PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: Tecnología en Gestión Empresarial

Código del Programa de Formación: 621201 **Versión** 102

Nombre del Proyecto: Desarrollo de estrategias de emprendimiento y organización empresarial en negocios de economía naranja del sector de los bordados y el turismo en el municipio de Cartago, Valle del Cauca.

Fase del Proyecto: EJECUCIÓN II

Actividad de Proyecto: Crear el proyecto productivo y/o plan de negocio del emprendimiento basado en los preceptos de la economía naranja.

Producto / Resultado: Fortalecimiento de las áreas administrativa y comercial de los negocios apoyados y el plan de negocio de los emprendimientos desarrollados.

Actividades de aprendizaje:

a) Estructurar el plan de negocio con la metodología del Fondo Emprender, integrando criterios ambientales, humanos, de SST, y responsabilidad social que aporten al tejido social.

b) Crear el plan de mercadeo según características del entorno, datos estadísticos, y las oportunidades de mercado previamente identificadas, apoyados en la lengua inglesa para entender la terminología de marketing.

Competencias y Resultados de aprendizaje:

Competencia: PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y RESPONSABILIDAD DE LAS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA ORGANIZACIÓN
Resultado de aprendizaje: Formular el proyecto productivo y/o plan de negocios teniendo en cuenta la metodología adoptada, las normas y la legislación vigente, para la organización y el inversionista.

Competencia: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LAS NATURALEZA EN EL CONTEXTO LABORAL Y SOCIAL.
Resultado de aprendizaje: Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertiv

criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.

Resultado de aprendizaje: Generar hábitos saludables en su estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.
Resultado de aprendizaje: Desarrollar permanentemente las habilidades psicomotrices y de pensamiento en la ejecución de los procesos de aprendizaje.
Resultado de aprendizaje: Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.

Competencia: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
Resultado de aprendizaje: Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios.

Competencia: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA
Resultado de aprendizaje: Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que indiquen oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.
Resultado de aprendizaje: Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un período de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.
Resultado de aprendizaje: Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización.

Competencia: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
Resultado de aprendizaje: Buscar de manera sistemática información específica y detallada en escritos en inglés, más estructurados y con mayor contenido técnico.
Resultado de aprendizaje: Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.
Resultado de aprendizaje: Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos

Duración de la guía (en horas): Total horas**: 320** (192 horas directas – 128 horas indirectas)
Fecha inicio: Febrero 4/2021, **Fecha fin:** Abril 3/2021

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz,



https://n9.cl/h26di

"En la Economía Naranja hay una oportunidad infinita para crear empleos dignos y desarrollo sostenible necesarios para 107 millones de jóvenes en Latinoamérica y el Caribe" – Banco Interamericano de Desarrollo. Materializar las ideas de negocio en el marco de la economía naranja, es fortalecer y conservar el patrimonio cultural de manera rentable, generando empleo a través de empresas sostenibles y consolidadas, que nacen con bases sólidas y sustentadas frente a las necesidades del cliente y el sector productivo, haciendo necesario la formulación de un plan a seguir para minimizar los riesgos de fracaso. Es importante destacar, que uno de los principales objetivos de un Plan de Negocio es aportar información que permita conocer si un proyecto a parte de parecer una idea atractiva es también financieramente viable y asumible.

En la presente Guía de Aprendizaje, asumirá el reto de "Formular el proyecto productivo y/o plan de negocio del emprendimiento basado en los preceptos de la economía naranja", consolidando las estrategias definidas en las fases anteriores de la idea de emprendimiento, bajo la estructura del Plan de Negocios del Fondo Emprender, integrando criterios ambientales, humanos, de SST, y responsabilidad social que aporten al tejido social. Vinculando de igual manera, el componente mercadológico, determinando las características del entorno, datos estadísticos, y las oportunidades de mercado previamente identificadas, apoyados en la lengua inglesa para entender la terminología de marketing.

Lo invitamos a desarrollar cada una de las actividades de aprendizaje, participando de manera activa y colaborativa, revisando los materiales de apoyo compartidos por el equipo ejecutor y actualizando las evidencias en el portafolio.

