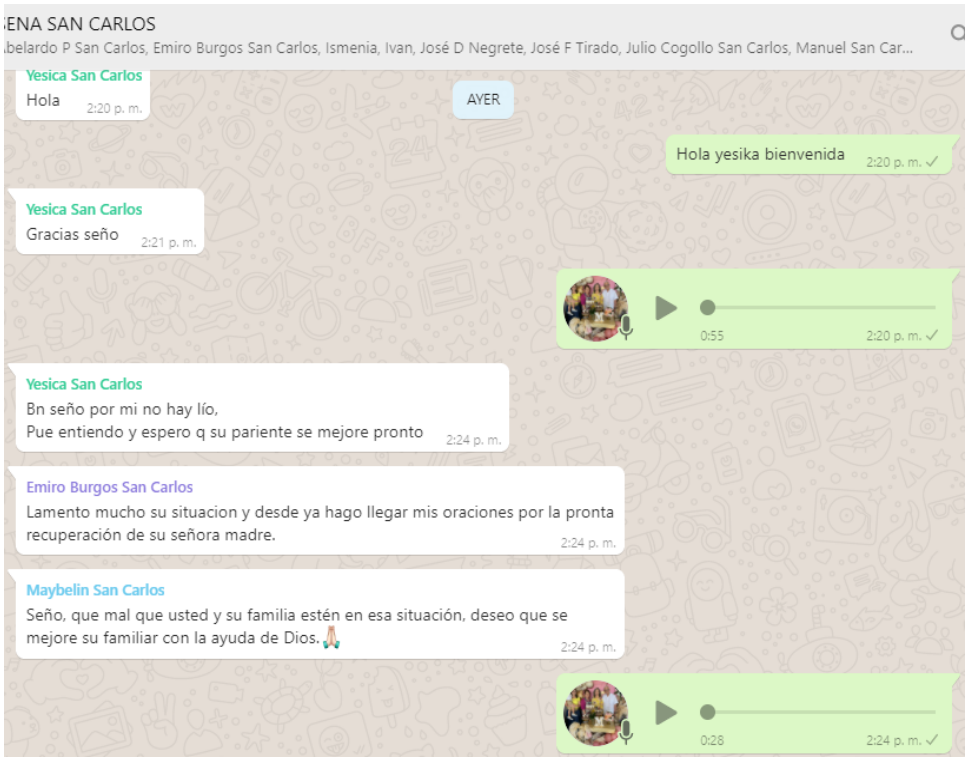
El mercado no está saturado ya que no hace poco se está comenzando a brindar el servicio.

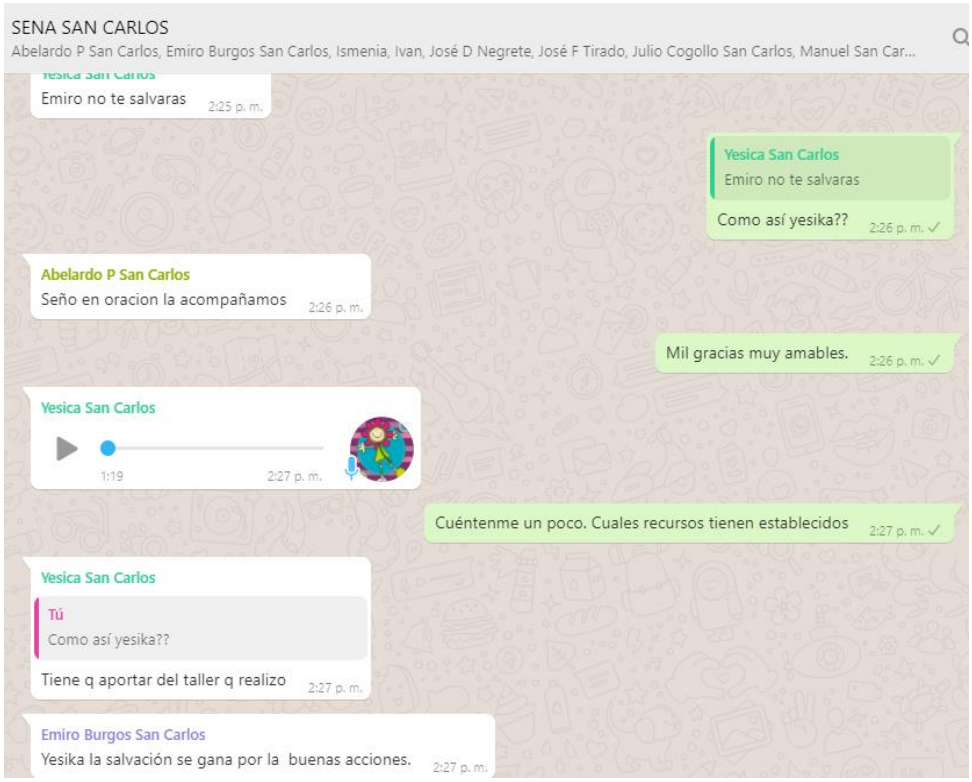
Ventaja	desventaja
Avistamiento de aves	Mal estado de las vías
Fortalecimiento histórico-cultural	Falta de hotel
Senderismo como deporte	Medio de trasporte

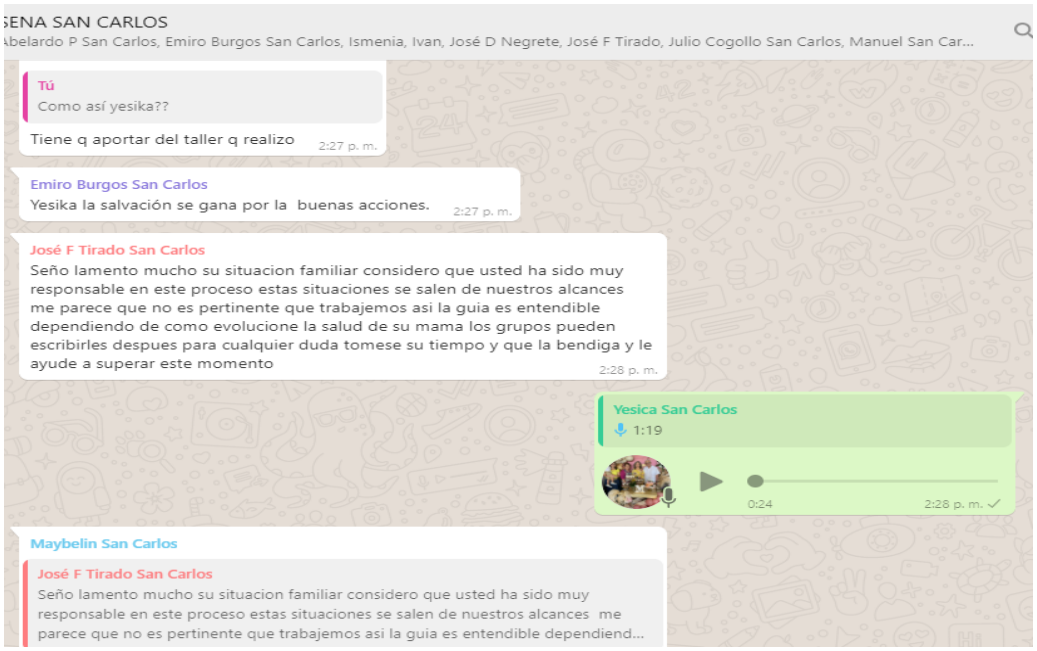
SOCIALIZACION CON LOS APRENDICES DE LA GUIA DE TRABAJO No 12 SOBRE INVENTARIO DE RECURSOS TURISTICOS. VIERNES 16/10/2020



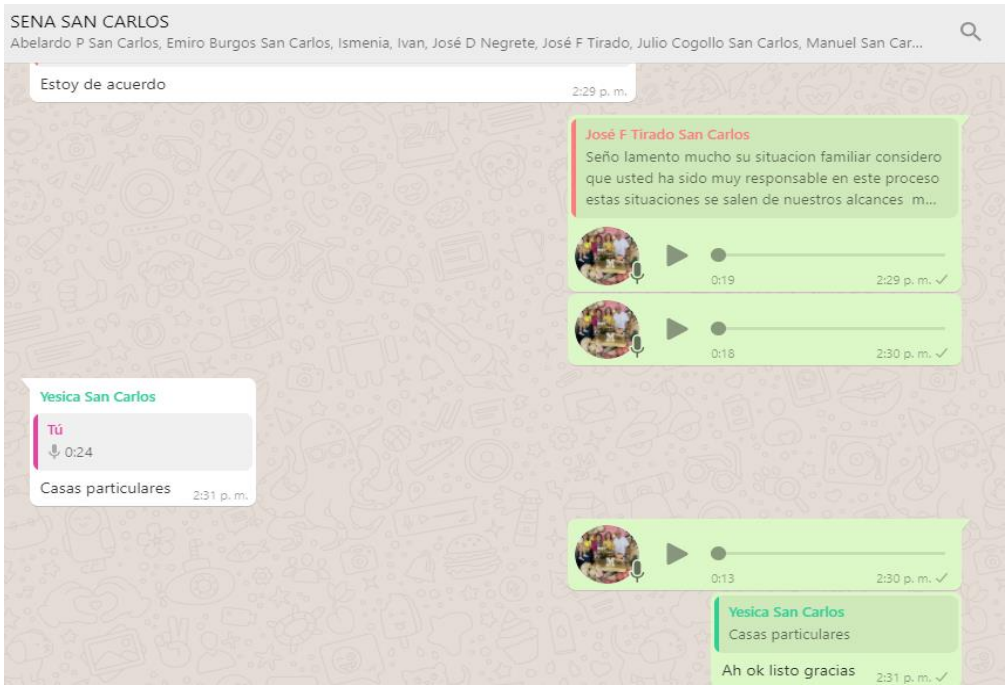


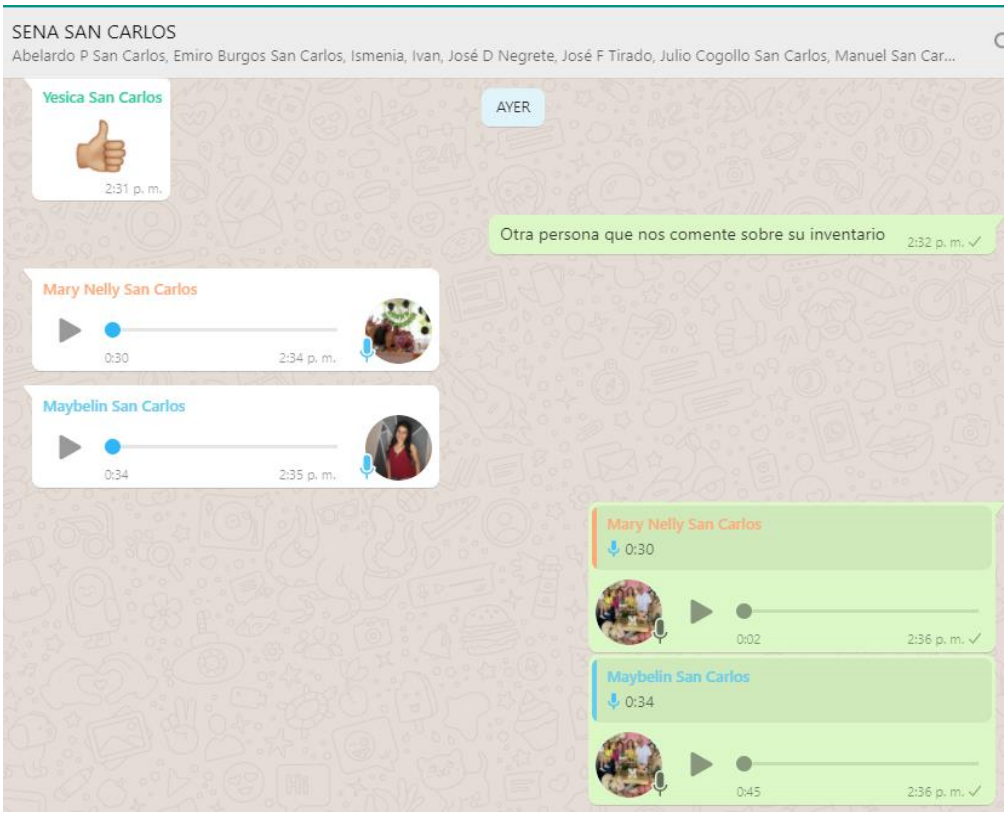

ENA SAN CARLOS
belardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
Yesica San Carlos
Hola 2:20 p. m.
AYER
Hola yesika bienvenida 2:20 p. m.
Yesica San Carlos
Gracias seño 2:21 p. m.
0:55 2:20 p. m.
Yesica San Carlos
Bn seño por mi no hay lío,
Pue entiendo y espero q su pariente se mejore pronto 2:24 p. m.
Emiro Burgos San Carlos
Lamento mucho su situacion y desde ya hago llegar mis oraciones por la pronta recuperación de su señora madre. 2:24 p. m.
Maybelin San Carlos
Seño, que mal que usted y su familia estén en esa situación, deseo que se mejore su familiar con la ayuda de Dios. 2:24 p. m.
0:28 2:24 p. m.


SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
Emiro no te salvaras 2:25 p. m.
Yesica San Carlos
Emiro no te salvaras
Como así yesika?? 2:26 p. m.
Abelardo P San Carlos
Seño en oracion la acompañamos 2:26 p. m.
Mil gracias muy amables. 2:26 p. m.
Yesica San Carlos
1:19 2:27 p. m.
Cuéntenme un poco. Cuales recursos tienen establecidos 2:27 p. m.
Yesica San Carlos
Tú
Como así yesika??
Tiene q aportar del taller q realizo 2:27 p. m.
Emiro Burgos San Carlos
Yesika la salvación se gana por la buenas acciones. 2:27 p. m.

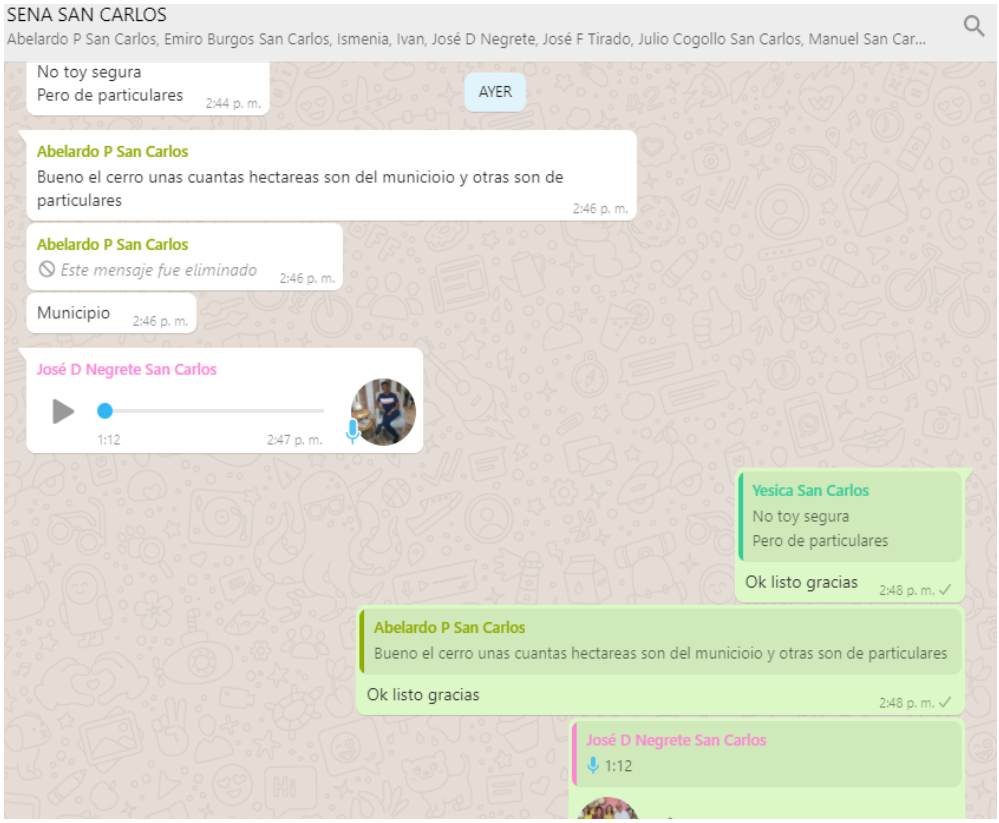

SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
Tú
Como así yesika??
Tiene q aportar del taller q realizo
2:27 p. m.
Emiro Burgos San Carlos
Yesika la salvación se gana por la buenas acciones.
2:27 p. m.
José F Tirado San Carlos
Seño lamento mucho su situacion familiar considero que usted ha sido muy responsable en este proceso estas situaciones se salen de nuestros alcances me parece que no es pertinente que trabajemos asi la guia es entendible dependiendo de como evolucione la salud de su mama los grupos pueden escribirles despues para cualquier duda tomese su tiempo y que la bendiga y le ayude a superar este momento
2:28 p. m.
Yesica San Carlos
1:19
0:24
2:28 p. m.
Maybelin San Carlos
José F Tirado San Carlos
Seño lamento mucho su situacion familiar considero que usted ha sido muy responsable en este proceso estas situaciones se salen de nuestros alcances me parece que no es pertinente que trabajemos asi la guia es entendible dependiend...


SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
Tú
Como así yesika??
Tiene q aportar del taller q realizo
2:27 p. m.
Emiro Burgos San Carlos
Yesika la salvación se gana por la buenas acciones.
2:27 p. m.
José F Tirado San Carlos
Seño lamento mucho su situacion familiar considero que usted ha sido muy responsable en este proceso estas situaciones se salen de nuestros alcances me parece que no es pertinente que trabajemos asi la guia es entendible dependiendo de como evolucione la salud de su mama los grupos pueden escribirles despues para cualquier duda tomese su tiempo y que la bendiga y le ayude a superar este momento
2:28 p. m.
Yesica San Carlos
1:19
0:24
2:28 p. m.
Maybelin San Carlos
José F Tirado San Carlos
Seño lamento mucho su situacion familiar considero que usted ha sido muy responsable en este proceso estas situaciones se salen de nuestros alcances me parece que no es pertinente que trabajemos asi la guia es entendible dependiend...

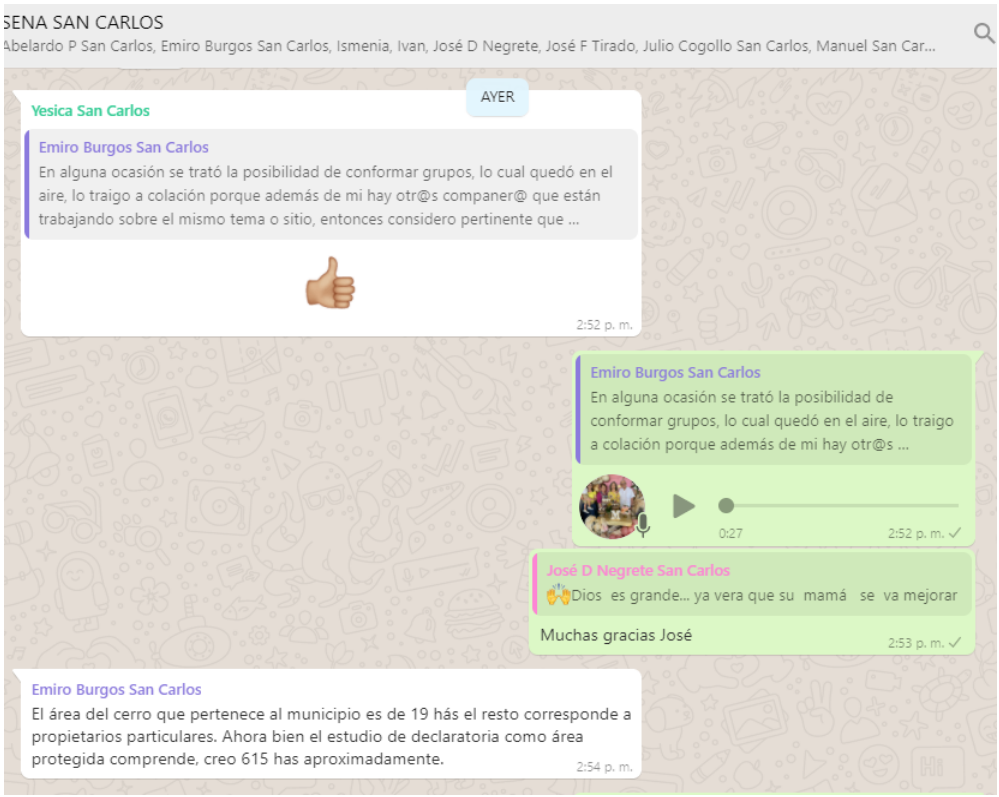

SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
Estoy de acuerdo
2:29 p. m.
José F Tirado San Carlos
Seño lamento mucho su situacion familiar considero que usted ha sido muy responsable en este proceso estas situaciones se salen de nuestros alcances m...
0:19
2:29 p. m.
0:18
2:30 p. m.
Yesica San Carlos
Tú
0:24
Casas particulares
2:31 p. m.
0:13
2:30 p. m.
Yesica San Carlos
Casas particulares
Ah ok listo gracias
2:31 p. m.

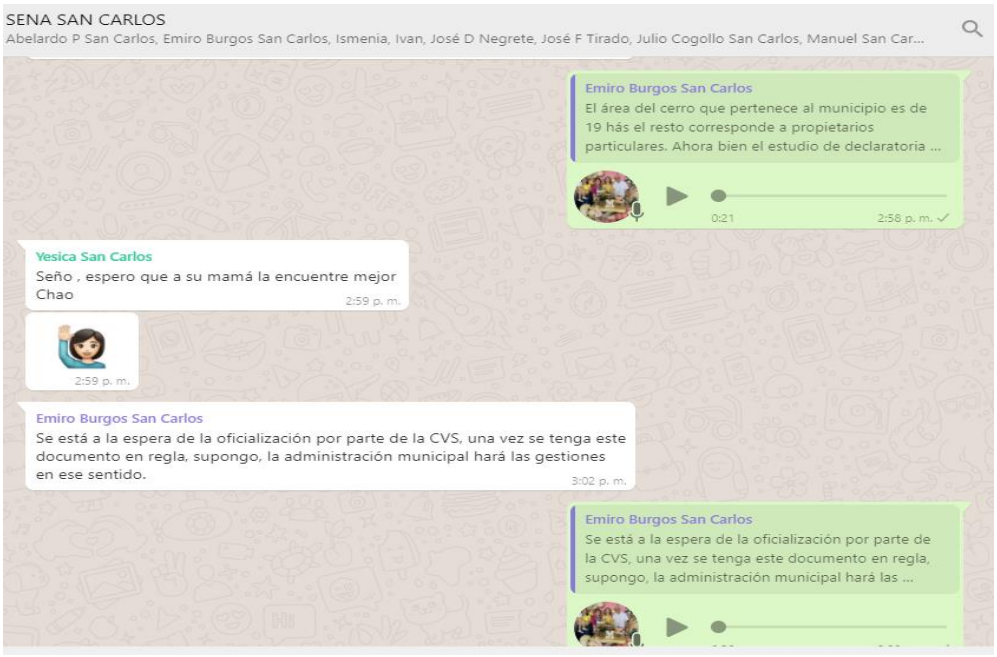

SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
Yesica San Carlos
2:31 p. m.
AYER
Otra persona que nos comente sobre su inventario
2:32 p. m.
Mary Nelly San Carlos
0:30
2:34 p. m.
Maybelin San Carlos
0:34
2:35 p. m.
Mary Nelly San Carlos
0:30
0:02
2:36 p. m.
Maybelin San Carlos
0:34
0:45
2:36 p. m.


ENA SAN CARLOS
belardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
AYER
Yesica San Carlos
0:58
2:39 p. m.
Maybelin San Carlos
Si, más que todo son atractivos naturales
2:43 p. m.
Les pregunto esos lugares son del municipio o de particulares?
2:44 p. m.
Emiro Burgos San Carlos
En el municipio existen diferentes sitio para realizar turismo en un medio natural con sus atributos particulares como se ha manifestado antes, tales como las cascadas de San Miguel, Arroyo grande el cerro Colosina, me detengo en este último, el cual de acuerdo con la guía y a la idea de negocio que tengo en mente es el sitio propicio para desarrollar el proyecto porque en el se conjugan varios factores que la facilitarán.
El cerro es un medio natural que se encuentra en proceso de restauración y en estudio su declaratoria por la CAR regional como área protegida, cuyo acceso es público. El cual se presta para el senderismo y crear en el visitante el amor por la naturaleza y su conservación.
2:44 p. m.
Yesica San Carlos
No toy segura
Pero de particulares
2:44 p. m.
Abelardo P San Carlos
Bueno el cerro unas cuantas hectareas son del municioio y otras son de


SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
No toy segura
Pero de particulares
2:44 p. m.
AYER
Abelardo P San Carlos
Bueno el cerro unas cuantas hectareas son del municioio y otras son de particulares
2:46 p. m.
Abelardo P San Carlos
Este mensaje fue eliminado
2:46 p. m.
Municipio
2:46 p. m.
José D Negrete San Carlos
1:12
2:47 p. m.
Yesica San Carlos
No toy segura
Pero de particulares
Ok listo gracias
2:48 p. m.
Abelardo P San Carlos
Bueno el cerro unas cuantas hectareas son del municioio y otras son de particulares
Ok listo gracias
2:48 p. m.
José D Negrete San Carlos
1:12


SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
Ok listo gracias 2:48 p. m.
Abelardo P San Carlos
Bueno el cerro unas cuantas hectareas son del municioio y otras son de particulares
Ok listo gracias 2:48 p. m.
José D Negrete San Carlos
1:12
0:18 2:50 p. m.
Emiro Burgos San Carlos
En alguna ocasión se trató la posibilidad de conformar grupos, lo cual quedó en el aire, lo traigo a colación porque además de mi hay otr@s companer@ que están trabajando sobre el mismo tema o sitio, entonces considero pertinente que juntemos las ideas y la convirtamos en una común. 2:50 p. m.
José D Negrete San Carlos
Tú
0:18
Dios es grande... ya vera que su mamá se va mejorar 2:51 p. m.
José D Negrete San Carlos


SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
AYER
Yesica San Carlos
Emiro Burgos San Carlos
En alguna ocasión se trató la posibilidad de conformar grupos, lo cual quedó en el aire, lo traigo a colación porque además de mi hay otr@s companer@ que están trabajando sobre el mismo tema o sitio, entonces considero pertinente que ...
2:52 p. m.
Emiro Burgos San Carlos
En alguna ocasión se trató la posibilidad de conformar grupos, lo cual quedó en el aire, lo traigo a colación porque además de mi hay otr@s ...
0:27 2:52 p. m.
José D Negrete San Carlos
Dios es grande... ya vera que su mamá se va mejorar
Muchas gracias José 2:53 p. m.
Emiro Burgos San Carlos
El área del cerro que pertenece al municipio es de 19 hás el resto corresponde a propietarios particulares. Ahora bien el estudio de declaratoria como área protegida comprende, creo 615 has aproximadamente. 2:54 p. m.


