



INSTITUCIÓN EDUCATIVA SANTA CATALINA DE SIENA

Reconocimiento Oficial mediante la Resolución N° 10030 de octubre 11 de 2013, modificada por la resolución 6335 de 2016, emanada de la Secretaría de Educación del Distrito especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín
DANE: 105001001716 NIT 900707080 - 1

PLAN DE APOYO PEDAGÓGICO

Según el Decreto 1290 de 2009, el Plan de Apoyo Pedagógico se concibe como una estrategia pedagógica orientada a brindar acompañamiento a los estudiantes que presentan dificultades en desarrollo de competencias esperados en una o varias áreas del conocimiento, buscando garantizar la permanencia y el éxito escolar mediante la implementación de acciones diferenciadas, flexibles e inclusivas que respondan a las características, ritmos y estilos de aprendizaje de los estudiantes, promoviendo la superación progresiva de las barreras para el.

DOCENTE	Juan Camilo Maldonado Pérez
ÁREA - ASIGNATURA	Técnica Laboral en Organización de Viajes
PERIODO	1
GRADO	10
AÑO	2025
FECHA DE PRESENTACIÓN	Jueves 2 de octubre.
NOMBRE	SEBASTIAN VALENCIA JERÓNIMO VALDERRAMA NICOLAS BETANCOURT



INSTITUCIÓN EDUCATIVA SANTA CATALINA DE SIENA

Reconocimiento Oficial mediante la Resolución N° 10030 de octubre 11 de 2013, modificada por la resolución 6335 de 2016, emanada de la Secretaría de Educación del Distrito especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín
DANE: 105001001716 NIT 900707080 - 1

❖ **DIAGNÓSTICO DEL DESEMPEÑO DEL ESTUDIANTE:** El estudiante presenta una dificultad significativa en la **aplicación práctica de los conceptos de logística y operación turística**, lo que se refleja en su **limitada capacidad para planificar y organizar itinerarios de viaje coherentes**. Se observa una falta de atención al detalle en la asignación de horarios, la conexión entre servicios (transporte, alojamiento, actividades) y la consideración de factores como los tiempos de desplazamiento y las posibles contingencias. Además, aunque demuestra un conocimiento teórico de los productos turísticos, le cuesta **transformar esa información en una oferta estructurada** y viable para un cliente real, evidenciando una desconexión entre el contenido de la clase y su materialización en un plan de trabajo. Este bajo desempeño sugiere la necesidad de un refuerzo en la resolución de casos prácticos y en el uso de herramientas de planificación, a fin de que pueda desarrollar una visión más integral y orientada a la ejecución en el sector turístico.

❖ **INDICADORES DE DESEMPEÑO:**

- Identifica los componentes del sistema turístico.
- Participa y presenta actitud y disposición en las clases de media técnica.
- Planifica y estructura paquetes e itinerarios turísticos.
- Maneja, opera y gestiona la información logística.
- Identifica los productos turísticos viables de Colombia.

❖ **CRONOGRAMA DE ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS**

Acciones Evaluativas	Evidencia esperada	Fecha inicio	Fecha fin
Tutoría personalizada	Registro de asistencia y avance	Semana 23	Semana 26
Actividades de afianzamiento en aula	Talleres resueltos y revisados	Semana 23	Semana 26
Trabajo autónomo en casa	Productos escritos, informes	Semana 23	Semana 26



INSTITUCIÓN EDUCATIVA SANTA CATALINA DE SIENA

Reconocimiento Oficial mediante la Resolución N° 10030 de octubre 11 de 2013, modificada por la resolución 6335 de 2016, emanada de la Secretaría de Educación del Distrito especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín
DANE: 105001001716 NIT 900707080 - 1

Acciones Evaluativas	Evidencia esperada	Fecha inicio	Fecha fin
Uso de recursos TIC (plataformas, videos)	Capturas, guías o bitácora de uso	Semana 23	Semana 26
Evaluación formativa (rúbricas, lista de C.)	Instrumento diligenciado	Semana 23	Semana 26

❖ DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE PLAN DE APOYO:

➤ Sustentación textual e investigativa:

- ¿Qué es la Ley 300 de 1996? De 5 ejemplos, en Colombia.
- Mencione, ¿Cuáles son los componentes que hacen parte del sistema turístico?
- Investigar ¿Qué es un estándar de Calidad? y ¿Qué son los proveedores turísticos?
- ¿Si tienes una empresa de publicidad y llamas a un prospecto que contestó a una campaña publicitaria y le ofreces tus servicios y al final te dice que no tiene dinero, cómo manejas la objeción?
 - a. Le digo que le puedo entregar el servicio a crédito y luego me paga.
 - b. Le muestro como mi servicio va a hacer que tenga más clientes y aumente sus ingresos. Y cómo comprar mis servicios va a ser mejor que no hacerlo.
 - c. Le doy las gracias, le preguntó para qué fecha podría pagar y terminó la comunicación.
- Si usted tiene una agencia de viajes de Aventura y su siguiente pauta publicitaria es un excursión para el nevado Los Ojos del Salado en Chile saliendo desde Bogotá, con el propósito de llegar a cumbre. Defina de forma específica su público objetivo o segmentos de cliente ideal.
- ¿Qué es y cuáles son los componentes del modelo canvas?

➤ Sustentación Oral: Exposición de la investigación y las preguntas en clase.