PROPUESTA: BOLSA DE HORAS DE ASESORÍA INDIVIDUAL

Durante las Fases I, II y III, las organizaciones participantes han trabajado en talleres grupales que abordaron temáticas fundamentales para la estructuración de experiencias turísticas con identidad local y valor diferencial.

A lo largo de estas sesiones, las organizaciones han trabajado con herramientas metodológicas específicas que les han permitido avanzar en la estructuración de sus propuestas turísticas.

1. IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES

Posterior a este proceso formativo, y a partir del seguimiento realizado durante los talleres, el equipo facilitador ha identificado que algunas organizaciones requieren práctica adicional en el discurso comercial de sus experiencias turísticas.

Si bien estas organizaciones cuentan con experiencias estructuradas y conocimientos adquiridos durante las fases, se evidencia la necesidad de espacios dedicados específicamente a practicar y fortalecer la comunicación comercial de sus propuestas.

2. OBJETIVO DE LA BOLSA DE HORAS

Proporcionar espacios de práctica y fortalecimiento del discurso comercial a organizaciones participantes que requieran ejercitar técnicas de pitch, guión de venta y storytelling para comunicar efectivamente sus experiencias turísticas.

La bolsa de horas se destinará a la práctica del discurso comercial, mediante ejercicios prácticos, simulaciones de venta y retroalimentación directa

3. INICIATIVAS IDENTIFICADAS

A partir del seguimiento realizado durante los talleres, se han identificado dos iniciativas que requieren mayor práctica en el discurso comercial:

- **FONDOTUR**

Necesidad identificada: Algunas integrantes del equipo requieren mayor práctica para desarrollar confianza y fluidez en la presentación comercial de la experiencia. Es necesario ejercitar el discurso de venta para lograr cohesión en el mensaje del equipo.

- **BOTÁNICA HOSTEL**

Necesidad identificada: Si bien tienen claridad sobre su servicio de alojamiento, requieren practicar el discurso comercial para comunicar una propuesta experiencial más amplia que vaya más allá del hospedaje.

4. METODOLOGÍA DE LAS SESIONES

Estructura de cada sesión (1 hora):

- Encuadre y objetivos de la práctica
- Ejercicios prácticos intensivos:
    - Presentaciones individuales/grupales
    - Simulaciones de situaciones reales de venta
    - Práctica de respuestas a preguntas frecuentes
    - Ejercicios de storytelling comercial
    - Ajustes en tiempo real
    - Retroalimentación final y recomendaciones prácticas

5. CRONOGRAMA

PASO 1: Difusión de la Convocatoria

- **Del 22 al 25 de noviembre:** Publicación de convocatoria en Google Classroom (FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES TURISMO - FUGA - IDT Fase I, Fase II y Fase III)
- **25 de noviembre:** Presentación de la convocatoria durante la clase, con escaneo de código QR para acceso directo al formulario de inscripción

PASO 2: Inscripción y Agendamiento

- **Del 22 de noviembre al 01 de diciembre:** Las organizaciones interesadas completan el Google Forms indicando:
    - Datos de la organización
    - Necesidad específica de práctica en discurso comercial
    - Horarios disponibles para agendar las sesiones

PASO 3: Desarrollo de la Bolsa de Horas

- **Del 22 de noviembre al 01 de diciembre:** Realización de las sesiones de práctica del discurso comercial con las organizaciones inscritas

Nota: Las iniciativas FONDOTUR y BOTÁNICA HOSTEL serán contactadas directamente para asegurar su participación prioritaria en estos espacios.