

DIRECCIÓN DE EXTENSIÓN EDUCATIVA
SÍLABO
MODELOS DE NEGOCIO EN TURISMO

I. DATOS GENERALES

1.1	Nombre del (curso o módulo)	:	Modelos de Negocio en Turismo
1.2	Total de horas académicas	:	16 (teóricas)
1.3	N° de horas por sesión	:	02
1.4	Modalidad (presencial, semipresencial, a distancia)	:	A distancia
1.5	Créditos	:	01

II. JUSTIFICACIÓN

Justificación de propuesta de curso y/o actualización
El Curso de capacitación "Modelos de Negocio en Turismo" (Programa de formación continua), tiene una justificación teórica, ya que busca fomentar los conocimientos y la aplicación de herramientas que le permitan a los participantes elaborar el modelo de negocio ajustado a su empresa. Asimismo, tiene una justificación práctica debido a que las herramientas de emprendimiento ayudarán a los participantes en el diseño y rediseño de su modelo de negocio. También tiene una justificación metodológica debido a que el tratamiento de los conceptos, herramientas y estrategias empleadas para el diseño de su modelo de negocio pueden servir de guía para elaborar y estructurar cursos de emprendimiento en un nivel avanzado. Finalmente, existe una justificación y relevancia social porque busca realizar mejoras en la propuesta de valor de sus negocios mejorando su entrega al cliente final.

III. SUMILLA

Sumilla
El Curso de capacitación "Modelos de Negocio en turismo" (Programa de formación continua), pertenece al área de formación especializada. Es de naturaleza teórica-práctica y se realizará en la modalidad A distancia, a través de la plataforma zoom. El curso tiene el propósito de aplicar los fundamentos básicos, herramientas y estrategias de emprendimiento con la finalidad de que los participantes elaboren su propio modelo de negocio empleando la metodología de Modelo de negocios Canvas, que les permita mejorar la propuesta de valor y elevar la rentabilidad de sus empresas. El curso está dividido en III Unidades: I. Bases de la innovación en turismo II. Mapa de empatía y propuesta de valor III. El Modelo de Negocios Canvas

IV. COMPETENCIAS DEL CURSO/MÓDULO

Competencias del curso/módulo			
N°	Competencia General del Curso ó Unidad Didáctica	N°	Competencias Específicas del Curso
1	Diseña un modelo de negocio para una empresa de turismo, empleando los 09 principios fundamentales de la metodología de Modelo de negocios CANVAS.	1.1	Identifica los conceptos base de Innovación para desarrollar e innovar proyectos de emprendimiento en el sector turismo.
		1.2	Elabora el Mapa de la Propuesta de Valor y el Mapa de Empatía para identificar las necesidades del cliente y sus propuestas de atención.
		1.3	Aplica los 09 principios de la Metodología del Modelo de Negocios Canvas en la elaboración de un modelo de Negocios para una empresa de turismo.

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS:

UNIDAD DIDÁCTICA I				
BASES DE LA INNOVACIÓN EN TURISMO				
COMPETENCIA ESPECÍFICA: 1.1				
Identificar las bases de Innovación para el desarrollo de emprendimientos turísticos tomando en cuenta la descripción de sus conceptos clave.				
N° Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
1	2	Conceptos clave para emprender - Definiciones: ✓ Idea ✓ Creatividad ✓ Condiciones para que una idea sea innovadora ✓ Pensar fuera de la caja ✓ Tipos de Innovación ✓ Ventaja competitiva en turismo ✓ Desarrollo sostenible en turismo ✓ Ecosistema digital: las Redes sociales - Emprendimiento: conceptualización - Cualidades del emprendedor - Ser emprendedor en el Perú - Casos de éxito de empresas turísticas.	- Presentación del Facilitador, sílabo, unidades y objetivos del curso; y características para su desarrollo, a través de la plataforma zoom. - Evaluación de entrada (cuestionario). - Presentación y exposición de contenidos (facilitador). - Video ¿Qué es un modelo de negocios? - Debate: (Facilitador-participantes) - Feedback - Cierre de sesión	- Sílabo - Diapositiva - PC o laptop - Internet - video - Cuestionario digital
2	2	Conceptos clave para emprender ¿Cómo innovar en la experiencia turística? - Jobs to be done - Buyer Persona - Mapa del viaje del cliente - Pensar en prospectiva - Conceptos de Desing thinking, Lean Start Up - El Business Model Canvas: conceptualización	- Presentación y exposición de contenidos a través de la plataforma zoom (facilitador). Trabajo Grupal - Se organizan en grupos de trabajo. - Elaboran y presentan: El Mapa del viaje del cliente y Buyer Persona de una empresa turística - Feedback - Cierran Unidad I.	- Sílabo - Diapositiva - PC o laptop - Internet - Formatos (Mapa de viaje del cliente, Buyer persona)

