

## PROGRAMA EDUCATIVO DE TURISMO

### PROYECTO INTEGRADOR TERCER CUATRIMESTRE – PROGRAMA EDUCATIVO DE TURISMO Mayo – Agosto 2015

#### ÍNDICE GENERAL

#### “HIDALGO, HISTORIA, MISTERIO Y TRADICIÓN”

##### Propósito

Difundir el patrimonio histórico de las haciendas de Hidalgo y concientizar a la población y turistas de la importancia que representa el maguey para los mexicanos, y con ello participar en su conservación, preservación, para aprovechar todos sus beneficios.

##### Competencia

Administrar la operación de las organizaciones turísticas a través de herramientas y técnicas especializadas, verificando el cumplimiento de los estándares establecidos para contribuir a la diversificación de la oferta turística y el desarrollo del sector.

##### Objetivo general

“Promover el patrimonio histórico de las haciendas de Hidalgo y concientizar a la población, turistas y visitantes, de la importancia que representa el maguey para los mexicanos; a través de un recorrido turístico, incluyendo varios productos derivados del maguey, con el propósito de diversificar la oferta turística y coadyuvar al desarrollo del sector”

##### INTEGRADORA (Digital en Word y PDF)

- A. Portada (logotipos, título, grado, grupo, integrantes, asesores y fecha)
- B. Índice (tabla de contenido Word)
- C. Introducción general (mínimo una cuartilla y se cita lo que contiene el documento, puede ser por capítulo)
- D. Protocolo (del proyecto)
  - Planteamiento del problema
  - Justificación
  - Objetivo general
  - Objetivos específicos (mínimo tres)
  - Marco teórico por cada asignatura (desarrollo básico de los temas incluidos en el presente proyecto por asignatura)
    - Capital Humano: Descripción de puestos, análisis de puestos concepto e importancia e instrumentos de análisis de puestos.
    - Agencia de Viajes: Concepto de AAVV, clasificación, características, funciones, servicios que ofrecen, paquete turístico y desglose del producto turístico.
    - Establecimiento de Alimentos y Bebidas:
    - Operaciones Contables:
    - Comercialización: Concepto de Comercialización, mezcla de promoción, fidelización del cliente y CRP.



- Formación Sociocultural III: Conceptos de liderazgo, toma de decisiones y negociación

E. Cronograma de actividades: de la planeación y ejecución del proyecto.

F. Cuerpo del proyecto o desarrollo del producto turístico

## 1. CAPITAL HUMANO

1.1. Diseño de la estructura organizacional de los departamentos (organigrama)

1.2. Definición de las funciones departamentales del personal – estudiantes:

1.2.1. Perfiles

1.2.2. Niveles jerárquicos

1.2.3. Líneas de autoridad

1.2.4. Líneas de comunicación)

1.3. Reglamento general y específico.

1.4. Políticas generales y específicas.

1.5. Procedimientos departamentales.

1.5.1. Estructura de procedimiento por departamento.

## 2. AGENCIA DE VIAJES

2.1. Aspectos generales de la agencia de viajes

2.1.1. Concepto y tipo

2.1.2. Nombre, logotipo y eslogan

2.1.3. Justificación

2.1.4. Misión y Visión

2.1.5. Objetivo general

2.1.6. Objetivos específicos (mínimo 3)

2.2. Aspectos específicos

2.2.1. Segmento de mercado al que se enfoca o mercado meta

2.2.2. Estructura organizacional (organigrama)

2.2.3. Descripción de funciones y perfil de puestos

2.2.4. Equipamiento y presupuesto

2.3. Diseño del producto a vender

2.3.1. Recorrido turístico (croquis detallado)

2.3.2. Narración detallada de cada producto:

2.3.2.1. Haciendas de cada municipio

2.3.2.2. Programa de concientización del maguey

2.3.2.3. Talleres de artesanías

2.3.2.4. Degustación del pulque en pulquería de coctelería a base de él.

2.3.2.5. Representación de mitos y leyendas

2.3.3. Ambientación, decoración y animación (*Estos elementos deberán ir descritos e ilustrados con fotografías*)

**NOTA: LOS PUNTOS ANTERIORES TAMBIÉN SE DEBERÁN DESARROLLAR Y ADAPTAR POR CADA PRODUCTO A OFRECER**

➤ Programa de concientización del maguey

➤ Catálogo y talleres de artesanías

➤ Catálogo y degustación de coctelería a base de pulque

Representación de mitos y leyendas



3. **ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS** (montaje)
  - 3.1. Áreas funcionales del establecimiento de AyB
    - 3.1.1. Definición de las áreas de un establecimiento tipo pulquería
  - 3.2. Equipamiento de establecimientos de Ay B
    - 3.2.1. Equipamiento (Mayor-Menor) de una pulquería
  - 3.3. Tipos de servicio (descripción detallada incluyendo imágenes)
    - 3.3.1. Tipo de servicio (adaptación del servicio-instalaciones en una pulquería)
  
4. **OPERACIONES CONTABLES**
  - 4.1. Identificar los costos, inversiones, gastos y precios en organizaciones turísticas.
  - 4.2. Clasificar los conceptos (inversión costos, etc.) en estados financieros, grupos y subgrupos con importes monetarios.
  - 4.3. Compras
    - 4.3.1. Elaborar el procedimiento de compras, incluir la referencia o citas de autor(es) y comparar con la forma en que compraron los insumos para el proyecto.
  
5. **COMERCIALIZACIÓN**
  - 5.1. Imagen del producto Recorrido Turístico (nombre, logotipo y slogan)
  - 5.2. Estrategias y herramientas de promoción (incluir diseños y justificación de cada elemento)
    - 5.2.1. Publicidad
    - 5.2.2. Promoción de ventas
    - 5.2.3. Relaciones Públicas
    - 5.2.4. Ventas personales
    - 5.2.5. Marketing directo
  - 5.3. Calendarización de medios
  - 5.4. Seguimiento al cliente
    - 5.4.1. Identificación del grado de satisfacción del cliente a través la aplicación de cuestionario (durante la ejecución del evento)
    - 5.4.2. Cuantificación, análisis de los resultados y conclusión.
  - 5.5. Programa de fidelización
    - 5.5.1. Selección del cliente leal
    - 5.5.2. Acciones de fidelización del cliente
    - 5.5.3. Estrategias de comunicación con el cliente leal
  
6. **FORMACIÓN SOCIOCULTURAL**
  - 6.1. Liderazgo y toma de decisiones
    - 6.1.1. Esquema de la práctica de liderazgo, poder y autoridad (ejercidos durante el desarrollo del proyecto integrador)
    - 6.1.2. Cuadro comparativo de los liderazgos naturales o formales ejercidos durante el desarrollo del proyecto integrador.
    - 6.1.3. Definir el tipo de liderazgo ejercido dentro del mismo proyecto, con explicación a través de un Grill Gerencial.
  - 6.2. Negociación y toma de decisiones
    - 6.2.1. Análisis de los conflictos presentados durante el desarrollo del proyecto y citar cómo se resolvieron.



---

## 6.2.2. Descripción minuciosa de las negociaciones realizadas, indicando la(s) técnica(s) de negociación empleada(s).

Conclusión general (una cuartilla)

Bibliografía (en APA)

Anexos

- Cuestionario para medir la satisfacción del cliente.
- Foto galería (en cada imagen deberá incluir una breve descripción y cita)
- Video evidencial.

**Elaborado por: comité organizador.**