SENA SAN CARLOS
Abelardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
Emiro Burgos San Carlos
El área del cerro que pertenece al municipio es de 19 hás el resto corresponde a propietarios particulares. Ahora bien el estudio de declaratoria ...
0:21
2:58 p. m.
Yesica San Carlos
Seño , espero que a su mamá la encuentre mejor Chao
2:59 p. m.
2:59 p. m.
Emiro Burgos San Carlos
Se está a la espera de la oficialización por parte de la CVS, una vez se tenga este documento en regla, supongo, la administración municipal hará las gestiones en ese sentido.
3:02 p. m.
Emiro Burgos San Carlos
Se está a la espera de la oficialización por parte de la CVS, una vez se tenga este documento en regla, supongo, la administración municipal hará las ...


ENA SAN CARLOS
belardo P San Carlos, Emiro Burgos San Carlos, Ismenia, Ivan, José D Negrete, José F Tirado, Julio Cogollo San Carlos, Manuel San Car...
la CVS, una vez se tenga este documento en regla, supongo, la administración municipal hará las ...
0:38
3:22 p. m.
Muchas gracias por su atención y quedo atenta a sus inquietudes. Muchas gracias por sus buenos deseos por la salud de mi mamá. Feliz tarde. Bendiciones.
3:24 p. m.
Les agradezco a todos enviarme los talleres que tienen pendientes.
3:24 p. m.
Amén
3:25 p. m.
Igual para usted y su familia
3:25 p. m.
3:25 p. m.
Muchas Gracias BENDICIONES
3:25 p. m.

INFORME: REPORTE DE ACTIVIDADES DIARIAS POR PARTE DE INSTRUCTORES DEL PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL – SER-REGIONAL CÓRDOBA

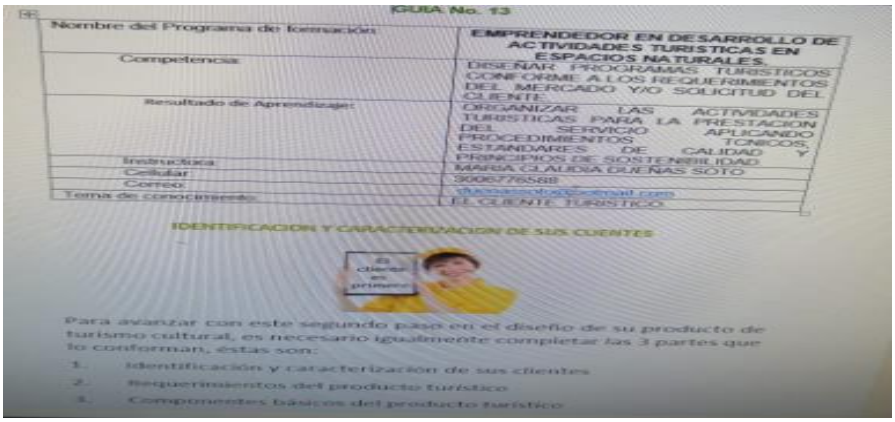
FECHA:	13/10/2020
NOMBRE DE INSTRUCTOR:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
CÓDIGO DE FICHA:	2166875
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
UBICACIÓN: (Indicar Vereda y Municipio)	MUNICIPIO DE PUERTO ESCONDIDO
NOMBRE DEL APRENDIZ LÍDER:	ZULMA RAMOS
TELEFONO DE CONTACTO APRENDIZ LIDER:	3146079016
MEDIO DE CONTACTO USADO:	GRUPO DE WHATSAP, LLAMADAS TELEFONICAS, CORREO ELECTRONICO.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

-

Competencia desarrollada:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultados de Aprendizaje a alcanzar	DEFINIR LAS ACTIVIDADES TURISTICAS CONFORME ALOS REQUERIMIENTOS DE LA DEMANDA.
Actividades de Aprendizaje desarrolladas:	SE INICIO FORMACION EL DIA 0108/2020/A TRAVES DE GUIAS DE TRABAJO ENVIADAS A LOS APRENDICES POR EL GRUPO DE WHATSAPP Y COREOS, LOS APRENDICES VAN DESARROLLANDO SU IDEA DE NEGOCIO Y VAN ENVIANDO COMO EVIDENCIAS SUS TRABAJOS POR WHATSAPP O CORREOS. VAN DESPEJANDO DUDAS ESCRIBIENDOME A MI WHATSAPP Y YO LES LLAMO Y EXPLICO MAS AMPLIAMENTE, LES ANEXO VIDEOS CORTOS SOBRE LA TEMATICA. EN ESTA SEMANA SE TRABAJO LA GUIA N0 13 SOBRE EL CLIENTE.
Observaciones:	Consideraciones especiales relevantes al momento de desarrollar la actividad de aprendizaje.

ENVIO DE LA GUIA NO 13 SOBRE EL CLIENTE. JUEVES 08/10/2020



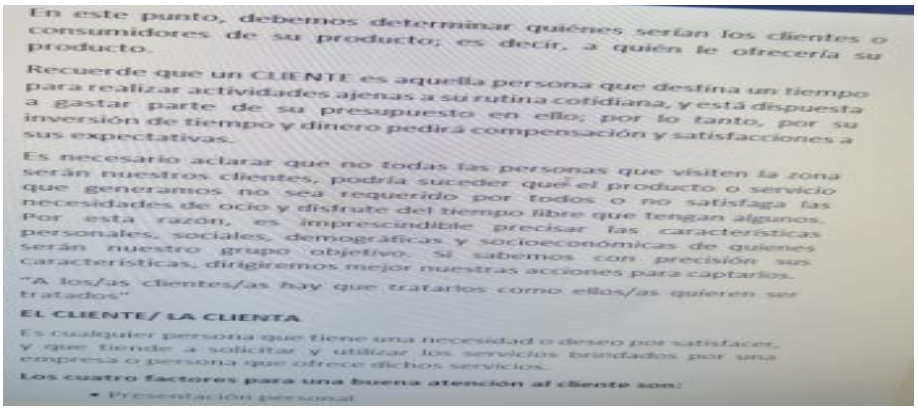
GUIA No. 13

Nombre del Programa de formación:	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
Competencia:	DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Resultado de Aprendizaje:	ORGANIZAR LAS ACTIVIDADES TURISTICAS PARA LA PRESTACION DEL SERVICIO APLICANDO PROCEDIMIENTOS TECNICOS, ESTANDARES DE CALIDAD Y PRINCIPIOS DE SOSTENIBILIDAD
Instructora:	MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO
Celular:	3006776588
Correo:	[illegible]
Tema de conocimiento:	EL CLIENTE TURISTICO.

IDENTIFICACION Y CARACTERIZACION DE SUS CLIENTES

Para avanzar con este segundo paso en el diseño de su producto de turismo cultural, es necesario igualmente completar las 3 partes que lo conforman, éstas son:

1. Identificación y caracterización de sus clientes
2. Requerimientos del producto turístico
3. Componentes básicos del producto turístico



En este punto, debemos determinar quiénes serían los clientes o consumidores de su producto; es decir, a quién le ofrecería su producto.

Recuerde que un CLIENTE es aquella persona que destina un tiempo para realizar actividades ajenas a su rutina cotidiana, y está dispuesta a gastar parte de su presupuesto en ello; por lo tanto, por su inversión de tiempo y dinero pedirá compensación y satisfacciones a sus expectativas.

Es necesario aclarar que no todas las personas que visiten la zona serán nuestros clientes, podría suceder que el producto o servicio que generamos no sea requerido por todos o no satisfaga las necesidades de ocio y disfrute del tiempo libre que tengan algunos. Por esta razón, es imprescindible precisar las características personales, sociales, demográficas y socioeconómicas de quienes serán nuestro grupo objetivo. Si sabemos con precisión sus características, dirigiremos mejor nuestras acciones para captarlos.

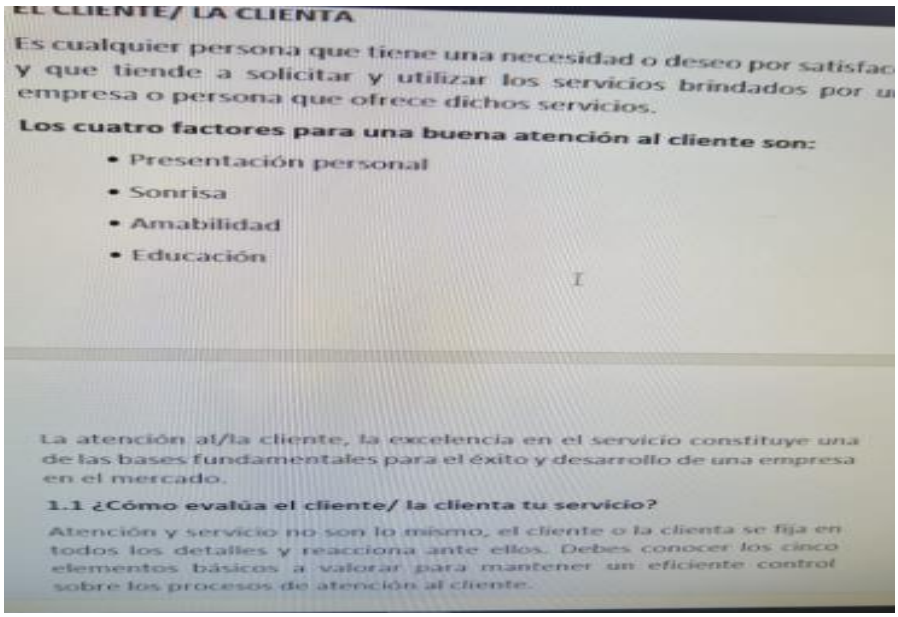
"A los/as clientes/as hay que tratarlos como ellos/as quieren ser tratados"

EL CLIENTE/ LA CLIENTA

Es cualquier persona que tiene una necesidad o deseo por satisfacer, y que tiende a solicitar y utilizar los servicios brindados por una empresa o persona que ofrece dichos servicios.

Los cuatro factores para una buena atención al cliente son:

- Presentación personal



EL CLIENTE/ LA CLIENTA

Es cualquier persona que tiene una necesidad o deseo por satisfac
y que tiende a solicitar y utilizar los servicios brindados por u
empresa o persona que ofrece dichos servicios.

Los cuatro factores para una buena atención al cliente son:

- Presentación personal
- Sonrisa
- Amabilidad
- Educación

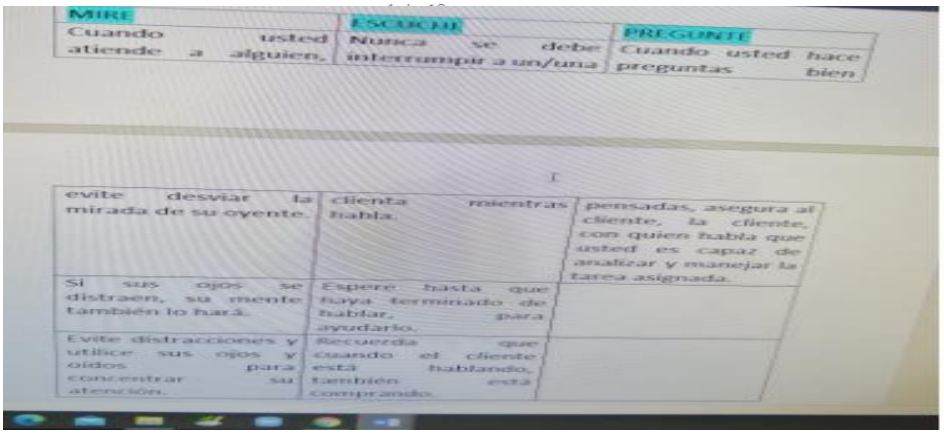
La atención al/la cliente, la excelencia en el servicio constituye una de las bases fundamentales para el éxito y desarrollo de una empresa en el mercado.

1.1 ¿Cómo evalúa el cliente/ la clienta tu servicio?