UNIDAD DIDÁCTICA II				
MAPA DE EMPATÍA Y PROPUESTA DE VALOR				
COMPETENCIA ESPECÍFICA: 1.2				
PRODUCTO (Indicadores de logro y/o resultado de aprendizaje):				
Elaborar el Mapa de la Propuesta de Valor y el Mapa de Empatía empleando formatos preestablecidos para su aplicación de manera grupal.				
N° Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
3	2	Mapa de empatía y propuesta de valor - Conceptos eje: ✓ El Mapa de la empatía. ✓ El Mapa de la Propuesta de Valor.	- Presentación y exposición de contenidos a través de la plataforma zoom (facilitador). ✓ Mapa de la empatía	- Sílabo - Diapositivas - Ficha: Mapa de la empatía - Ficha: Mapa de

		Casos en turismo: creación de Propuesta de Valor y empatía Casos: Nacional e internacional	✓ Mapa de la Propuesta de Valor ✓ Exposición de casos en turismo ✓ Video: Explica tu propuesta de valor - Debate: Importancia y beneficios de ambos Mapas. Participación Grupal - Se organizan en grupos de trabajo. - Cada grupo de manera libre (elige un tipo de empresa turística), elaboran su: ✓ Mapa de empatía y ✓ Mapa de la Propuesta de Valor - Se monitorea avance en clase. - Cierre de sesión	Propuesta de Valor - Video - PC ó laptop - Internet
4	2	Exposición y presentación de Mapa de Empatía y Mapa de la Propuesta de Valor	Trabajo Grupal - Cada grupo expone sus mapas (Plataforma zoom). - Feedback - Presentación de Mapas - Cierran Unidad II.	- Sílabo - Diapositivas - Ficha: Mapa de la empatía - Ficha: Mapa de Propuesta de Valor - PC ó laptop - Internet

UNIDAD DIDÁCTICA III EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS				
COMPETENCIA ESPECÍFICA: 1.3				
PRODUCTO (Indicadores de logro y/o resultado de aprendizaje): Elaborar un modelo de negocio para una empresa de turismo empleando los 09 Principios de la Metodología de Modelo de negocios Canvas.				
N° Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
5	2	09 Principios para diseñar mi CANVAS: 01,02,03 - P01: Segmento de mercado (caso) - P02: Canales de distribución (caso) - P03: Propuesta de valor(caso)	- Presentación y exposición de contenidos a través de la plataforma zoom (facilitador). - Debate: (Facilitador-participantes). Cruzan opiniones respecto a Principios de Canvas (01, 02, 03). Trabajo Grupal - Se organizan y eligen caso de manera grupal. - Tomando en cuenta, cada caso elegido por grupo, inician el diseño de su modelo de negocios Canvas, planteando los principios 01, 02, 03. - El facilitador, monitorea avance y brinda retroalimentación. - Cierran sesión.	- Sílabo - Video - Diapositivas - Formato (Canvas) - PC ó laptop - Internet
6	1	09 Principios para diseñar mi CANVAS: 04,05,06	Presentación y exposición de principios 04, 05 y 06 a través de la plataforma zoom (facilitador).	- Sílabo - Video