Ustedes futuros Gestores empresariales, son la esencia del cambio en cada uno de los emprendimientos que están ideando y soñando en conjunto con sus compañeros.

"Algunas personas quieren que algo ocurra, otras sueñan con que pasará, otras hacen que suceda" *Michael Jordán*

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDAD DE REFLEXIÓN INICIAL

Estimado aprendiz,

Lo invitamos a participar de la actividad de reflexión inicial, desarróllela de manera individual y visualice el siguiente video ***¿Por qué es importante contar con un plan de negocio en tu empresa? INTERECONOMIA TV – Entrevista a Fran Tenorio. Experto en 'coaching para emprendedores'.***



https://www.youtube.com/watch?v=O-zA03aNQZ0&ab_channel=Intereconomiatube

Una vez visualizado el video, reflexione desde su óptica empresarial y de respuesta a los siguientes interrogantes:

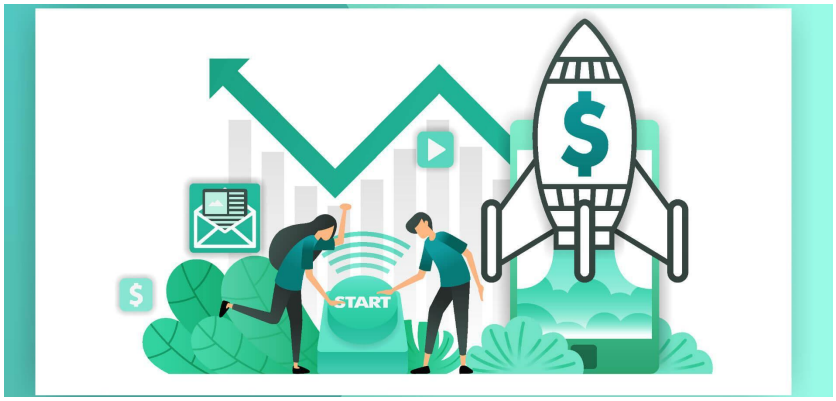
- ¿Qué es un plan de negocio o un 'business plan? ¿Es clave para liderar nuestro proyecto empresarial?
- ¿Cuál cree que sean los factores de éxito en el desarrollo de un Plan de negocio?
- Teniendo en cuenta los conocimientos previos y la trayectoria adquirida durante la formación. Argumente el siguiente párrafo:

> "***El problema es que muy pocas empresas tienen una proposición de valor o no saben mostrarla al público. De nuevo, este error viene marcado por las prisas y falta de planificación del empresario. Algo que puede resolverse fácilmente con un buen plan de negocio" Holded Team***

De acuerdo con los razonamientos que se realizaron con el desarrollo de la actividad, participe del **Foro "Formulando el Proyecto productivo en el marco de la economía naranja",** liderado por el Instructor y comparta el desarrollo de la actividad, permitiendo enriquecer los argumentos obtenidos.

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE.

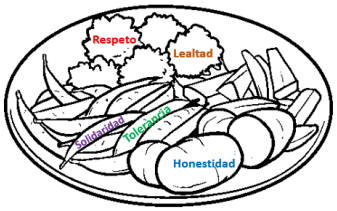
Con la finalidad de identificar los conocimientos previos y requeridos para asumir el reto de la presente fase, que responde al fortalecimiento de las áreas administrativas y comerciales a través de la formulación del "Proyecto productivo y/o plan de negocio del emprendimiento basado en los preceptos de la economía naranja". Lo invitamos a participar de la actividad lúdica **"Analogía de saberes"**.



https://n9.cl/9pkn

Para iniciar esta actividad, de manera individual elabore un dibujo que permita representar de manera creativa el concepto que tiene sobre ***¿Qué es un Plan de negocio?*** Y ***¿Cuáles considera que son los componentes que lo conforman?*** Para realizar esta actividad, tome como ejemplo lo siguiente:

Los valores son como un plato de comida, donde cada ingrediente o valor que consumes o apersonas en tu vida, te hace más fuerte y más saludable para la sociedad. Estos ingredientes o valores son el respeto, lealtad, honestidad; etc.



