

## **TÉCNICO EN VISITAS GUIADAS Y JORNADAS DE PUERTAS ABIERTAS**

**1. Nivel/etapa al que se dirige la actividad:**

A todo tipo de personas pero especialmente a jóvenes que deseen insertarse en el mercado laboral, colaborando con empresas e instituciones en un trabajo bonito, atractivo, didáctico y remunerado.

Ser un buen Técnico en Visitas Guiadas puede ser el primer paso para profundizar en campos más amplios, ambiciosos y complejos que forman parte del fascinante campo de las Relaciones Públicas o Relaciones Externas en las empresas e instituciones.

El curso puede ser la llave de entrada a una gran empresa o institución que no tenga bien organizada esta acción de Relaciones Públicas.

**2. Horas de duración:**

40 horas.

**3. Número máximo de participantes:**

ON-LINE.

**4. Tipo de evaluación:**

El alumno deberá proponer un Plan de Visitas Guiadas:

- Deberá elegir la empresa o institución.
- Deberá fundamentar porqué esa empresa o institución necesita un plan de visitas guiadas.
- Explicará cómo se desarrollará cada visita, los lugares a visitar, el tiempo, el tipo de público, la duración, la información que se repartirá, etc.

### **OBJETIVOS:**

- Formar y preparar a jóvenes que tengan una base informativa sólida que le permita afrontar este trabajo como un técnico especializado independiente.
  - Tener todos los conocimientos necesarios para desarrollar este trabajo con idoneidad
  - Aprender a organizar grupos
  - Aprender a hablar en público con seguridad
  - Perder el “miedo escénico”
  - Ganar confianza y seguridad personal
  - Aprender a moverse en el mercado de empresas e instituciones

### **CONTENIDO:**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1: LA IMPORTANCIA DE LAS RELACIONES PÚBLICAS**

- Las Relaciones Públicas en el marco de actuación de las instituciones y empresas
- Las obligaciones de empresas e instituciones con la sociedad
- La nueva era de la transparencia social, política y económica

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2: LA ORGANIZACIÓN DE LAS RELACIONES PÚBLICAS**

- Las relaciones públicas dentro del organigrama
- La importancia de tener un Plan de Relaciones Públicas
- Acciones de Relaciones Públicas
- Promoción y notoriedad. La imagen corporativa o institucional
- La imagen de empresa, la imagen de un producto o servicio
- Qué es y cómo se transmite
- La marca: qué es y cómo se difunde

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3: LAS VISITAS GUIADAS EN EL PLAN DE RR.PP.**

- Las visitas guiadas
- Esquema de una visita guiada
- Qué tengo y qué quiero mostrar
- Cómo debo mostrar lo que tiene la empresa o la institución
- La elección del público
- Públicos posibles: el target. Qué es, cómo se define y dónde está

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4: LAS MEDIDAS DE SEGURIDAD**

- Los riesgos de una visita guiada según los públicos
- Los riesgos según las instalaciones
- Las visitas masivas. Cuidados que hay que tener
- Análisis prospectivo previo. Medidas de precaución
- Casos de accidentes con heridos o muertos. Análisis. Cómo evitarlos
- Prevenciones, autorizaciones de padres, seguros
- Equipos de emergencia: médicos, ATS, etc.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5: MATERIALES INFORMATIVOS**

- La selección y preparación de los materiales informativos
- La importancia del presupuesto
- La extensión de la información en función del público
- Catálogos, folletos, desplegados, pósters, libros, juegos, etc. Análisis
- Los regalos de empresa o cortesía: forma de seleccionarlos
- Los alimentos o bebidas como regalos
- Precauciones con el packaging

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6: EL REFRIGERIO Y LA FOTOGRAFÍA DE RECUERDO**

- Las visitas guiadas que incluyen refrigerio
- Organización y precauciones
- La foto del grupo. Finalidad y objetivos
- Elección del lugar más apropiado. Organización
- Cómo enviarlas o distribuirlas
- El aprovechamiento político

### **UNIDAD DIDÁCTICA 7: LA JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS**

- Similitudes y diferencias con la Visita Guiada
- La Jornada de Puertas Abiertas en las empresas
- La Jornada de Puertas Abiertas en las instituciones
- Como aprovecharlas con los medios de comunicación
- Las demostraciones como espectáculo. Peligros y precauciones

### **UNIDAD DIDÁCTICA 8: CÓMO OFRECER MIS SERVICIOS**

- ¿Qué puedo hacer cuando termine el curso?
- ¿A quién puedo ofrecer mis servicios?
- ¿Cómo debo ofrecerlos?
- Bases prácticas para empezar a ser un técnico independiente
- Cómo pasar un presupuesto
- Formas de remuneración
- Modelo de presupuesto