GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

Fecha de Elaboración	17/08/2021
Denominación del Programa de Formación	EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL
Código y versión del Programa	51360069 - Versión 1
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**SELENE KARINA ROMERO ZÚÑIGA** — **REGIONAL GUAJIRA - CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA** **DIANA CARRILLO PÉREZ** — **REGIONAL GUAJIRA - CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
		210601902 - GESTIONAR Y PROMOVER EL APROVECHAMIENTO DEL ENTORNO LOCAL DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS AMBIENTALES Y PROYECCIONES CULTURALES Y ECONÓMICAS DE LA COMUNIDAD	448050 - FORMULAR UN PROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS	1. Cultura y emprendimiento cultural y creativo: generalidades.	32	8	Discusión Guiada. Mapa mental, Taller, Línea de tiempo Inventario Activos Culturales.					**DE CONOCIMIENTO:** *Responde preguntas sobre la cultura y componentes culturales del entorno. *Reflexiona en lo propio para proponer idea de negocio que incida en el fortalecimiento de la identidad cultural y el sentido de pertenencia al entorno. Esboza la idea de negocio e	
				2. Ideas de negocio y sectores culturales en la estructuración de unidades productivas desde habilidades artística, culturales artesanales y sociales para el beneficio de emprendedores y el entorno.	32	8	Taller. Mapa mental. Discusión Guiada						

		291101053 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.	448054 - ANALIZAR EL MERCADO, DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.	3. Formación Humanística de emprendedores culturales y el reconocimiento de habilidades y saberes.	30	10	Taller: DOFA. Plan personal de desarrollo Plan de desarrollo empresarial.	Aula o salsón acondicionada con mesas y sillas, con buena iluminación y ventilación.	Pliego de papel. Resma de apel bond. Block de colores. Cartulinas. Marcadores. Crayons. Libretas. Documentos para el estudio. Plastilinas, Cinta pegante, Post-it. Lápiz, Lapicero. Tijeras.	SELENE KARINA ROMERO ZÚÑIGA	Presenta con objetividad los talleres, informes de análisis proyección de ideas de negocio, para construcción de modelos y planes de negocio con bienes y /o servicios culturales. Toma decisiones sobres sectores y subsectores culturales para realizar análisis y proyección del plan de negocio. Selecciona aliados estratégicos y alternativas para la capitalización de negocios. Presentación y organización de actividades como talleres y documentos escritos acorde a las instrucciones dadas. Presenta el esbozo del modelo y del plan den negocio de manera coherente y pertinente para la creación de una unidad productiva. Interactúa con los miembros del equipo de trabajo para exponer los contenidos de las actividades con claridad de conceptos.	identifica sectores y subsectores culturales. *Analiza habilidades y saberes propios para la proyección del modelo y plan de negocio.		
			448055 - VALORAR EL PLAN DE NEGOCIOS, DE ACUERDO CON INDICADORES DE ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.	4. Estructuración del modelo y plan de negocio.	32	8	Taller modelo de negocio CANVAS. Taller Plan Básico de Negocio					**DE DESEMPEÑO:** *Diligencia formatos de reconocimiento de sectores y subsectores de las industrias creativas y culturales. *Interactúa con los miembros del grupo y elabora la idea de negocio cultural, teniendo presente, la organización y la planeación. *Plantea estrategias para la comercialización de bienes y /o servicios, buscando un futuro compartido con alianzas estratégicas. *Diligencia formatos de Perfil del emprendedor, modelo y planes de negocio.		
			448056 - INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS ENTORNOS ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL, DE ACUERDO CON LA METODOLOGÍA DE FONDO EMPRENDER.											
			448057 - PLANTEAR ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA,	5. Reconocimiento de la normatividad como estrategia para fortalecer emprendimientos culturales y creativos.	32	8	Mapa mental. Discusión en equipos.					**DE PRODUCTO:**		
			448058 - ESTABLECER LAS CONDICIONES TÉCNICAS DE LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO A ELABORAR, DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DE INGENIERÍA DEL...											

		260101021 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	448050 - FORMULAR UN ROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PREVIAMENTE DEFINIDOS.	6. Fortalecimiento del plan de negocio: fuentes de financiamiento hacia el mejoramiento de la calidad de vida de los emprendedores y el entorno.	32	8	Taller Plan Básico de Negocios Taller identificación de fuentes de financiamento.					• Presentación de evidencia de actividades de aprendizajes. Socialización de Plan Básico de negocio.	
		260101021 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	448051 - FIJAR LOS PARÁMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE	Construir bases sólidas para la conformación de la unidad productiva.	32	8	Taller tropenbos Taller modelo de negocios Canvas (Integraado con instructor tecnico) Taller, Abanico construyendo mi empresa			Yojana Duran	Realiza procesos de negociacion de acuerdo con base en aspectos legales y eticos que beneficien las partes y las politicas de la organizacion. Prepara estrategias de presentacion de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.	**DE DESEMPEÑO:** Socializa con cada uno de los integrantes del grupo dando respuesta a lo relacionado con empresa. **DE PRODUCTO:** Entrega oportuna de la realidad de los costos de producción y cálculo de precio de ventas.	
			448053 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS Y USOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDO	Utilizar el registro de venta en la Unidad Productiva. Identificar el costo de Venta de los Productos.	32	8	Taller Costos de producción y cálculo de precio de venta. Manejo de registros contables, (registros de venta y registro diario)						