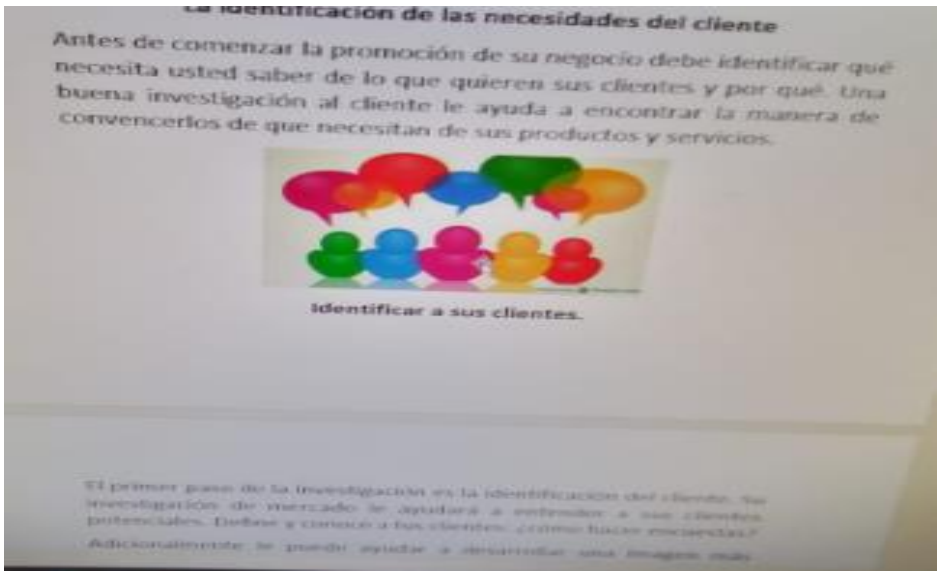
Atención y servicio no son lo mismo, el cliente o la cienta se fija en todos los detalles y reacciona ante ellos. Debes conocer los cinco elementos básicos a valorar para mantener un eficiente control sobre los procesos de atención al cliente.

Los elementos básicos a tener en cuenta son:

- Elementos tangibles: Como las instalaciones y los equipos de la empresa, la presentación del personal, los materiales de comunicación y la exhibición de los productos.
- **Cumplimiento:** Implica desarrollar el servicio prometido oportunamente, es decir, lo que el/la vendedor/a ofrece en palabras lo cumpla con la entrega del producto o servicio.
- **Disposición:** Es ayudar a los/as clientes/as a escoger el producto, proporcionándoles una asesoría para que se sienta satisfechos/as.
- **Cualidades del personal**: Los/as vendedores/as deben demostrar que son competentes en su trabajo y capaces de inspirar confianza.
- **Empatía**: Los/as vendedores/as deben conocer al cliente/la clienta, entender sus necesidades y mantener con él/ella una comunicación positiva y permanente.



MIRE	ESCUCHE	PREGUNTE
Cuando usted atiende a alguien,	Nunca se debe interrumpir a un/una	Cuando usted hace preguntas bien
evite desviar la mirada de su oyente.	clienta mientras habla.	pensadas, asegura al cliente, la cliente, con quien habla que usted es capaz de analizar y manejar la tarea asignada.
Si sus ojos se distraen, su mente también lo hará.	Espere hasta que haya terminado de hablar, para ayudarlo.	
Evite distracciones y utilice sus ojos y oídos para concentrar su atención.	Recuerda que cuando el cliente está hablando, también está comprando.	



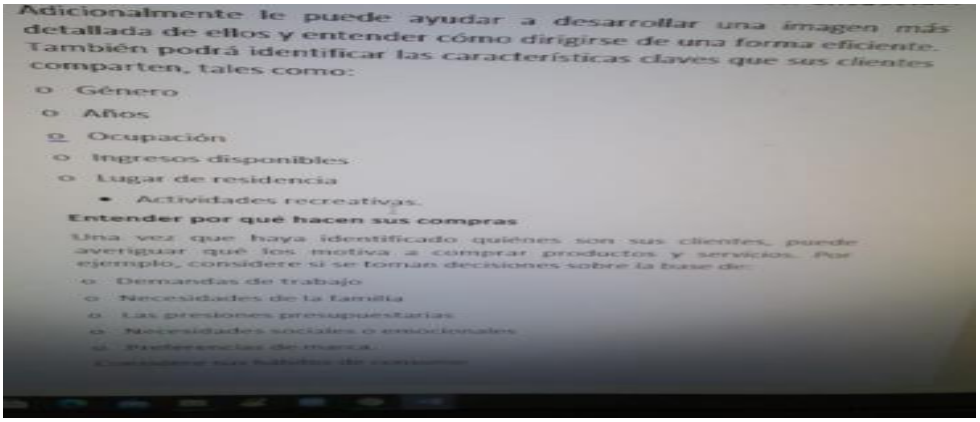
La identificación de las necesidades del cliente

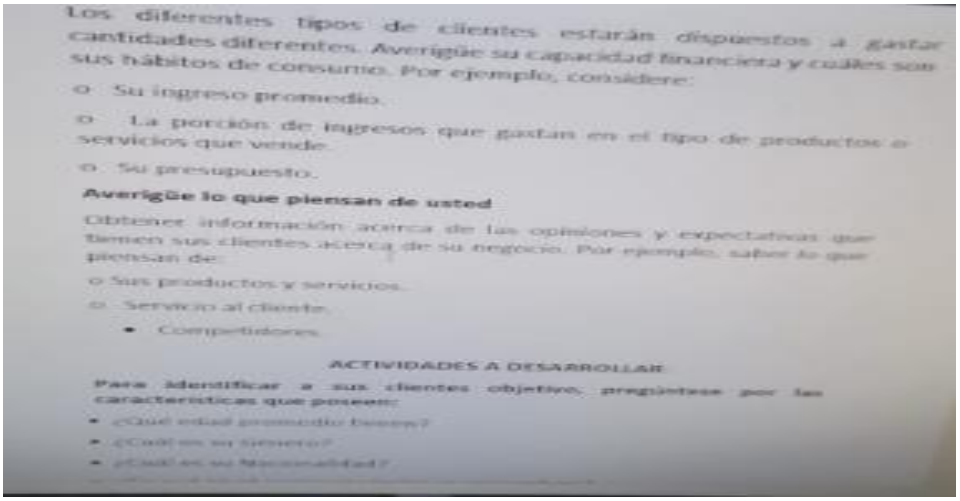
Antes de comenzar la promoción de su negocio debe identificar qué necesita usted saber de lo que quieren sus clientes y por qué. Una buena investigación al cliente le ayuda a encontrar la manera de convencerlos de que necesitan de sus productos y servicios.

Identificar a sus clientes.

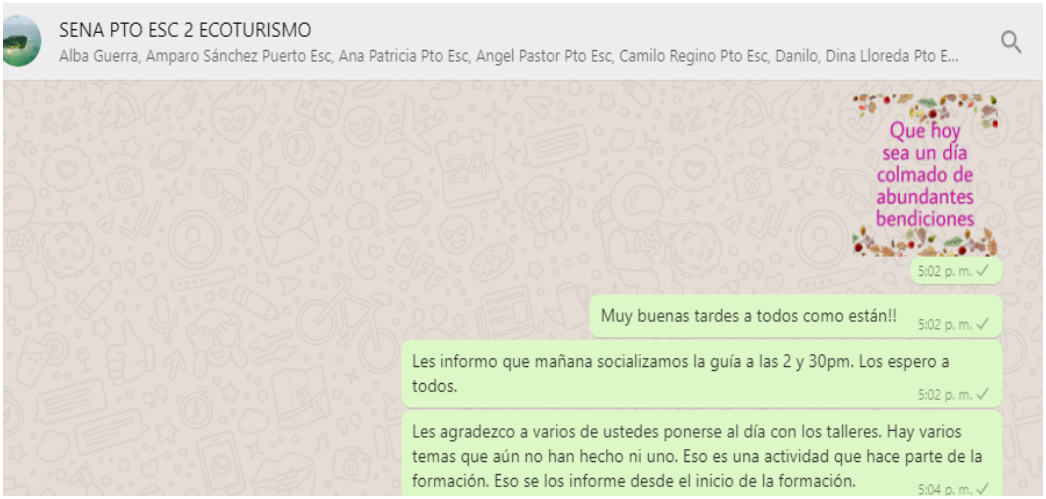
El primer paso de la investigación es la identificación del cliente. Su investigación de mercado le ayudará a entender a sus clientes potenciales. Debe ir y conocer a los clientes: ¿cómo hacer encuestas?