		- P04: Relación con los clientes (caso) - P05: Recursos clave (caso) - P06: Actividades clave (caso)	- Debate: (Facilitador-participantes) Cruzan opiniones sobre Principios de Canvas (04, 05, 06). Trabajo Grupal - Organizados en grupo (según tipo de negocio), plantean en formato Canvas los principios 04, 05, 06. - El facilitador, monitorea avance y brinda retroalimentación de principios desarrollados.	- Diapositivas - Formato (Canvas) - PC ó laptop - Internet
	1	09 Principios para diseñar mi CANVAS: 07,08,09 - P07: Aliados estratégicos (caso) - P08: Estructura de costos (caso) - P09: Flujo de ingresos (caso)	- Presentación y exposición de principios: 07, 08 y 09 a través de la plataforma zoom (facilitador). - Debate: (Facilitador-participantes) Cruzan opiniones sobre Principios de Canvas (07, 08, 09). Trabajo Grupal - Organizados en grupo (según tipo de negocio), plantean en formato Canvas los principios 07, 08, 09. - El facilitador, monitorea avance y brinda retroalimentación de principios desarrollados. - Presentación del borrador del Canvas - Cierran Unidad III	- Sílabo - Video - Diapositivas - Formato Canvas - PC ó laptop - Internet
7, 8	4	Diseño y presentación de Modelo de Negocio CANVAS - Feedback del curso - Evaluación final	Evaluación Final: Exposición y presentación de trabajo Trabajo Grupal: - Organizados en grupo (aula zoom) culminan la elaboración de un modelo de negocios a través de un CANVAS (tomando en cuenta los 09 principios). - Cada grupo, expone el modelo de negocios elaborado. - Se realiza retroalimentación de cada CANVAS y presentan su trabajo final (carácter: evaluación final). - Cierre del curso	- Sílabo - Diapositivas - Formato Canvas - PC ó laptop - Internet

VI. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS
El curso se desarrollará en la modalidad A distancia a través de la plataforma zoom. Será participativo (Individual y grupal). Se empleará recursos visuales como un cuestionario digital, empleo de mapas (plantillas) y el formato de metodología de modelo de Negocios Canvas. Las estrategias por emplear para el logro de sus aprendizajes serán: - Exposición - Participación Grupal - Debate - Feed back - Monitoreo de trabajos

VII. EQUIPOS Y MATERIALES

Sílabo, diapositivas, plantilla de mapas y Formato Canvas, cuestionario digital.

VIII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

N°	Esquema de Evaluación	Ponderación %	Total
1	Evaluación de entrada (Cuestionario digital)	Referencial	100%
2	Unidad I (participación grupal) Elaborar mapa de viaje del cliente y Buyer persona de una empresa de turismo	20%	
3	Unidad II (participación grupal) Exposición y presentación de mapas: Propuesta de valor y Empatía)	20%	
4	Unidad III (Monitoreo de avances de Modelo de negocios: 09 principios Canvas)	20%	
5	Evaluación final: Exposición y presentación de Canvas	40%	

Normas específicas del Curso/ Módulo

1. La cantidad de horas mínima de asistencia será el 70% de las horas durante el desarrollo del curso.
2. Es indispensable la participación individual y grupal de cada participante, ya que su participación será ponderativa.
3. Se otorgará un certificado a cada participante que haya aprobado con nota igual o mayor a 13.

IX. BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- Osterwalder, A. & Pigneur, Y (2019). *Generación de modelos de negocios*. Perú. Editorial Planeta S.A.
- Osterwalder, A. (2020). *Diseñando la Propuesta de valor*. Perú. Editorial Planeta S.A.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- Ries, E. (2019). *El Camino hacia el Lean Start Up*. Perú. Editorial Planeta S.A.
- Manzanera, A. (2019). *Finanzas para emprendedores*. México. Editorial Brooket.
- Rosas, G., Ruíz, S., Martínez, N., Cantú, M. y Enríquez, A. (s/f) Manual de Desing Thinking. (Recuperado el 10 de marzo del 2022): http://www.utsc.edu.mx/vidaEstudiantil/pdf/pdf_pades/manual_design_thinking.pdf