

Guía del Instructor: Taller Presencial

Módulo 5 — Prospección y Generación de Demanda

1. Portada Institucional

Programa: Certificación en Organización de Demanda Habitacional VIS **Perfil Formado:** Organizador de Demanda Habitacional VIS (Organizador ODH VIS) **Material:** 66 — Guía taller presencial Módulo 5 **Institución:** DIVIS — Organización de Demanda Habitacional

Bloque de Datos del Instructor:

Información del Taller	Detalle
Nombre del Instructor	_____
Fecha de Ejecución	_____
Ciudad / Sede	_____

2. Marco Estratégico y Objetivo del Taller

Guía Táctica para el Facilitador

La prospección institucional es el núcleo de la eficiencia en el modelo DIVIS. El Organizador ODH VIS debe comprender que su éxito no depende de "vender casas", sino de su capacidad para articular colectivos calificados. Mientras que la prospección individual agota recursos, la **Demanda Organizada** optimiza el esfuerzo operativo al consolidar grupos masivos en instituciones (colegios, empresas, gremios) bajo un mismo paraguas técnico. Este taller es el puente crítico donde el alumno transforma el ecosistema teórico VIS en ejecución territorial de alto impacto.

Objetivo General

El alumno dominará las herramientas operativas para el abordaje institucional profesional, aplicando el manejo ético de objeciones técnicas y el registro riguroso de visitas,

asegurando que proyecte la autoridad institucional necesaria para cerrar convenios de captación de demanda.

Indicadores de Éxito en el Aula (Look-fors)

Como instructor, identifique estos comportamientos para validar el dominio del perfil:

- **Mentalidad de Organizador:** El alumno habla de "diagnóstico" y "organización", no de "metas de venta".
- **Autoridad Técnica:** Utiliza con precisión los datos de Salario Básico Unificado (SBU) 2026 y techos VIS.
- **Credibilidad Institucional:** Integra con fluidez los **25 años de trayectoria de DIVIS** como argumento de confianza.

3. Logística y Materiales de Soporte

Nota para el Facilitador

La estandarización es la salvaguarda jurídica y ética de DIVIS. El dominio de los materiales técnicos previos no es opcional; es el requisito para garantizar que el mensaje en territorio sea coherente y profesional.

Inventario de Materiales Críticos (M1)

Es obligatorio contar con los siguientes materiales numerados:

- **Material 65:** Diapositivas del Módulo 5.
- **Material 67:** Guion para Rectores (Abordaje en sector educativo).
- **Material 68:** Guion para Recursos Humanos (Abordaje en sector empresarial).
- **Material 69:** Guion para Gremios y Asociaciones (Abordaje en colectivos).
- **Material 70:** Matriz de Instituciones Objetivo.
- **Material 71:** Formato de Registro de Visita Institucional.
- **Material 72:** Guía de Role-playing Institucional.
- **Material 76:** Rúbrica de Prospección Institucional (Evaluación final).

4. Agenda Detallada del Taller (12 Horas)

Bloque	Duración	Actividad Analítica	Objetivo de Ejecución
--------	----------	---------------------	-----------------------

1. Apertura	1.0 h	Analizar el impacto de la demanda organizada y el rol del Organizador frente al déficit habitacional.	Interiorizar la misión de transformación social.
2. Canal Institucional	1.5 h	Diferenciar las necesidades y el lenguaje técnico según el actor (Rector vs. Gerente RRHH).	Adaptar el discurso al perfil del decisor.
3. Análisis de Guiones	1.5 h	Desmontar la estructura de los materiales 67-69 para eliminar cualquier rastro de "venta agresiva".	Asegurar un tono consultivo y ético.
4. Acción de Abordaje	1.5 h	Ejecutar simulacros de llamadas y redacción de correos de primer contacto institucional.	Superar la barrera del contacto en frío.
5. Presentación DIVIS	2.0 h	Simular la reunión presencial ante tomadores de decisión usando la trayectoria de 25 años.	Proyectar autoridad técnica e institucional.
6. Manejo de Mitos	1.5 h	Refutar mitos sobre créditos y bonos usando datos del SBU 2026 (482) y techos VIS (85,796).	Dar seguridad técnica sin prometer resultados.
7. Gestión de Datos	1.0 h	Diligenciar la Matriz (M70) y Registro (M71). Enfatizar que el error de datos anula la gestión.	Garantizar trazabilidad y control de demanda.
8. Simulación Final	1.5 h	Evaluar mediante Role-playing integral con aplicación de la Rúbrica M76.	Validar competencias para salida a territorio.
9. Cierre	0.5 h	Establecer compromisos operativos y cronograma de la primera semana de campo.	Definir la hoja de ruta inmediata.

5. Metodología y Dinámica Presencial

Guía Táctica

El aprendizaje se basa en metodologías activas donde el error en aula previene la falta ética en territorio.