Adicionalmente se puede ayudar a desarrollar una imagen más

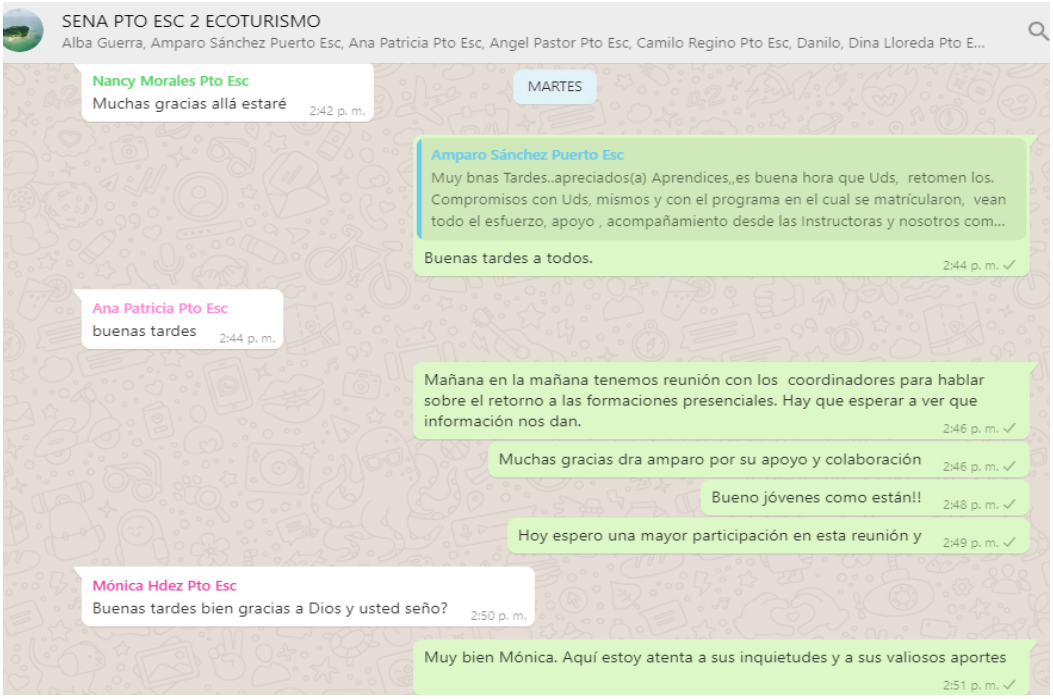


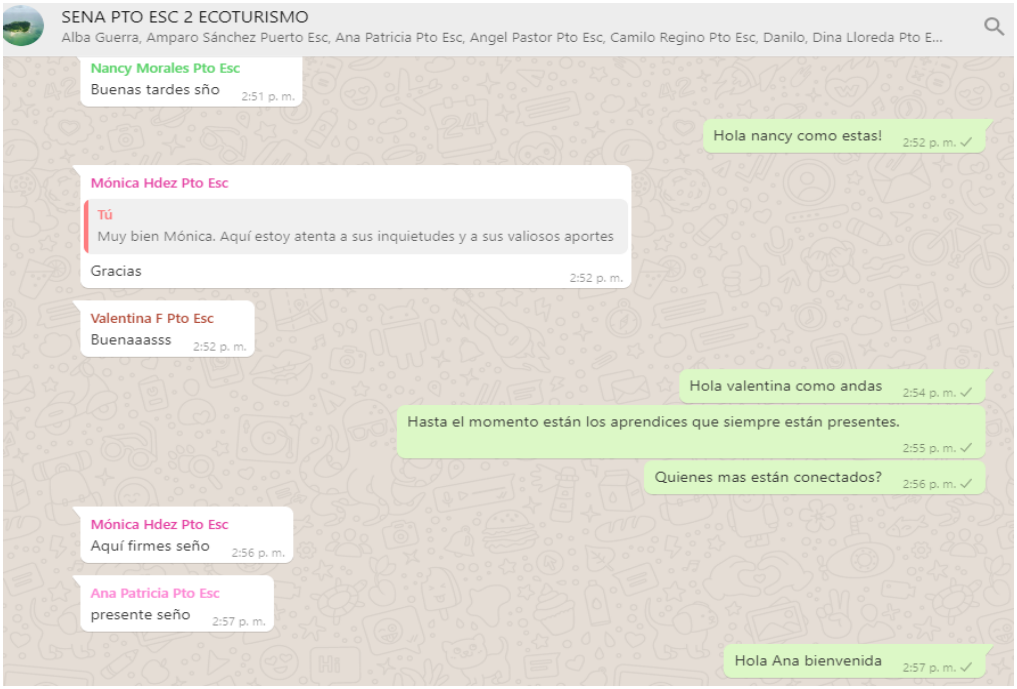


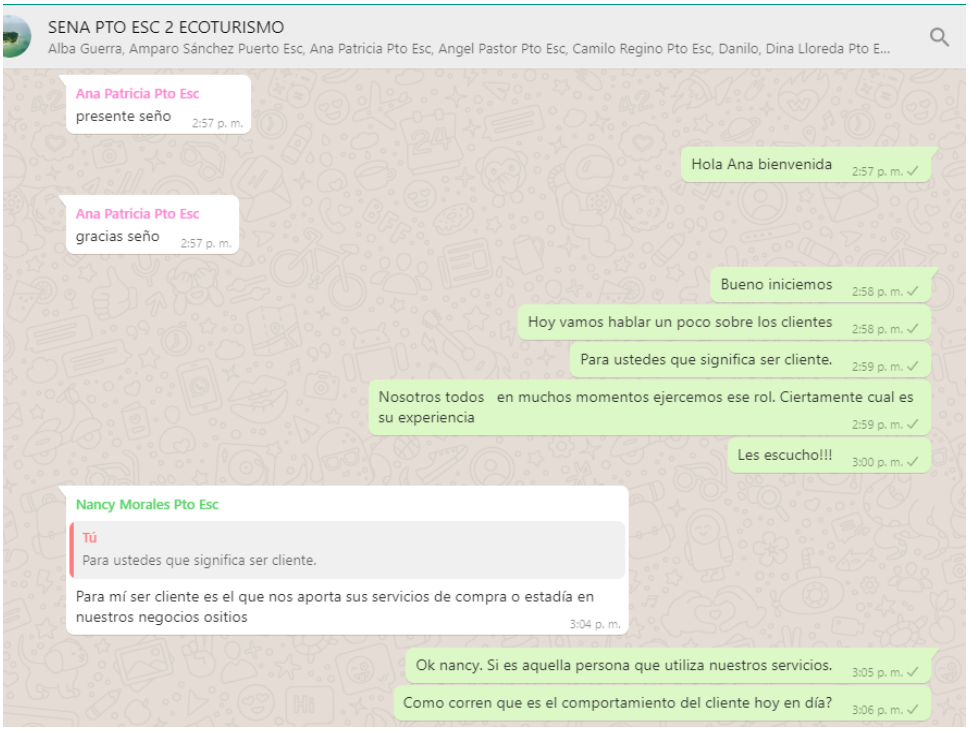
RETROALIMENTACION A LOS APRENDICES. LUNES 12/10/2020

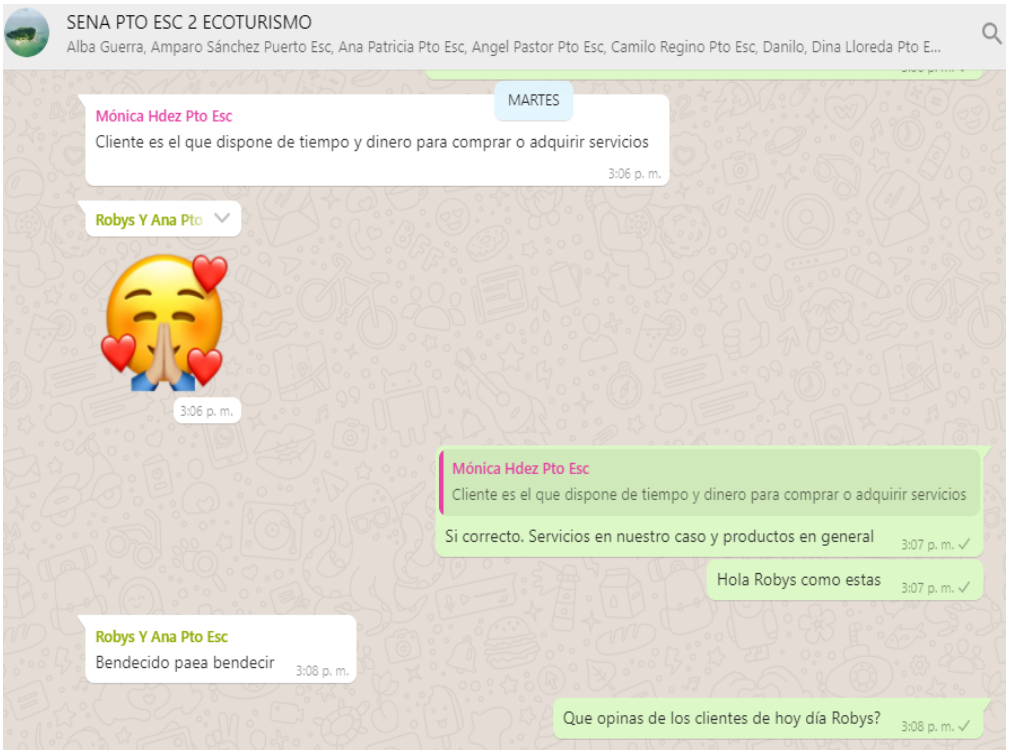


SOCIALIZACION DE LA GUIA No13 SOBRE EL CLIENTE. MARTES 13/10/2020

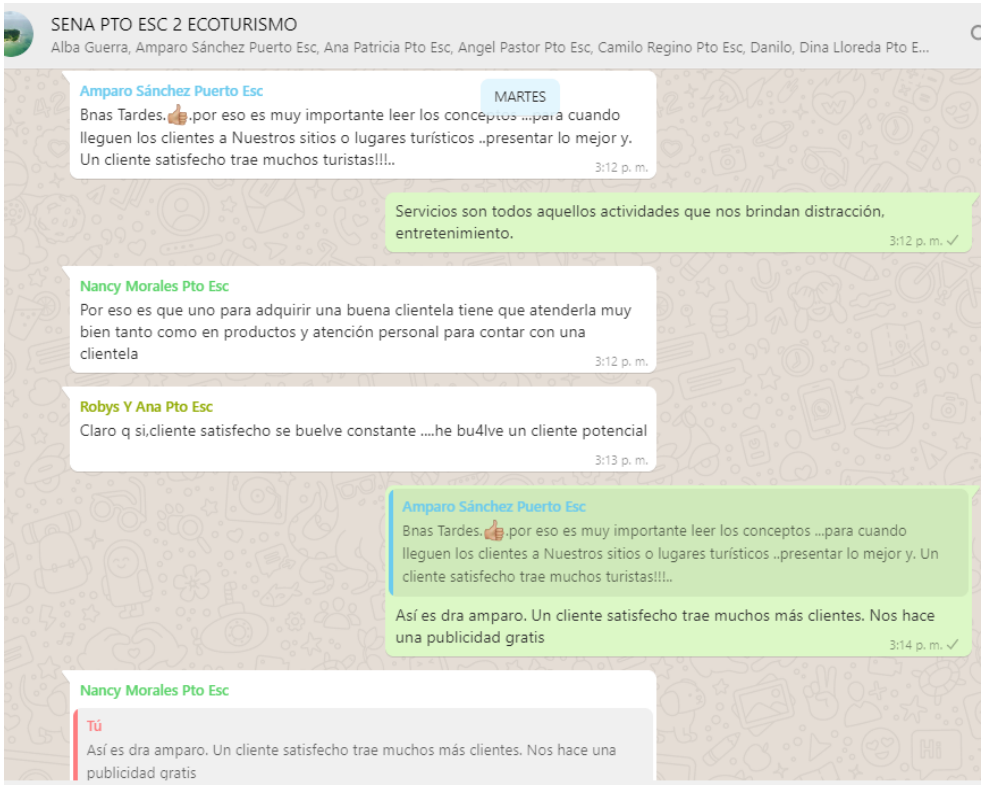




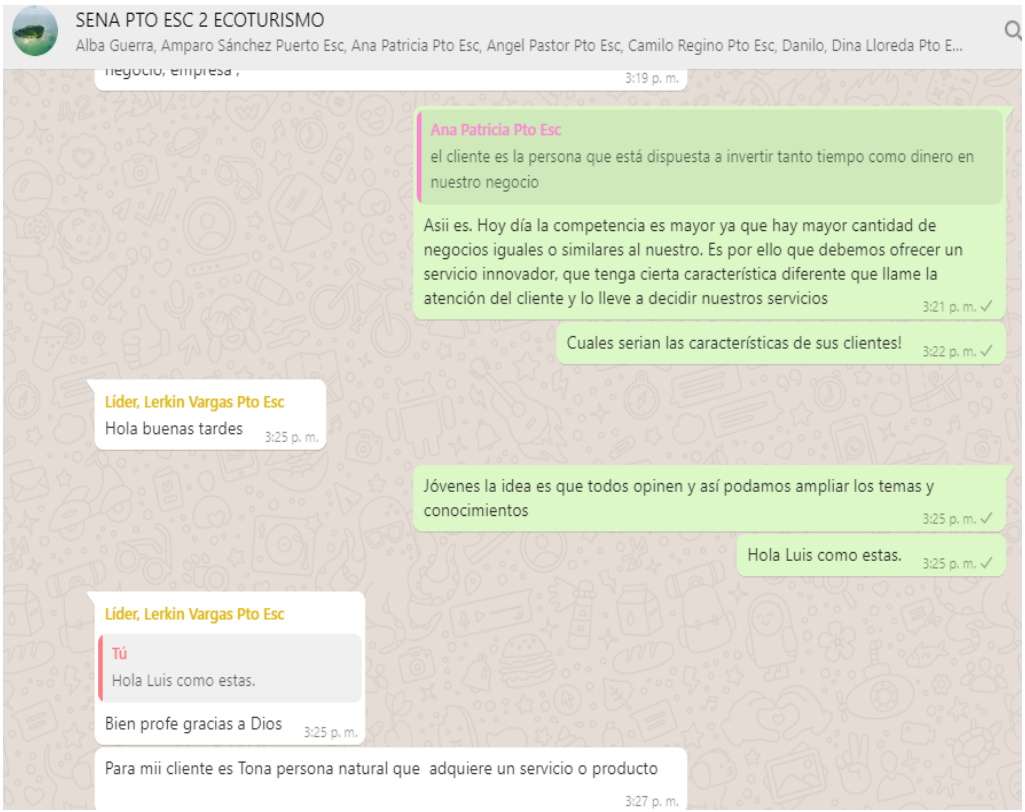

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Ana Patricia Pto Esc
presente seño 2:57 p. m.
Hola Ana bienvenida 2:57 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
gracias seño 2:57 p. m.
Bueno iniciemos 2:58 p. m.
Hoy vamos hablar un poco sobre los clientes 2:58 p. m.
Para ustedes que significa ser cliente. 2:59 p. m.
Nosotros todos en muchos momentos ejercemos ese rol. Ciertamente cual es su experiencia 2:59 p. m.
Les escucho!!! 3:00 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Tú
Para ustedes que significa ser cliente.
Para mí ser cliente es el que nos aporta sus servicios de compra o estadía en nuestros negocios ositios 3:04 p. m.
Ok nancy. Si es aquella persona que utiliza nuestros servicios. 3:05 p. m.
Como corren que es el comportamiento del cliente hoy en día? 3:06 p. m.

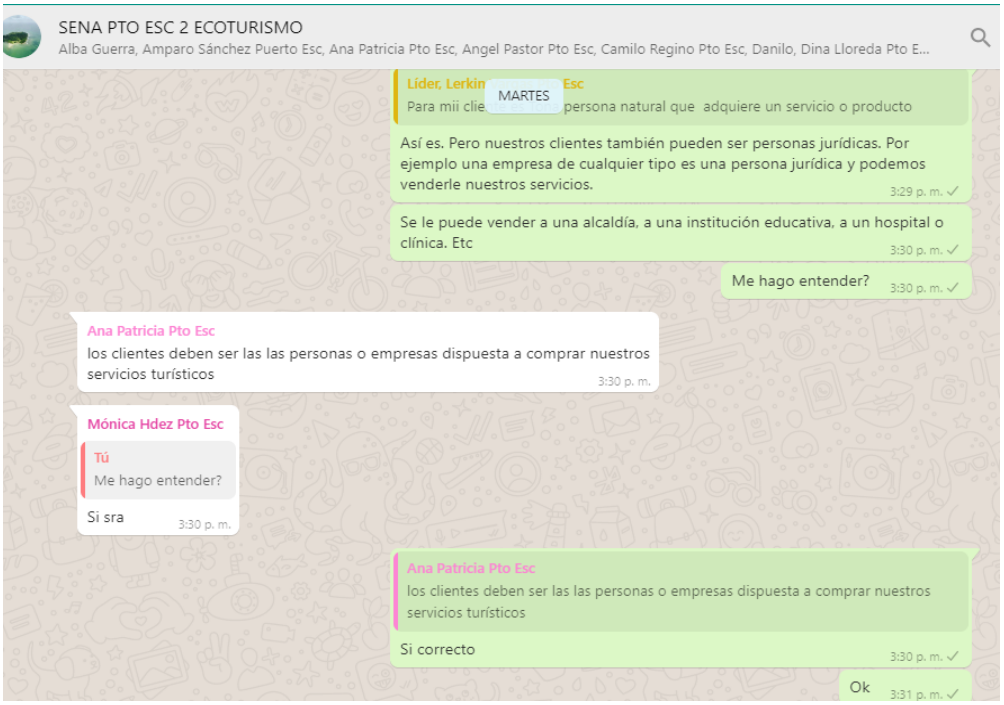

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
MARTES
Mónica Hdez Pto Esc
Cliente es el que dispone de tiempo y dinero para comprar o adquirir servicios 3:06 p. m.
Robys Y Ana Pto
3:06 p. m.
Mónica Hdez Pto Esc
Cliente es el que dispone de tiempo y dinero para comprar o adquirir servicios
Si correcto. Servicios en nuestro caso y productos en general 3:07 p. m.
Hola Robys como estas 3:07 p. m.
Robys Y Ana Pto Esc
Bendecido paea bendecir 3:08 p. m.
Que opinas de los clientes de hoy día Robys? 3:08 p. m.