Finalmente comparta el resultado de la actividad en el espacio compartido "Padlet", visualice los trabajos de los aprendices del grupo Tecnología en Gestión empresatrial, realice comentarios y puntue el trabajo realizado de sus compañeros.

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN).

Actividad de aprendizaje: Estructurar el proyecto productivo, integrando criterios ambientales, humanos, de SST, y responsabilidad social que aporten al tejido social.

ACTIVIDAD 3.3.1 FORMULANDO EL PROYECTO PRODUCTIVO



http://www.pascualparada.com/guia-rapida-para-la-elaboracion-del-plan-de-negocio/

Como dice el emprendedor Nolan Bushnell, fundador de Atari, y uno de los pioneros de la industria de los videojuegos, ***"El ingrediente más importante es levantarte y hacer algo. Así de simple. Muchas personas tienen ideas, pero solo algunas deciden hacer algo hoy. No mañana. No la siguiente semana. Sino hoy. El verdadero emprendedor actúa en lugar de soñar".***

Estimado aprendiz, respondiendo a la frase anterior, es momento de realizar el Plan de Negocios que permitirá materializar las ideas emprendedoras en el marco d ela economía naranja. Recordemos que el plan de negocios es la carta de navegación de una empresa, que contiene la ruta general de la estructura empresarial. De acuerdo con el módulo Ser Empresario del SENA, la finalidad del plan de negocios es evaluar todos sus pros y sus contras, es hacer inicialmente la empresa en el papel, para disminuir los riesgos de fracaso, buscar la optimización en el uso de los recursos y lograr la mejor rentabilidad posible.

https://www.entrepreneur.com/article/269219

Con base en la información y propuesta realizada en la fase de planeación sobre ideas de negocio bajo la dinámica de economía naranja, se requiere que estructuren el documento con el proyecto productivo, contemplado la respuesta a cada uno de los interrogantes planteados en la imagen.



¿Qué queremos hacer?	El proyecto será social o productivo
¿Por qué lo queremos hacer?	Antecedentes y justificativo
¿Para qué lo queremos hacer?	Objetivo general y específicos
¿Cuánto queremos hacer?	Componentes
¿Dónde lo vamos a hacer?	En dónde está ubicado el proyecto
¿Cómo lo vamos a hacer?	Actividades que vamos a realizar
¿Cuándo lo vamos a hacer?	Calendario o cronograma
¿A quiénes va dirigido?	Los beneficiarios directos e indirectos
¿Quiénes lo van a hacer?	Recursos humanos propios o contratados
¿Con qué lo vamos a hacer?	Recursos materiales, técnicos y económicos
¿Quién nos puede apoyar?	Gobierno, Municipios, Consejos, ONG´s



El libro PLANES DE NEGOCIO, del autor Nicolás Quaranta, lo encontrarán en la Biblioteca virtual SENA, base de datos e-libro

En cada una de sus 7 unidades les brindará información sobre la planeación, tipos de proyecto, proceso de mercadeo y valor diferenciador.

Durante el desarrollo de la formación se harán revisiones y orientaciones pertinentes para el avance en la construcción del proyecto productivo.

Competencia: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
RAP: Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios.

ACTIVIDAD 3.3.2 ÉTICA

LA COMUNICACIÓN ASERTIVA COMO EJE CENTRAL DE NUESTO ÉXITO LABORAL Y PERSONAL

La comunicación es sin duda alguna el eje central de la socialización humana, tan importante para el éxito en todos los ámbitos en los cuales el hombre se desenvuelve, que la OMS, la ha nombrado como una de las 10 habilidades esenciales para la vida.

Por tal razón usted como aprendiz SENA está llamado a evaluar y mejorar su comunicación haciendo que su estilo comunicativo sea asertivo con el propósito de ser un aprendiz éxito en todos los roles que asuma en su vida cotidiana (Laboral, social, etc.).