1. **Trabajo Individual:** Construcción de la **Matriz de Instituciones**. El alumno debe traer datos reales de su zona de influencia para una personalización inmediata.

2. **Parejas:** Ensayos de guiones. Foco en la dicción, el ritmo y la eliminación de muletillas comerciales.
 3. **Tríadas (Escenario de Evaluación):**
 - o **Organizador:** Ejecuta la propuesta de valor.
 - o **Decisor (Gerente/Rector):** Plantea objeciones difíciles (presupuesto, tiempo, desconfianza).
 - o **Observador:** Aplica la **Rúbrica M76**, identificando el uso de datos técnicos y cumplimiento ético.
 4. **Plenaria de Retroalimentación:** El instructor consolida las mejores prácticas para refutar mitos financieros basándose en la normativa vigente.
-

6. Ejercicio Central: Simulación de Visita Institucional

El Escenario

Visita a una empresa de servicios con **50 empleados** interesados en vivienda. Ingreso promedio mensual de los empleados: **\$900**. La gerencia es escéptica y teme que la empresa sea utilizada para "vender casas" sin un beneficio real de bienestar.

El Reto

El alumno debe presentar a DIVIS como un articulador técnico con **25 años de trayectoria**. Su discurso debe centrarse en la orientación y el diagnóstico para que las familias alcancen un perfil preliminarmente favorable.

Lista de Verificación Obligatoria para el Alumno:

- Mencionar el techo VIS vigente de **\$85,796**.
 - Explicar el beneficio de la **Demanda Organizada** (ahorro programado para el 5% de entrada).
 - Citar el SBU 2026 de **\$482** para contextualizar la capacidad de pago.
 - **Regla de Oro:** Aclarar que DIVIS orienta el proceso, pero es la **entidad financiera** quien decide sobre la aprobación del crédito.
-

7. Productos Esperados y Entregables

Nota sobre la Calidad de Datos

El instructor debe advertir que un registro de visita incompleto o con datos erróneos (Material 71) resulta en la pérdida de trazabilidad de un colectivo completo de familias. La precisión técnica es la base del seguimiento.

1. **Guion Personalizado:** Adaptación escrita de los materiales 67, 68 o 69, manteniendo el rigor ético.
2. **Matriz de Instituciones (M70):** Mapeo de al menos 5 instituciones reales con datos de contacto verificables.
3. **Registro de Visita (M71):** Documento técnico derivado de la simulación central, debidamente diligenciado.
4. **Cronograma de Acción:** Hoja de ruta para la primera semana post-certificación en territorio.

8. Criterios de Evaluación y Calificación

Criterio	Justificación Estratégica	Calificación (1-5)
Autoridad Institucional	Uso de los 25 años de trayectoria para generar confianza técnica.	
Precisión Técnica	Manejo exacto de datos: SBU \$482, Techo VIS \$85,796 e ingresos máx. \$3,055.88.	
Propuesta de Valor	Claridad en que DIVIS "organiza y orienta", no "vende ni aprueba".	
Calidad de Registro	Orden y exactitud en el llenado de los formatos técnicos M70 y M71.	
Ética del Lenguaje	Eliminatorio: El uso de terminología prohibida anula la evaluación.	

9. Advertencias Éticas para el Instructor (Recordatorio Crítico)

[!CAUTION] **FACTOR ELIMINATORIO:** Como guardián de la integridad del modelo, usted debe reprobado inmediatamente a cualquier alumno que utilice, incluso una sola vez, los términos "**médico financiero**", "**sanar score**" o "**limpiar buró**" durante la simulación evaluada.

- **Identidad:** Exigir el uso exclusivo del término **Organizador de Demanda Habitacional VIS**.
- **Prohibiciones:** Prohibido prometer aprobaciones bancarias o bonos estatales de forma automática.
- **Producto:** Referirse siempre al producto físico como **vivienda**, nunca como "casa".

- **Neutralidad:** Enfatizar que DIVIS no es banco, ni buró de crédito, ni entidad gubernamental.
-

10. Cierre Pedagógico y Conclusión

Mensaje Final para el Instructor: "Colegas, al finalizar este taller, sus alumnos ya no son buscadores de prospectos; son arquitectos de demanda social. Recuérdenles que su autoridad no emana de la elocuencia, sino del rigor técnico y la ética inquebrantable. Cada institución que organizamos es un paso real hacia la reducción del déficit habitacional en el Ecuador."

Preguntas de Reflexión Final:

1. ¿De qué manera los 25 años de trayectoria de DIVIS blindan su propuesta ante un tomador de decisión escéptico?
 2. ¿Por qué es vital que el Gerente de RRHH entienda que DIVIS orienta pero no decide sobre el crédito bancario?
 3. ¿Cómo impacta en la confianza de una familia el hecho de que su Organizador use datos reales del SBU para proyectar su capacidad de pago?
-

Nota: Tras la finalización del taller, exporte esta guía junto con las rúbricas calificadas a un formato PDF profesional para el registro académico.