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Hola Robys como estas 3:07 p. m.
Robys Y Ana Pto Esc
Bendecido paea bendecir 3:08 p. m.
Que opinas de los clientes de hoy día Robys? 3:08 p. m.
Valentina F Pto Esc
Tú
Para ustedes que significa ser cliente.
Para mí cliente todo aquel que satisface sus deseos y necesidades adquiriendo nuestros productos y servicios 3:08 p. m.
Robys Y Ana Pto Esc
Cliente es toda persona q tiene la nesesidaf d sayisfacerse 3:08 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Robys Y Ana Pto Esc
Cliente es toda persona q tiene la nesesidaf d sayisfacerse
Con nuestros productos 3:09 p. m.
Es que uno como cliente adquiere a diario productos y servicios 3:11 p. m.
Productos son todo lo que adquiere uno para consumir, para tener en casa 3:11 p. m.

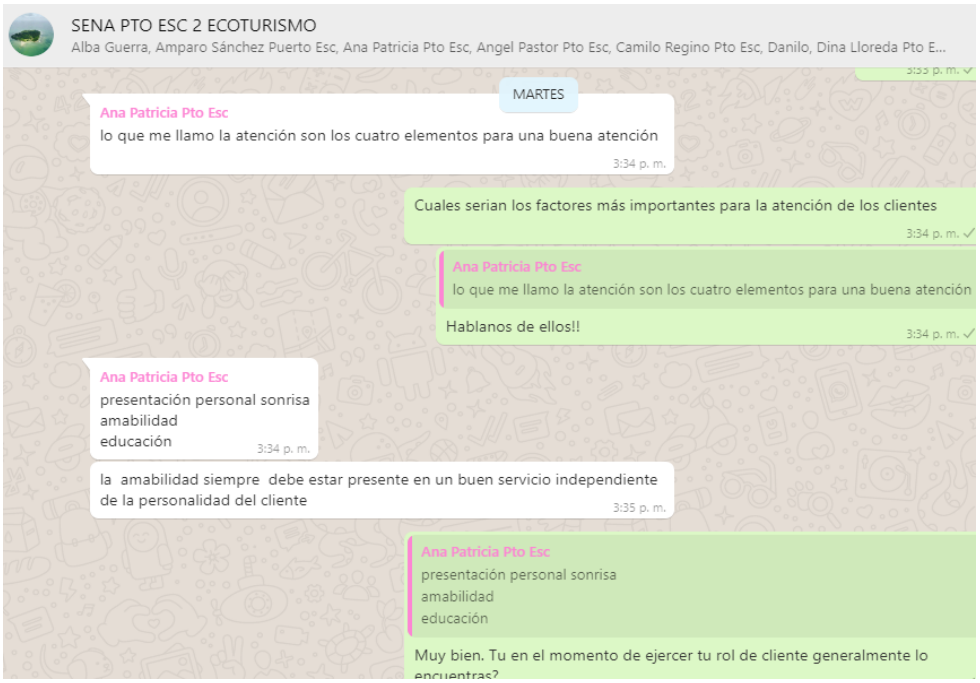

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
MARTES
Amparo Sánchez Puerto Esc
Bnas Tardes.👍.por eso es muy importante leer los conceptos ...para cuando lleguen los clientes a Nuestros sitios o lugares turísticos ..presentar lo mejor y. Un cliente satisfecho trae muchos turistas!!!..
3:12 p. m.
Servicios son todos aquellos actividades que nos brindan distracción, entretenimiento. 3:12 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Por eso es que uno para adquirir una buena clientela tiene que atenderla muy bien tanto como en productos y atención personal para contar con una clientela 3:12 p. m.
Robys Y Ana Pto Esc
Claro q si,cliente satisfecho se buelve constante ....he bu4lve un cliente potencial 3:13 p. m.
Amparo Sánchez Puerto Esc
Bnas Tardes.👍.por eso es muy importante leer los conceptos ...para cuando lleguen los clientes a Nuestros sitios o lugares turísticos ..presentar lo mejor y. Un cliente satisfecho trae muchos turistas!!!..
Así es dra amparo. Un cliente satisfecho trae muchos más clientes. Nos hace una publicidad gratis 3:14 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Tú
Así es dra amparo. Un cliente satisfecho trae muchos más clientes. Nos hace una publicidad gratis


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
publicidad gratis
Sí esa es la clave para tener clientes
3:15 p. m.
Nancy Morales Pto Esc
Por eso es que uno para adquirir una buena clientela tiene que atenderla muy bien tanto como en productos y atención personal para contar con una clientela
Se le ofrecen nuestros servicios y se le debe atender lo mejor posible.
3:16 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
el cliente es la persona que está dispuesta a invertir tanto tiempo como dinero en nuestro negocio
3:17 p. m.
Robys Y Ana Pto Esc
Claro q si,cliente satisfecho se buelve constante ....he bu4lve un cliente potencial
Un cliente satisfecho se fideliza. Aclaro el cliente potencial es aquel que puede utilizar nuestros servicios y tiene capacidad económica para ello pero aún no utiliza nuestro servicio.
3:18 p. m.
Mónica Hdez Pto Esc
El buen servicio y atención al cliente es fundamental para el éxito de cualquier negocio, empresa ,
3:19 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
el cliente es la persona que está dispuesta a invertir tanto tiempo como dinero en nuestro negocio

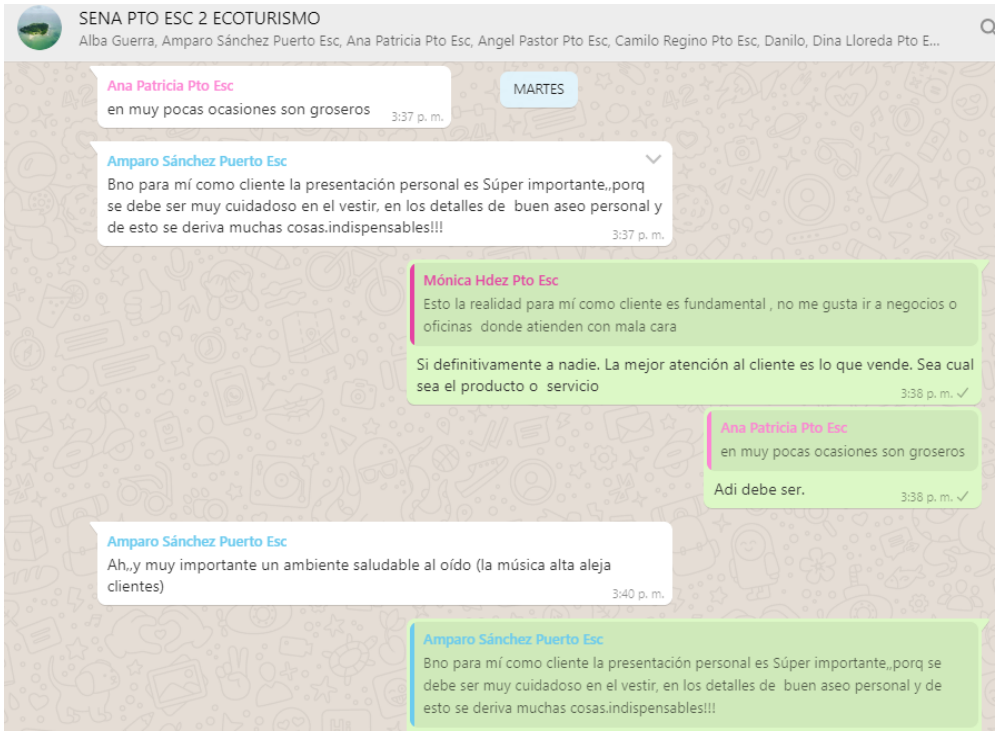

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
negocio, empresa ,
3:19 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
el cliente es la persona que está dispuesta a invertir tanto tiempo como dinero en nuestro negocio
Asii es. Hoy día la competencia es mayor ya que hay mayor cantidad de negocios iguales o similares al nuestro. Es por ello que debemos ofrecer un servicio innovador, que tenga cierta característica diferente que llame la atención del cliente y lo lleve a decidir nuestros servicios
3:21 p. m.
Cuales serian las características de sus clientes!
3:22 p. m.
Líder, Lerkin Vargas Pto Esc
Hola buenas tardes
3:25 p. m.
Jóvenes la idea es que todos opinen y así podamos ampliar los temas y conocimientos
3:25 p. m.
Hola Luis como estas.
3:25 p. m.
Líder, Lerkin Vargas Pto Esc
Tú
Hola Luis como estas.
Bien profe gracias a Dios
3:25 p. m.
Para mii cliente es Tona persona natural que adquiere un servicio o producto
3:27 p. m.


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
MARTES
Líder, Lerkin Esc
Para mii clie persona natural que adquiere un servicio o producto
Así es. Pero nuestros clientes también pueden ser personas jurídicas. Por ejemplo una empresa de cualquier tipo es una persona jurídica y podemos venderle nuestros servicios.
3:29 p. m.
Se le puede vender a una alcaldía, a una institución educativa, a un hospital o clínica. Etc
3:30 p. m.
Me hago entender?
3:30 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
los clientes deben ser las las personas o empresas dispuesta a comprar nuestros servicios turísticos
3:30 p. m.
Mónica Hdez Pto Esc
Tú
Me hago entender?
Si sra
3:30 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
los clientes deben ser las las personas o empresas dispuesta a comprar nuestros servicios turísticos
Si correcto
3:30 p. m.
Ok
3:31 p. m.

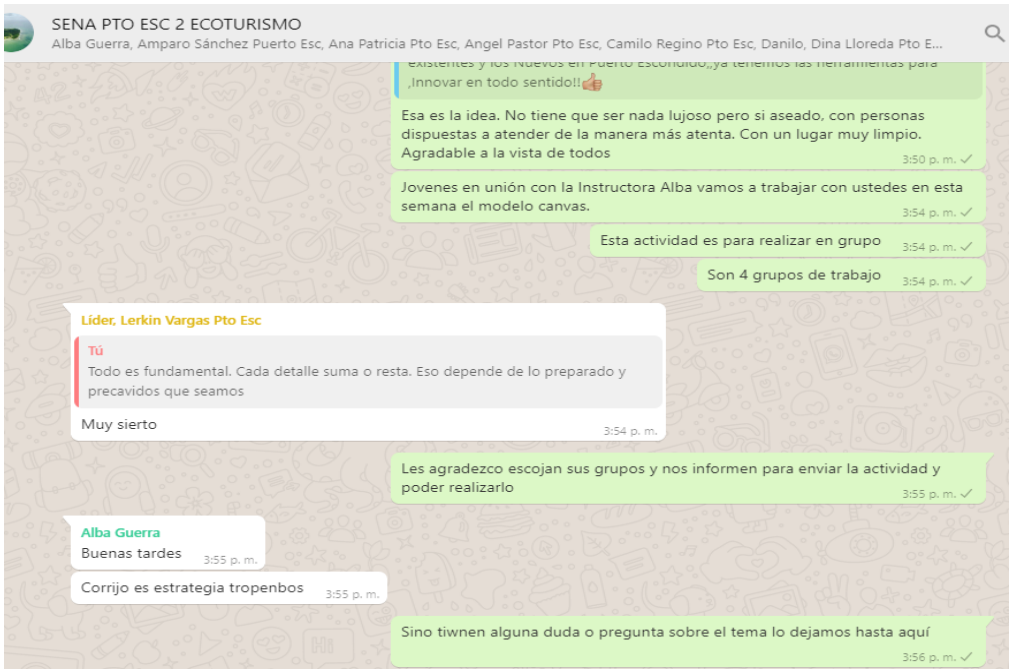

SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Ana Patricia Pto Esc
si seño
3:31 p. m.
MARTES
Ok
3:31 p. m.
De acuerdo a lo estudiado que desean explicar sobre el cliente, que les llamo más la atención?
3:32 p. m.
Líder, Lerkin Vargas Pto Esc
Tú
Así es. Pero nuestros clientes también pueden ser personas jurídicas. Por ejemplo una empresa de cualquier tipo es una persona jurídica y podemos venderle nuestros servicios.
Siii tiene toda razón
3:32 p. m.
Líder, Lerkin Vargas Pto Esc
Tú
Se le puede vender a una alcaldía, a una institución educativa, a un hospital o clínica. Etc
Así es profe
3:32 p. m.
Ok
3:33 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
lo que me llamo la atención son los cuatro elementos para una buena atención
3:34 p. m.


