

**OBJETIVO:**

Realización de prácticas en empresas e instituciones del sector turístico

S	CLASE I	CLASE 2	CLASE 3	CLASE 4
1	<b>ENCUADRE</b>	<b>UNIDAD I ESTUDIO DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES</b>	1.1.- Descripción de los perfiles de consumidores actuales de la empresa.	1.1.- Descripción de los perfiles de consumidores actuales de la empresa.
2	1.2.- Búsqueda de los perfiles de clientes potenciales.	1.2.- Búsqueda de los perfiles de clientes potenciales.	1.3.- Determinación y descripción de segmentos atractivos para la empresa.	1.3.- Determinación y descripción de segmentos atractivos para la empresa.
3	1.4.- Clientes fieles//fuga de clientes.	1.4.- Clientes fieles//fuga de clientes.	1.4.- Clientes fieles//fuga de clientes.	<b>RETROALIMENTACION DE CONTENIDO</b>
4	<b>EXAMEN 1a. UNIDAD</b>	<b>UNIDAD II ANALISIS DE LA COMPETENCIA</b>	2.1.- Competencia en sentido estricto.	2.1.- Competencia en sentido estricto.
5	2.1.- Competencia en sentido estricto.	2.2.- Competencia en sentido amplio.	2.2.- Competencia en sentido amplio.	2.2.- Competencia en sentido amplio.
6	2.3.- Evaluación y comparación de la empresa con la competencia.	2.3.- Evaluación y comparación de la empresa con la competencia.	2.3.- Evaluación y comparación de la empresa con la competencia.	<b>RETROALIMENTACION DE CONTENIDO</b>
7	<b>EXAMEN 2a. UNIDAD</b>	<b>UNIDAD III DESARROLLO DE ESTRATEGIAS</b>	3.1.- Observación de las principales líneas de actuación en comunicación, precios y distribución de los productos.	3.1.- Observación de las principales líneas de actuación en comunicación, precios y distribución de los productos.
8	3.2.- Debates con el responsable sobre el diagnóstico estratégico y las aplicaciones observadas.	3.2.- Debates con el responsable sobre el diagnóstico estratégico y las aplicaciones observadas.	3.2.- Debates con el responsable sobre el diagnóstico estratégico y las aplicaciones observadas.	3.3.- Coordinación y colaboración entre empresas
9	3.3.- Coordinación y colaboración entre empresas	3.3.- Coordinación y colaboración entre empresas	3.4.- Servicio dentro de la empresa.	3.4.- Servicio dentro de la empresa.
10	3.5.- Participación en la puesta en práctica de alguna medida comercial concreta.	3.5.- Participación en la puesta en práctica de alguna medida comercial concreta.	3.5.- Participación en la puesta en práctica de alguna medida comercial concreta.	<b>RETROALIMENTACION DE CONTENIDO</b>

11	<b>EXAMEN 3a. UNIDAD</b>	<b>UNIDAD IV SEGUIMIENTO DEL MERCADO</b>	4.1.- Seguimiento post-compra.	4.1.- Seguimiento post-compra.
12	4.2.- Evaluación de los resultados y conclusiones de las actuaciones.	4.2.- Evaluación de los resultados y conclusiones de las actuaciones.	4.3.- Programa de fidelización.	4.3.- Programa de fidelización.
13	4.4.- Programa de quejas.	4.4.- Programa de quejas.	4.4.- Programa de quejas.	<b>RETROALIMENTACION DE CONTENIDO</b>
14	<b>EXAMEN FINAL</b>			

<b>ACTIVIDADES EN EL AULA PERMITIDAS:</b>	1.-Conducción Docente, manejo de Esquemas, Conceptos Básicos y Referentes Teóricos (Pizarron) 2.-Estructuración de Reportes de Lectura y Fichas de Trabajo; uso de Medios Audiovisuales. (Pantalla). 3.-Realizar Lecturas de Referencias Bibliográficas Sugeridas y Adicionales para generar Lluvia de Ideas. 4.-Propiciar Actividades de Interés dentro del Proceso de Enseñanza - Aprendizaje para generar Investigaciones. 5.-Vinculación de la Materia con Casos Prácticos y Reales que se puedan sustentar teóricamente.
---	---

<b>ACTIVIDADES NO PERMITIDAS:</b>	1. Exámenes Orales. 2. Exposiciones como Evaluación. 3. Exposiciones.
-----------------------------------	---

CRITERIOS, PROCEDIMIENTOS DE EVALUACION Y ACREDITACION.	
<b>Trabajos Escritos</b>	10%
<b>Actividades aulicas</b>	20%
<b>Trabajos en plataforma educativa</b>	20%
<b>Examen</b>	50%
<b>Total</b>	100%
<b>Escala de calificación</b>	7- 10
<b>Mínima aprobatoria</b>	7

<b>NOTA:</b>	En la planeación los exámenes aparecen siempre en día lunes, pero dependerá de la programación de la sub-dirección académica, y en esa semana se podrán hacer los cambios necesarios.
--------------	---