Por tal razón lo invito a participar crítica y constructivamente en la socialización sobre comunicación asertiva que realizara su instructora de ética, luego de aclarar sus dudas al respecto lo invito a realizar el test “Usted es asertivo” el cual encontrara en material de apoyo. Luego de realizar y evaluar personalmente los resultados obtenidos socialice de manera voluntaria sus resultados en videoconferencia con sus compañeros de formación, posterior a ello realice un análisis de su socialización a través de la herramienta denominada la “ventana de Johari” la cual le permitirá revisar el proceso de interacción humana explorando como fluye la comunicación entre los protagonistas y así mejorar la comunicación interpersonal. Para ello lea el documento proporcionado por su instructora de ética “La ventana de Johari” y consúltele sus dudas al respecto a la vez que participe de la socialización que de ella realizara. Para elabora con éxito el ejercicio debe hacer uso de encuesta proporcionada en material de apoyo.



https://www.google.com/search?q=COMUNICACION+ASERTIVA&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwjNkMLgmO3oAhUrh-AKHYlpDugQ_AUoAXoECA0QAw&biw=1366&bih=657#imgrc=



https://www.google.com/search?q=EMPATIA&tbm=isch&ved=2ahUKEwjnhrHimO3oAhULh1MKHfKA6oQ2-cCegQIABAA&oq=EMPATIA&gs_lcp=CgNpbWcQAzIECAAQGzIECAAQGzIECAAQGzIECAAQGzICCAAyAggAMgIIADICCAAyAggAOgQIABCDATo AQEzoGCAAQHhATOggIABAIEB4QEzoECAAQHjoGCAAQBRAeOgYIABAIEB46BAgAEBhQ3swMWIb0DGCJ-QxoDnAAeASAAewDIAG3KJIBCjAuMIEuNC4xLjGYAQCgAQGqAQtnd3Mtd2l6LWIZ7ABAA&sclient=img&ei=nHCYXqfID4uOzgL5IY3QCg&bih=657&biw=1366 =pfb6kgIQushGvM

La evidencia a entregar es la elaboración del ejercicio “La ventana de Johari” en documento de Word, complementada con un análisis de su comunicación en los roles en los cuales se desenvuelva en este momento, aproveche la cuarentena para preguntar a su familia sobre su estilo de comunicación y complementa el ejercicio. Luego de conocer los resultados de su análisis, elabore un plan de mejoramiento que contenga acciones de mejora a m plazo en todos los planos (forma grupo de amigos, laboral).

Para terminar, realice la lectura de los derechos asertivos la cual encontrara en material de apoyo y realice 3 conclusiones al respecto, anéxelas al trabajo que entregara como evidencia.

La evidencia a entregar se subirá al drive de evidencias y se socializará en plenaria con sus compañeros de formación.

Competencia: *PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LAS NATURALEZA EN EL CONTEXTO LABORAL Y SOCIAL.*
RAP: *Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.*

ACTIVIDAD 3.3.3 SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO



Esta foto de Autor desconocido está bajo licencia CC BY-NC-ND

Al interior de cada empresa se deben nombrar los comités como parte de apoyo en lo relacionado con el sistema de gestión en Seguridad y salud en el trabajo, en esta fase se tendrá presente la aplicación de la resolución 2013 de 1986 (Copasst), la ley 1010 de 2006 (Acoso Laboral) resolución 652 y 1356 de 2012 Comité de Convivencia laboral y la conformación de las brigadas de emergencia.

Actividad Numero 1: Los aprendices en grupos de tres personas, simularán la conformación de cada uno de los comités de acuerdo a los parámetros e indicaciones socializadas por la instructora.

Actividad Número 2: El mismo grupo de aprendices y con los mismos temas realizarán un informe en Word, donde indiquen el funcionamiento de cada comité.

Por último se realizará un cuestionario evaluativo con los contenidos vistos en el numeral 1 y 2 de 12 preguntas de selección múltiple.

Competencia: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LAS NATURALEZA EN EL CONTEXTO LABORAL Y SOCIAL.
RAP: Generar hábitos saludables en su estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.

ACTIVIDAD 3.3.4 CULTURA FÍSICA

Frecuencia cardíaca y su relación con el ejercicio

La frecuencia cardíaca en el entrenamiento es un factor determinante a la hora de conocer la intensidad en la sesión de ejercicio. Las zonas donde se ubica nos permite conocer los beneficios a nivel cardiovascular. Para la presente actividad vamos a aprender los puntos anatómicos para tomarla y conocer su comportamiento durante una rutina propuesta por el instructor. Se tomará en los siguientes momentos:



- Antes de iniciar y al finalizar el calentamiento.
- Antes y después de cada ronda de ejercicios.
- Al finalizar la vuelta a la calma.

Competencia: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LAS NATURALEZA EN EL CONTEXTO LABORAL Y SOCIAL.
RAP: Desarrollar permanentemente las habilidades psicomotrices y de pensamiento en la ejecución de los procesos de aprendizaje.

ACTIVIDAD 3.3.5 GESTIÓN AMBIENTAL

Competencia: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LAS NATURALEZA EN EL CONTEXTO LABORAL Y SOCIAL.
RAP: Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.

Actividad de aprendizaje: Crear el plan de mercadeo según características del entorno, datos estadísticos, y las oportunidades de mercado previamente identificadas, apoyados en la lengua inglesa para entender la terminología de marketing.

ACTIVIDAD 3.3.6 GESTIÓN DE MERCADOS



Actividad virtual: investigación de mercados

Desde el área de mercadeo vamos a continuar con el desarrollo de competencias en investigación enfocadas a nuestra área, lo cual nos permitirá reconocer las necesidades del entorno, apostándole a nuevas ideas de negocio y minimizar los riesgos propios del desarrollo de la actividad comercial.

1. Por lo anterior vamos a revisar detenidamente los siguientes conceptos:

   - **Identificación de necesidades:** reconocer las problemáticas latentes del sector próximo o entorno que nos rodea; estas pueden ser observables o generadas; las anteriores nos abren un panorama para crear ideas de negocio que satisfagan algunas de las identificadas.

   - **Posibles soluciones:** brindar distintas posibilidades que faciliten la resolución de la necesidad o problemática identificada. Es importante tener presente desde el área de mercadeo, se debe utilizar todo el ingenio creativo e innovador para crear productos (bienes o servicios) que satisfagan estas necesidades, soluciones las problemáticas y sobre todo, que generen dinero de retorno (ventas).

   - **Priorización de problemáticas:** reconocer las causas y efectos de cada la gobernabilidad que se tiene frente a cada problemática, con el fin de identificar las que están a nuestro alcance y con las cuales podríamos continuar el proceso de investigación de mercado para proyectar posibles soluciones.

- **Revisión de históricos:** buscar en fuentes fiables y autorizadas de consulta información relacionada con las necesidades observadas o generadas identificadas en el sector; lo anterior permitirá conocer la historia como punto de partida para la investigación.

- **Segmentación de mercados:** determinar la población objeto de estudio pertinente para la realización de la investigación de mercado actual; para lo cual, se debe fragmentar ese universo en varios apartados pequeños que faciliten su reconocimiento, estos son denominados segmentos. Finalmente, a esta muestra poblacional, se le desarrolla todo el estudio de mercado.

- **Diseño de instrumento de recopilación de datos:** elaborar encuestas que permitan la recopilación de la información necesaria de los actores del entorno que se requieren para la investigación de mercados.

- **Análisis de datos:** tabular, graficar y analizar los resultados obtenidos en la investigación de mercados, en pro de generar las conclusiones y recomendaciones pertinentes del estudio.

- **Creación de estrategias de mercado:** diseñar estrategias que promuevan el cumplimiento de los indicadores comerciales planteados por la institución, satisfaciendo las necesidades evidenciadas.

Contacto tutor y disponibilidad de tiempos: el contacto con el instructor para aclaración de dudas se hará exclusivamente de la siguiente manera:

- **Vía:** WhatsApp al celular 3116019196, **Días de atención:** de lunes a viernes, **Horarios de atención:** de 08:00 am a 12:00 m. y de 02:00 pm a 06:00 pm.
  Videoconferencias: estar atentos a la programación *(si por algún motivo no pueden asistir a la videoconferencia en tiempo real, pueden revisar en contenido de la sesión en la grabación de la misma).*

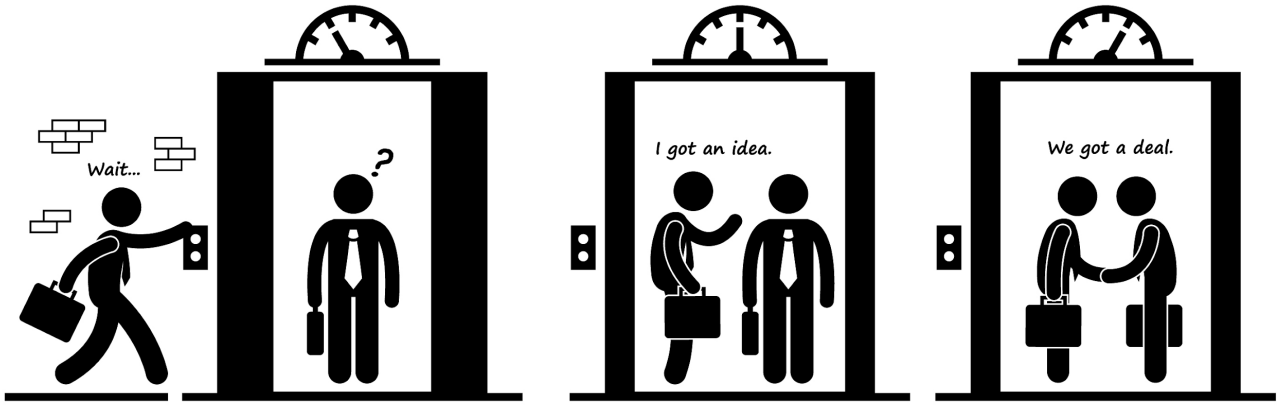
Competencia: *Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.*
RAP: *Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que indiquen oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.*
RAP: *Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un período de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.*
RAP: *Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización.*

ACTIVIDAD 3.3.7 INGLÉS

Competencia: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
RAP: Buscar de manera sistemática información específica y detallada en escritos en inglés, mas estructurados y con mayor contenido técnico.

RAP: Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.
RAP: Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos

3.4 TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO



Aprendices, una vez se tenga construido el proyecto productivo a través de la técnica ELEVATOR PITCH, presente la propuesta de su equipo de trabajo, ante los clientes y/o futuros inversionistas.

Recuerden que el objetivo es posicionar la empresa y el producto y tendrán para esto máximo 2 minutos con un contenido de 150 a 250 palabras.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de Producto: Elaboración de herramienta de conocimiento personal, denominada la ventana de johari.	Establece procesos comunicativos asertivos que posibilitan la convivencia en los contextos social y productivo de acuerdo con las competencias ciudadanas. Establece acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados orientados hacia la resolución de problemas según normas y protocolos institucionales. Se comunica fácilmente con los miembros de la comunidad educativa según protocolos y normas de convivencia institucional.	**Técnica de Evaluación:** Valoración de producto. **Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo producto.
Evidencia: **de Producto** Elaboración de Informe escrito. **Evidencia:** **de Desempeño** Socialización del informe. **Evidencia:** **de Conocimiento** Aplicación de cuestionario evaluativo de los temas vistos en la fase.	Generar hábitos saludables en su estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.	**Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo producto **Técnica de Evaluación:** Valoración de producto **Técnica de Evaluación:** Observación directa **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo de desempeño **Técnica de Evaluación:** Formulación de preguntas **Instrumento de Evaluación:** Cuestionario.
Evidencia de Producto: Informe con plan de acción en mercadeo básico.	- elabora el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadólogicas y de planeación de acuerdo con	

	los objetivos fijados por la empresa. - define el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, los objetivos y recursos de la empresa. - determina los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización. - diseña las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización.	**Técnica de Evaluación:** Valoración de Producto. **Instrumento de Evaluación:** Lista de Chequeo de producto.
Evidencia de Producto: Documento la formulación del proyecto productivo.	investiga con objetividad el mercado de acuerdo con las idea de negocio las técnicas, y la misión de la organización. - calcula e interpreta con objetividad ética y diligencia los indicadores de rentabilidad financiera de acuerdo con el proyecto de inversión y/o el plan de negocio - presenta con responsabilidad la evaluación social del proyecto y/o plan de negocios teniendo en cuenta el tipo de empresa, y las normas técnicas. - aplica con diligencia las herramientas contables y financieras, para el análisis de	**Técnica de Evaluación:** Valoración de Producto. **Instrumento de Evaluación:** Lista de Chequeo de producto.

	las decisiones en la formulación y evaluación de los proyectos y procesos de gestión. - aplica con objetividad el direccionamiento estratégico de la organización, a los procesos de simulación en la toma de decisiones, en la organización. - elabora con diligencia el estudio técnico de un proyecto (plan de negocio) en función de las variables: producción, mercado, localización, tamaño e ingeniería, teniendo en cuenta la metodología, las técnicas y la tecnología en software disponible. identifica con objetividad el proyecto empresarial en un mercado de acuerdo con los criterios de rentabilidad, y el tipo de empresa. - identifica con responsabilidad las oportunidades y variables del mercado de acuerdo con las necesidades del cliente, los productos y servicios que oferta la organización.	
Evidencia de producto: Informe con evidencias	Aplica técnicas y procedimientos orientados al perfeccionamiento de la psicomotricidad frente a los requerimientos de su desempeño laboral.	**Técnica de Evaluación:** Valoración de Producto. **Instrumento de Evaluación:** Lista de Chequeo de producto.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Asignación de recursos: Distribución de los diferentes recursos disponibles entre las diferentes actividades del proyecto. La asignación de recursos tiene como finalidad conseguir el uso más eficiente posible de los recursos existentes, que siempre son limitados.

Beneficiario: Colectivo de personas u organizaciones que recibe mejoras en su funcionamiento, calidad de vida o entorno gracias a la realización del proyecto.

Cofinanciación: Financiación de un proyecto por parte de varias organizaciones. Los proyectos cofinanciados por la Unión Europea suelen exigir un determinado porcentaje de ella por parte de sus socios.

Coste: Conversión a unidades monetarias de todos los recursos empleados para la realización del proyecto.

Diagrama de Gantt: Representación gráfica de las actividades que componen el proyecto. En la dimensión vertical se relacionan las actividades (una por línea) y en la dimensión horizontal el tiempo de realización. El diagrama de Gantt debe recoger las fechas previstas de inicio y final de cada actividad. Se trata de una de las descripciones de actividades de proyecto de uso más frecuente y de más fácil comprensión. Asimismo es un instrumento de gran utilidad para controlar la evolución del proyecto.

Estudio de viabilidad: Estudio previo sobre las características técnicas, económicas y financieras del proyecto a fin de determinar las posibilidades de realización y éxito del mismo.

Indicadores: Datos operativos extraídos a partir de los objetivos y resultados que pretenden cuantificar y mostrar el impacto que el proyecto está teniendo en sus diferentes aspectos (beneficiarios, calidad, cantidad, tiempo, etcétera)

Know-how: (Savoir faire) Anglicismo de uso común que se refiere al conocimiento y habilidades necesarias para la realización de un proyecto. El know-how generalmente se adquiere a través de la experiencia y la realización de tareas similares.

Ruta crítica: Conjunto de actividades que se deben completar en un proyecto para que pueda finalizar en el tiempo previsto. Todas las actividades incluidas en la ruta crítica son asimismo críticas. Cualquier retraso en una de ellas afecta a la fecha de finalización.

Viabilidad: Probabilidad que tiene un proyecto de aportar un nivel aceptable de beneficios a sus destinatarios una vez finalizada la ayuda comunitaria.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

BIBLIOTECA VIRTUAL

BASE DE DATOS

Quaranta, N. (2020). Planes de negocio. Editorial Universidad Adventista del Plata. https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/ereader/senavirtual/130238?page=59

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Paola Velásquez Rivera**	**Instructor**	**Académica**	**Abril 2021**
	Jorge Alberto González Alarcón	**Instructor**	**Académica**	**Abril 2021**
	Ludibia Castaño Idarraga	**Instructor**	**Académica**	**Abril 2021**
	Edwin Giraldo	**Instructor**	**Académica**	**Abril 2021**
	Luis Fernando Osorio	**Instructor**	**Académica**	**Abril 2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					