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
MARTES
Ana Patricia Pto Esc
lo que me llamo la atención son los cuatro elementos para una buena atención
3:34 p. m.
Cuales serian los factores más importantes para la atención de los clientes
3:34 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
lo que me llamo la atención son los cuatro elementos para una buena atención
Hablanos de ellos!!
3:34 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
presentación personal sonrisa
amabilidad
educación
3:34 p. m.
la amabilidad siempre debe estar presente en un buen servicio independiente de la personalidad del cliente
3:35 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
presentación personal sonrisa
amabilidad
educación
Muy bien. Tu en el momento de ejercer tu rol de cliente generalmente lo encuentras?


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Monica Hdez Pto Esc
Ana Patricia Pto Esc
presentación personal sonrisa
amabilidad
educación
Esto la realidad para mí como cliente es fundamental , no me gusta ir a negocios o oficinas donde atienden con mala cara
3:36 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
pues generalmente siempre son amables
3:36 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
la amabilidad siempre debe estar presente en un buen servicio independiente de la personalidad del cliente
Si así es. Adi sea un cliente difícil debemos permanecer atentos y amables con el prrque eso lo lleva a cambiar de actitud y logramos que nos compre
3:37 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
en muy pocas ocasiones son groseros
3:37 p. m.
Amparo Sánchez Puerto Esc
Bno para mí como cliente la presentación personal es Súper importante,,porq se debe ser muy cuidadoso en el vestir, en los detalles de buen aseo personal y de esto se deriva muchas cosas.indispensables!!!
3:37 p. m.


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Ana Patricia Pto Esc
en muy pocas ocasiones son groseros
3:37 p. m.
MARTES
Amparo Sánchez Puerto Esc
Bno para mí como cliente la presentación personal es Súper importante,,porq se debe ser muy cuidadoso en el vestir, en los detalles de buen aseo personal y de esto se deriva muchas cosas.indispensables!!!
3:37 p. m.
Mónica Hdez Pto Esc
Esto la realidad para mí como cliente es fundamental , no me gusta ir a negocios o oficinas donde atienden con mala cara
Si definitivamente a nadie. La mejor atención al cliente es lo que vende. Sea cual sea el producto o servicio
3:38 p. m.
Ana Patricia Pto Esc
en muy pocas ocasiones son groseros
Adi debe ser.
3:38 p. m.
Amparo Sánchez Puerto Esc
Ah,,y muy importante un ambiente saludable al oído (la música alta aleja clientes)
3:40 p. m.
Amparo Sánchez Puerto Esc
Bno para mí como cliente la presentación personal es Súper importante,,porq se debe ser muy cuidadoso en el vestir, en los detalles de buen aseo personal y de esto se deriva muchas cosas.indispensables!!!


SENA PTO ESC 2 ECOTURISMO
Alba Guerra, Amparo Sánchez Puerto Esc, Ana Patricia Pto Esc, Angel Pastor Pto Esc, Camilo Regino Pto Esc, Danilo, Dina Lloreda Pto E...
Todo es fundamental. Cada detalle suma o resta. Eso depende de lo preparado y precavidos que seamos
3:48 p. m.
Amparo Sánchez Puerto Esc
Bno profe,con todas estas Reflexiones...los clientes que lleguen a los Sitios existentes y los Nuevos en Puerto Escondido,,ya tenemos las herramientas para ,Innovar en todo sentido!!
3:48 p. m.
Mónica Hdez Pto Esc
Amparo Sánchez Puerto Esc
Bno profe,con todas estas Reflexiones...los clientes que lleguen a los Sitios existentes y los Nuevos en Puerto Escondido,,ya tenemos las herramientas para ,Innovar en todo sentido!!
Totalmente
3:49 p. m.
Amparo Sánchez Puerto Esc
De esto dependerá avanzar en la Economía Turística!!!
3:49 p. m.
Ena Espitia Pto Esc
Amparo Sánchez Puerto Esc
Ah,,y muy importante un ambiente saludable al oído (la música alta aleja clientes)
Depende el cliente
3:49 p. m.



ENVIO DE TALLERES POR PARTE DE LOS APRENDICES.

EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES.
DISEÑAR PROGRAMAS TURISTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.
Ena Paola Espitia Espitia
GUIAS 5. 7.8

GUIA No 5: DISEÑO DE SERVICIOS TURÍSTICOS

¿Cuál es el servicio turístico que tiene en mente?

Empresa familiar de Hostales en fincas "Plátano y coco"

¿Cuáles son las ventajas que ofrece para los turistas?

Creando una serie de hostales que busca recibir personas de todos los lugares del mundo para brindar al turista experiencias pedagógicas de aventura y aprendizajes que tenga como eje transversalizador el medio ambiente y arte donde los intercambios de saberes culturales principalmente el bullerengue como patrimonio cultural de Puerto Escondido y la economía que es basada en el plátano, coco, haciendo un reconocimiento a nuestra economía local. Brindando comodidad, Seguridad, Confort, y aventura.

¿En qué se diferencia o destaca su servicio en comparación con otros productos presentes en la zona?

Mis servicios destacaran por la atención a los clientes y por qué brindará espacios pedagógicos y escenarios llenos de aprendizajes arte y aventura

¿En qué se diferencia o destaca su servicio en comparación con otros servicios presentes en la zona?

Concepto del producto. "Convertir por un día al turista	Atributos del producto.
	• El contacto del turista con técnicas antiguas de producción agrícola de plátano y coco asi como con la cultura bullerenguera
	• procesos históricos referentes al Bullerengue, y los cultivos de plátano y coco como elementos de la naturaleza, cultivada por el hombre y la mujer de puerto escondido, cuya presencia ha generado el mayor impacto en la economía de este • Muestras folclóricas y de arte en función de la cultura bullerenguera • En algunas fincas que cuenten con montañas y otros lugares estratégicos se articularan con el turismo de aventura fundamentadas en los elementos aire, tierra y agua; estas actividades de riesgo controlado son canotaje, ciclo montañismo, cabalgatas, kayak, pesca deportiva, rapel para así llegar a nuestro mar brindando surfing y buceo terminando de conectar con la casa museo del mar y bullerengue así como otros espacios de turismo de salud relacionado con el bienestar y fundamentado en una filosofía de atención personalizada, orientada a satisfacer y superar las expectativas del cliente desde los diferentes elementos del mar.
	• procesos históricos referentes al Bullerengue, y los cultivos de plátano y coco como elementos de la naturaleza, cultivada por el hombre y la mujer de puerto escondido, cuya presencia ha generado el mayor impacto en la economía de este • Muestras folclóricas y de arte en función de la cultura bullerenguera • En algunas fincas que cuenten con montañas y otros lugares estratégicos se articularan con el turismo de aventura fundamentadas en los elementos aire, tierra y agua; estas actividades de riesgo controlado son canotaje, ciclo montañismo, cabalgatas, kayak, pesca deportiva, rapel para así llegar a nuestro mar brindando surfing y buceo terminando de conectar con la casa museo del mar y bullerengue así como otros espacios de turismo de salud relacionado con el bienestar y fundamentado en una filosofía de atención personalizada, orientada a satisfacer y superar las expectativas del cliente desde los diferentes elementos del mar.

	La participación activa del turista con la comunidad, experiencia de vida) • procesos históricos referentes al plátano y coco como elementos de la naturaleza, cultivada por el hombre y la mujer de puerto escondido, cuya presencia ha generado el mayor impacto en la economía de este • También se muestra sus etapas productivas, lo que incluye técnicas y herramientas como, por ejemplo, etiquetado, transporte terrestre, fertilizantes, entre otras • Se detalla la modernización agraria, primeras exportaciones y como se impulsa con mayor fuerza el área de comercio nacional e internacional • Muestra interactiva de elementos y diferentes fuentes de empleo a partir de estos cultivos • Se dan a conocer los principales cultivadores de plátano y coco de la región resaltando su ardua labor y
	siendo actores principales en esta historia. Juegan un papel importante los Senderos interpretativos que son rutas o caminos que se recorren fácilmente y con seguridad en un área natural determinada. Donde el guía de turismo facilita la comprensión y el descubrimiento del conocimiento alrededor del plátano y coco aquí van a haber estaciones de hamacas hechas en cepa de plátanos, así como gastronomía concerniente al coco y plátano acondicionadas con materiales decorativos derivados de estos, suscitando diversión y descanso

Investigue que es una ventaja comparativa y que es una ventaja competitiva. Luego comente si su idea de negocio. tiene alguna de estas ventajas.

.

La ventaja competitiva:

Se dice que una empresa tiene una ventaja competitiva en diferenciación de producto cuando ofrece un producto o servicio que, siendo comparable con el de otra empresa, tiene ciertos atributos o características que lo hacen que sea percibido como único por los clientes.

La ventaja comparativa es la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien utilizando relativamente menos recursos que otro. la ventaja comparativa dice que un país debe especializarse en las actividades donde más ventaja tiene, la vemos en acción en nuestras vidas todos los días y una **ventaja competitiva** es cualquier característica de una empresa, país o persona que la diferencia de otras colocándole en una posición relativa superior para competir y la ventaja comparativa es la capacidad que cómo persona jurídica tengo para realizar un bien o en este caso un servicio a menor valor y mejor calidad que la competencia en caso de existir dicha competencia.

Actividades a Desarrollar (GUIA No 7)

DEFINICION DE LA DEMANDA TURISTICA.

Definimos como **Demanda turística** al conjunto de atributos, valores, servicios y productos que el mercado (los públicos) requieren a los operadores turísticos, para satisfacer determinadas necesidades de esparcimiento, ocio, tiempo libre o vacaciones. La demanda turística opera en el contexto de un mercado en el que intervienen diversos operadores de turismo ofreciendo determinados productos y servicios, y que supone además la existencia de un conjunto de espacios geográficos y lugares donde se realizan estos servicios, todo lo cual sucede en el marco de un libre juego de oferta y demanda.

¿De qué lugar proceden los principales visitantes/turistas que viajan a nuestro Municipio o Corregimiento por motivos de turismo?

De todas partes del país especialmente Bogotá, Medellín, y de áreas cercanas, también nos visitan extranjeros en busca de conocimientos y naturaleza.

¿Porque otros motivos llegan visitantes o turistas a mi Municipio o corregimiento?

- Por conocer el mar, el volcán, sobre el bullerengue, para descansar, por naturaleza, para investigar, por diversión, por cercanía

¿Qué factores afectarían mi negocio o actividad turística en mi región o municipio?

Las vías, el agua, los alimentos, la falta de internet y tecnologías, la energía inestable.

¿Cuál de las características de la demanda turística podría afectar mi negocio y por qué?

La demanda en el mercado turístico funciona sometida al influjo de un conjunto de factores, a saber:

¿Qué factores afectarían mi negocio o actividad turística en mi región o municipio?

Las vías, el agua, los alimentos, la falta de internet y tecnologías, la energía inestable.

¿Cuál de las características de la demanda turística podría afectar mi negocio y por qué?

La demanda en el mercado turístico funciona sometida al influjo de un conjunto de factores, a saber:

a) factores económicos: los niveles de precios que compiten entre sí alrededor de distintos puntos geográficos próximos; el abuso de los precios de lo que se oferta

c) factores aleatorios: los conflictos, inestabilidades sociales esto puede ser un motivo fuerte para no visitar

¿Investigue que es la devaluación de la moneda y explíquelo con sus palabras y como afecta a su actividad turística?

La devaluación es la pérdida del valor nominal de una moneda corriente frente a otras monedas extranjeras. Esta devaluación de una moneda puede tener muchas causas, entre estas la de una falta de demanda de la moneda local o una mayor demanda de la moneda extranjera

Nuestra situación económica como país está muy devaluada debido a varias variables, pero la pionera es la pandemia que atravesamos, seguido de la decaída del petróleo nuestra economía tuvo una decaída en este último mes del 3,18%, convirtiéndonos en la segunda economía más caída en este año seguida de Venezuela, dejando muchos déficits fiscales en el medio y disparando el desempleo.

El gran golpe que recibe nuestra economía me afecta indirectamente, ya que a la caída de la moneda, el aumento de desempleo y el aumento del coste de vida que tiene que someterse el país los turistas que antes viajaban en un gran número, ahora esa cantidad disminuye aunque la economía del municipio por ser agro y pesca en su mayoría no se ven tan atrofiada no es un secreto que los insumos incrementaron de precios y algunos servicios en los hostales están obligados a subir de precio por eso en hostelería plátano y coco trabajos con una excelente relación precio- calidad.

¿Investigue un poco sobre lo que es el programa de economía naranja del presidente Iván Duque y hable sobre el.

La economía naranja no es más a un plan de gobierno que se enfocó en explotar los factores económicos que estaban quietos, como: el agro, la pesca, artesanía, hostería y turismo para repotencializarlos

Este modelo económico, que también es conocido como 'Economía creativa', está basada en la generación de riqueza a través del "talento, la conectividad y la herencia cultural" de las regiones.John Howkins, autor, conferencista británico y uno de los pioneros en hablar de la 'Economía creativa', indica que este modelo incluye a todos los sectores que basan sus bienes o servicios en la propiedad intelectual.

Sobre esta concepción de economía creativa se estructura la noción y el sentido de la economía naranja, en tanto expresión de las aspiraciones válidas de las personas, las comunidades, los territorios y los países, a tener una vida mejor, con mayores oportunidades de desarrollo personal, colectivo, social y económico. Por ello, el concepto de economía naranja reconoce el valor de la diversidad y conlleva que los países propicien la infraestructura para permitir que su patrimonio y diversidad cultural se manifiesten, animen la vida social y entren a impulsar a las industrias culturales y creativas como motor de desarrollo económico, generación de riqueza y empleo, además de mejoramiento de la calidad de vida de las comunidades y territorios.

Gráfico 1: Clasificación de las Actividades de economía naranja



Fuente: Ministerio de Cultura, 2019[11].

Activar V

GUIA 8: LA OFERTA TURISTICA.

La **oferta turística** es aquella que está constituida por una agrupación de bienes, servicios, infraestructura y recursos, organizados de manera tal que permitan satisfacer la demanda de los visitantes, la visión integrada que se tiene del turismo. Actualmente se hace necesario contar con una plataforma que trate de cubrir al máximo las necesidades del visitante, de manera tal que sienta el confortable en su estadía.

Actividades a desarrollar

1. Luego de leer y analizar la guía sobre la oferta turística, van a investigar sobre:

*** Cual es la oferta turística que se está ofreciendo en Colombia?**

En el segmento Sol y Playa, las oportunidades de inversión están principalmente en la construcción de lugares de alojamiento exclusivos para adultos, enfocados en parejas y solteros. Este tipo de hoteles todo incluido son ideales para las principales ciudades turísticas del Caribe colombiano.

El ecoturismo ofrece importantes oportunidades de inversión en infraestructura hotelera en zonas rurales, donde se pueda aprovechar la biodiversidad de la naturaleza para ofrecer experiencias únicas como el glamping y el turismo sostenible de lujo.

En materia de Parques Temáticos, el mayor potencial se concentra en centros recreativos y complejos turísticos, muelles, bases náuticas y marinas, infraestructura para avistamiento de aves, inversión en vías de acceso y construcción de parques de aventura, música o especializados en observación de flora y fauna.

*** De los tipos de oferta turística cuál cree usted que se da en su zona o cual cree usted que se podría desarrollar actualmente?**

De Aventura: Este tipo de turismo es para las personan que aman la adrenalina. pertenece al subsegmento del Turismo de naturaleza En general, está relacionado con la visita a sitios que ofrezcan realizar actividades difíciles y deportes extremos:

- El senderismo
- Cabalgata
- Caminata
- Ciclismo de montaña
- el buceo

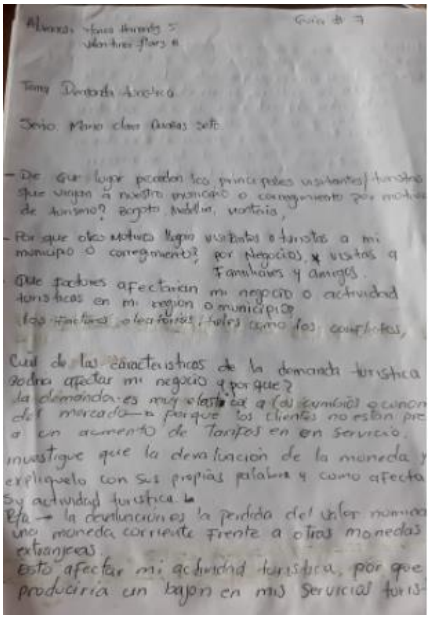
Gastronómico: Existen numerosos recorridos organizados por el placer de experimentar la cultura culinaria de una región, donde el visitante podrá degustar los platos tradicionales de la zona.

Cultural: Este tipo de turismo involucra la cultura, abarcando aspectos como su historia, el estilo de vida, las tradiciones y el festival de bullerengue

Ecoturismo: Es una categoría muy amplia, que implica un viaje a sitios donde el visitante aprecie, preserve y valore los paisajes naturales. Más allá del disfrute, busca la concientización hacia la protección del entorno, el agroturismo, que implica la visita a granjas y realizar actividades relacionadas con la agricultura.

Deportivo: Involucra la emoción del deporte y el disfrute que este ofrece.

* Va a realizar un video corto de 2 minutos aproximadamente sobre el servicio turístico que usted quiere ofrecer. Este video lo pueden realizar con algunos de sus compañeros que vivan cerca, de forma corta y concisa. Lo van a enviar a cada grupo de WhatsApp para que todos los compañeros lo conozcan y lo socializamos.

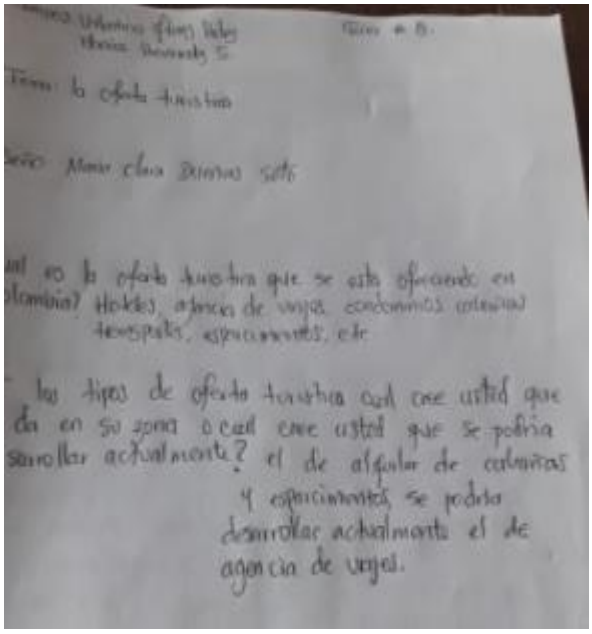


Alumnos: [illegible]
Valentina Flores H.

Tema: Demanda turística

Señor: Mario Elías Quiñones Soto

- De qué lugar proceden los principales visitantes/turistas que vienen a nuestro municipio o corregimiento por motivos de turismo? Bogotá, Medellín, Montería.
- Por qué otros motivos llegan visitantes o turistas a mi municipio o corregimiento? por negocios, x visitas a familiares y amigos.
- Qué factores afectarían mi negocio o actividad turísticas en mi región o municipio? [illegible]
- Cuál de las características de la demanda turística podría afectar mi negocio y por qué? la demanda: es muy elástica a (la) (servicio) o (unos) del mercado — porque los clientes no están pre o un aumento de tarifas en en servicio.
- Investigue que la devaluación de la moneda y explíquelo con sus propias palabras y como afecta su actividad turística.
Rta → la devaluación es la pérdida del valor nominal una moneda corriente frente a otras monedas extranjeras.
Esto afectar mi actividad turística, por que producirá un bajon en mis servicios turís

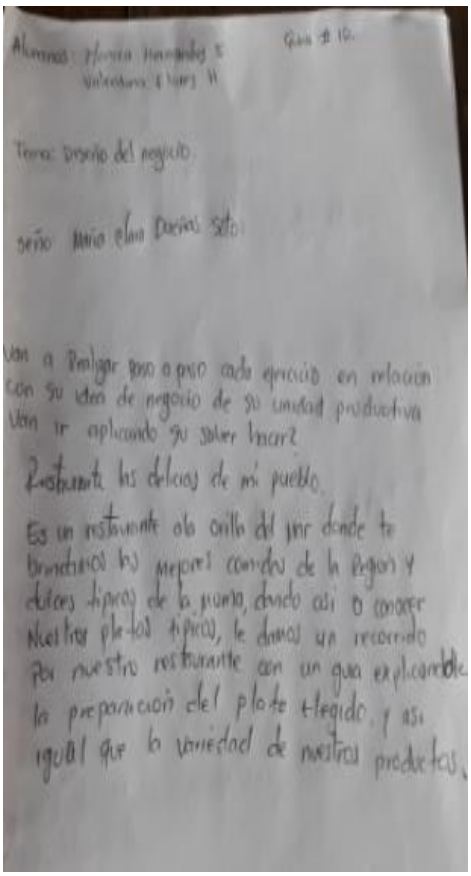


Alumnos: Valentina Flores Hdez
Técnico Hdez S

Tema: la oferta turística

Señor: Mario Elías Quiñones Soto

- cuál es la oferta turística que se está ofreciendo en Colombia? Hoteles, agencias de viajes, condominios (cabañas) hospedaje, restaurantes, etc
- los tipos de oferta turística cuál cree usted que hay en su zona o cuál cree usted que se podría desarrollar actualmente? el de alquiler de cabañas y restaurantes, se podría desarrollar actualmente el de agencia de viajes.



Alumnos: Valentina Flores Hdez
Técnico Hdez S

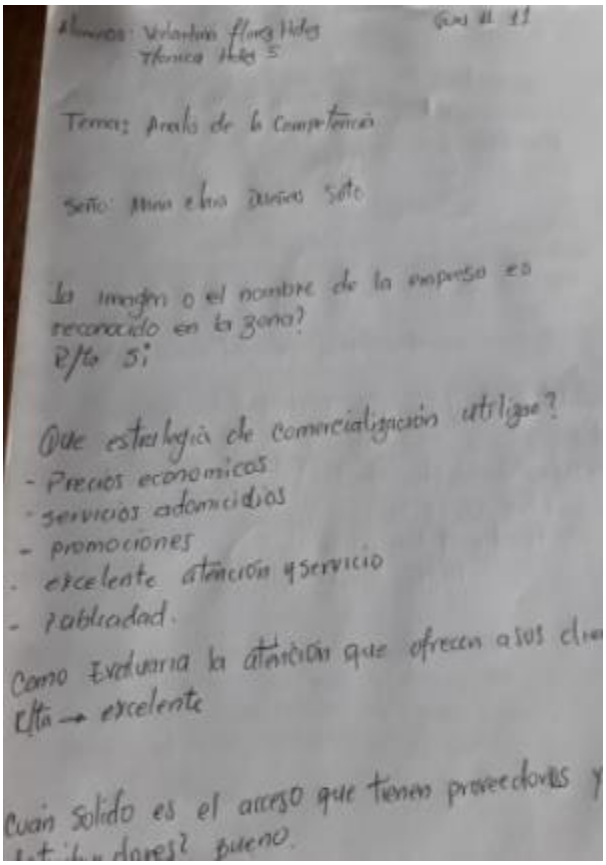
Tema: Diseño del negocio

Señor: Mario Elías Quiñones Soto

Van a Redactar paso a paso cada ejercicio en relación con su idea de negocio de su unidad productiva Van ir aplicando su saber hacer?

Restaurante las delicias de mi pueblo.

Es un restaurante ubicado cerca del mar donde te brindaremos los mejores comidas de la región y delicias típicas de la misma, donde así o conocer nuestros platos típicos, le damos un recorrido por nuestro restaurante con un guía explicándole la preparación del plato elegido, y así igual que la variedad de nuestros productos,



Alumnos: Valentina Flores Hdez
Técnico Hdez S

Tema: Prueba de la Competencia

Señor: Mario Elías Quiñones Soto

- la imagen o el nombre de la empresa es reconocido en la zona?
R/ta Si
- Qué estrategia de comercialización utilizas?
- Precios económicos
- servicios a domicilios
- promociones
- excelente atención y servicio
- Publicidad.
- Como Evaluaría la atención que ofrecen a los clie
Rta → excelente
- Cuán solido es el acceso que tienes proveedores y distribuidores? bueno.


SENA
Emprende
Rural


SENA

/10

IIIIII


SENA
Emprende
Rural


SENA

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/10/2020 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2020 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2088401 - EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROGRAMAS TURÍSTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LA DEMANDA

EJECUTAR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS PLANEADAS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS, PROTOCOLOS DE SERVICIO, PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE RESPONSABILIDAD

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía técnica

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2166875 - EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROGRAMAS TURÍSTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LA DEMANDA

EJECUTAR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS PLANEADAS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS, PROTOCOLOS DE SERVICIO, PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE RESPONSABILIDAD

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía técnica

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 72,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2080476 - EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROGRAMAS TURÍSTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LA DEMANDA

EJECUTAR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS PLANEADAS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS, PROTOCOLOS DE SERVICIO, PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE RESPONSABILIDAD

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía técnica

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2081188 - EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROGRAMAS TURÍSTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LA DEMANDA

EJECUTAR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS PLANEADAS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS, PROTOCOLOS DE SERVICIO, PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE RESPONSABILIDAD

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía técnica

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2152472 - EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROGRAMAS TURÍSTICOS CONFORME A LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y/O SOLICITUD DEL CLIENTE.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS A DESARROLLAR DE ACUERDO CON LA DEMANDA

EJECUTAR LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS PLANEADAS DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS, PROTOCOLOS DE SERVICIO, PRINCIPIOS ÉTICOS Y DE RESPONSABILIDAD

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía técnica

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 64,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 200,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: MARIA CLAUDIA DUEÑAS SOTO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL