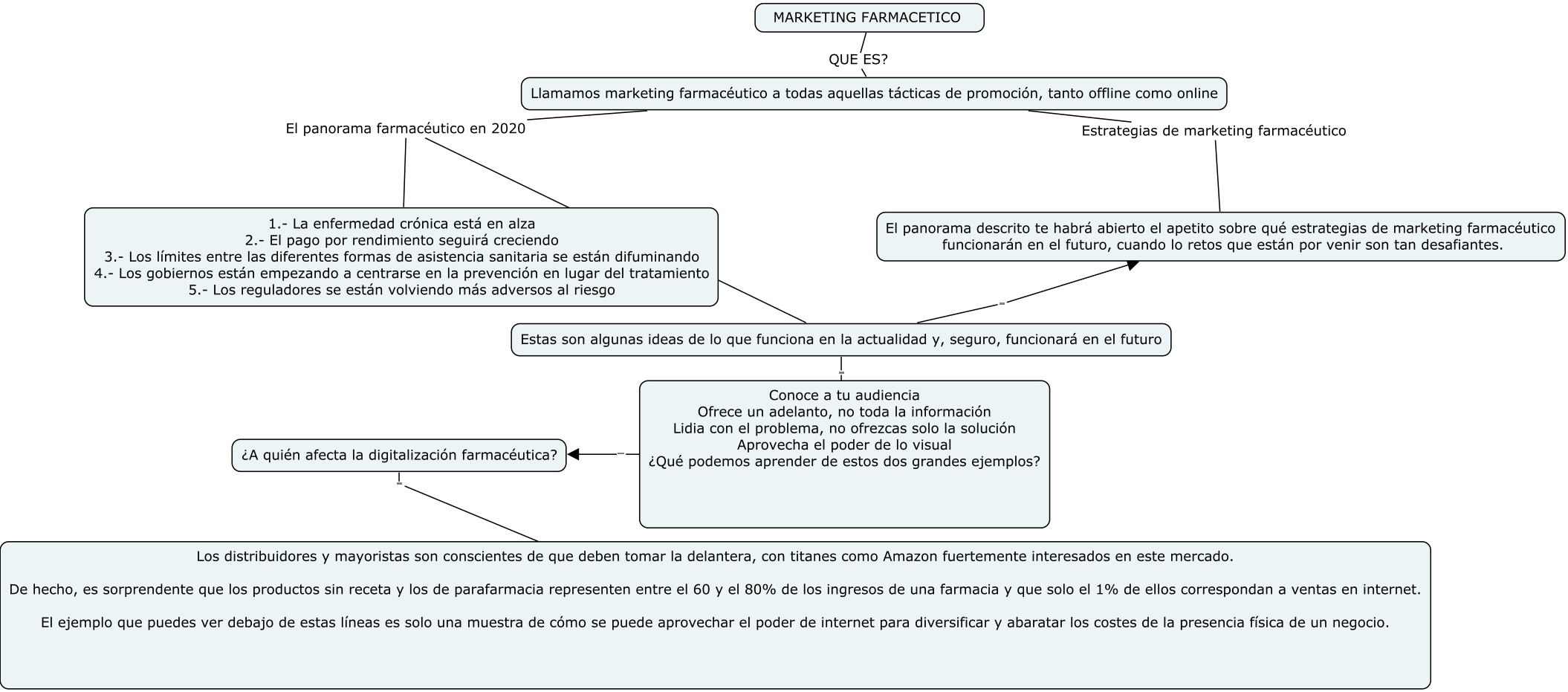

MARKETING FARMACETICO
QUE ES?
Llamamos marketing farmacéutico a todas aquellas tácticas de promoción, tanto offline como online
El panorama farmacéutico en 2020
Estrategias de marketing farmacéutico
1.- La enfermedad crónica está en alza
2.- El pago por rendimiento seguirá creciendo
3.- Los límites entre las diferentes formas de asistencia sanitaria se están difuminando
4.- Los gobiernos están empezando a centrarse en la prevención en lugar del tratamiento
5.- Los reguladores se están volviendo más adversos al riesgo
El panorama descrito te habrá abierto el apetito sobre qué estrategias de marketing farmacéutico funcionarán en el futuro, cuando lo retos que están por venir son tan desafiantes.
Estas son algunas ideas de lo que funciona en la actualidad y, seguro, funcionará en el futuro
Conoce a tu audiencia
Ofrece un adelanto, no toda la información
Lidia con el problema, no ofrezcas solo la solución
Aprovecha el poder de lo visual
¿Qué podemos aprender de estos dos grandes ejemplos?
¿A quién afecta la digitalización farmacéutica?
Los distribuidores y mayoristas son conscientes de que deben tomar la delantera, con titanes como Amazon fuertemente interesados en este mercado.
De hecho, es sorprendente que los productos sin receta y los de parafarmacia representen entre el 60 y el 80% de los ingresos de una farmacia y que solo el 1% de ellos correspondan a ventas en internet.
El ejemplo que puedes ver debajo de estas líneas es solo una muestra de cómo se puede aprovechar el poder de internet para diversificar y abaratar los costes de la presencia física de un negocio.

Esquema de marketing farmacéutico

Nombre de aprendiz:

Yuli Vanessa girón Anaya

Francy Rocío López

María Fernanda achipis Chagüendo

Marketing farmacéutico.

El objetivo es entregarle al consumidor un producto

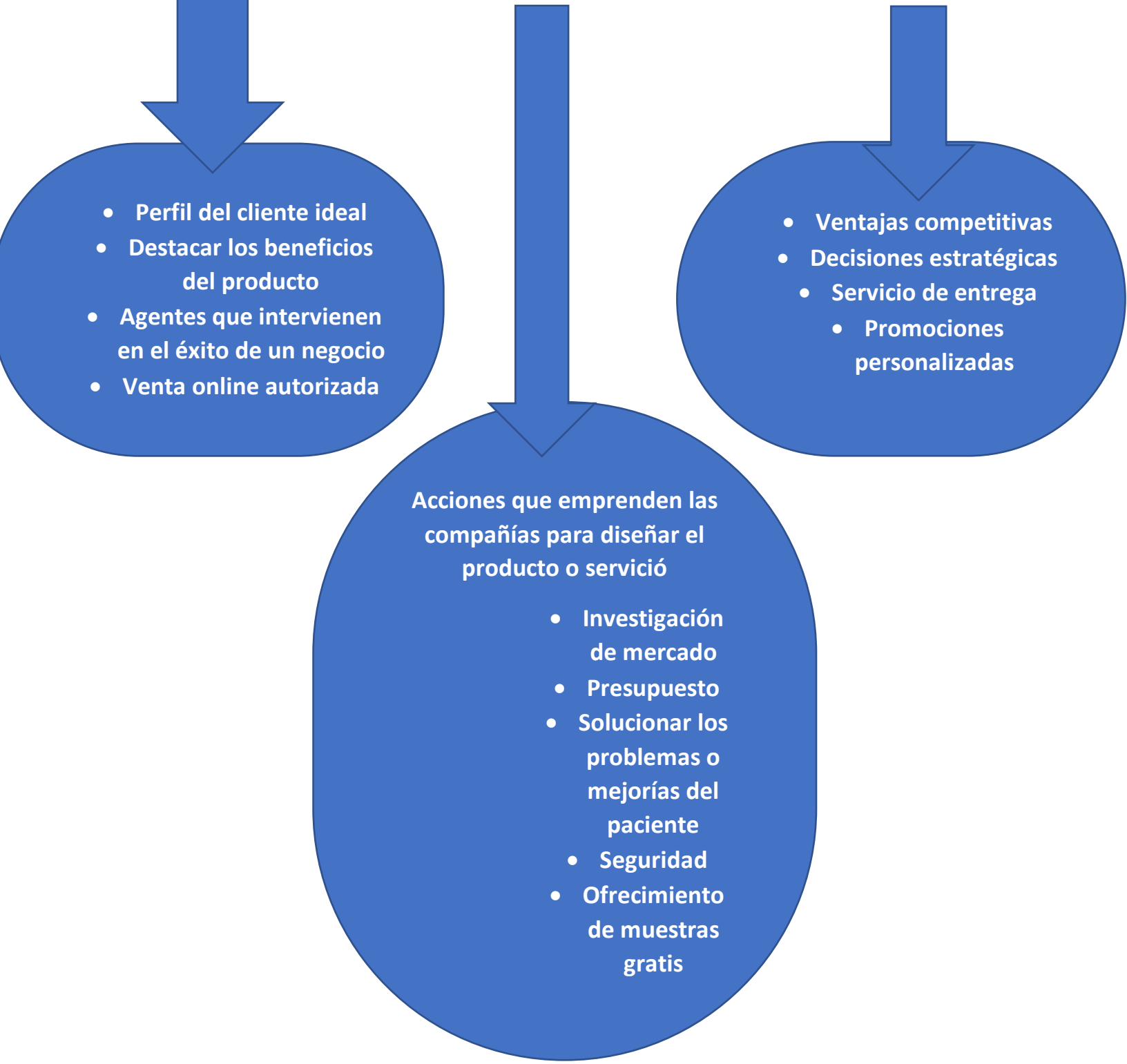
O servicio que resuelva su problema o satisfaga su necesidad. Para cumplir este objetivo se hacen distintas investigaciones de mercado y estudios para identificar la mejor solución para lo que busca el consumidor

Estrategias de mercado

Analizar los cambios del sector y modelo empresarial .

Tácticas de promoción de productos y servicios del sector

Implementar el valor agregado al producto


Perfil del cliente ideal
Destacar los beneficios del producto
Agentes que intervienen en el éxito de un negocio
Venta online autorizada
Acciones que emprenden las compañías para diseñar el producto o servició
Investigación de mercado
Presupuesto
Solucionar los problemas o mejorías del paciente
Seguridad
Ofrecimiento de muestras gratis
Ventajas competitivas
Decisiones estratégicas
Servicio de entrega
Promociones personalizadas

MARKETING FARMACÉUTICO

INSTRUCTORA: ANABELLY ALARCON

APRENDICES:

FANNY ESTELLA ASTUDILLO ZAPATA

JIBIA SHIRLEY MARIQUE MONTENEGRO

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

SENA

CENTRO COMERCIO Y SERVICIO

EL TAMBO CAUCA

2021

Escaneado con CamScanner

MARKETING FARMACEÚTICO

El Marketing farmacéutico es un conjunto de tecnicas y estrategias de promoción de productos y servicios

conocer a su audiencia: para asi mismo generar oportunidad de ventas para las empresas del sector.

claves para vender en internet: proporcionar seguridad, apoyo de marcas y consejos personalizados

Lo que sucede cuando el producto necesita explicación: Dar conceptos basicos y claros sobre el medicamento.

Digitalización de Marketing para farmacia: Buscar la estrategia digital que se necesita para mayor visibilidad de los productos.

Aprovechar el poder de lo visual: es importante se innovador en los productos que se sacaran a la venta

Objetivo de Marketing: Ganar lealtad de los consumidores y asi tener éxito y crecer en el mercado

A quienes afectaria la digitalización farmacéutica: a distribuidores y mayoristas.

Escaneado con CamScanner

Trasversal emprendimiento

Instructora: anabelly Alarcón Castellanos

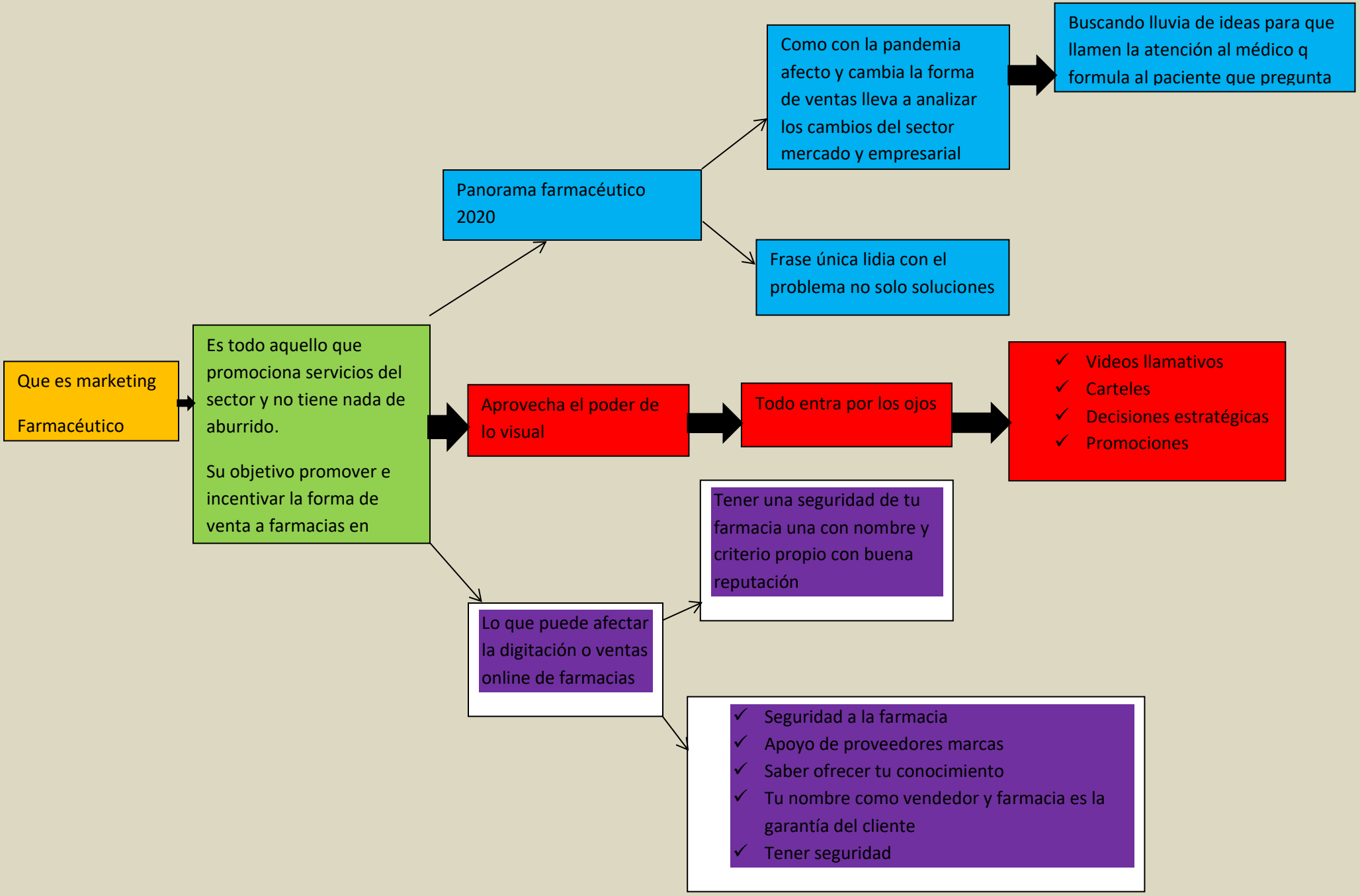
Aprendiz: María Del Mar Astaiza

Servicio nacional de aprendizaje Sena

Centro comercio y servicio regional cauca

Ficha 2248777

El tambo


Que es marketing
Farmacéutico
Es todo aquello que promociona servicios del sector y no tiene nada de aburrido.
Su objetivo promover e incentivar la forma de venta a farmacias en
Panorama farmacéutico 2020
Como con la pandemia afecto y cambia la forma de ventas lleva a analizar los cambios del sector mercado y empresarial
Buscando lluvia de ideas para que llamen la atención al médico q formula al paciente que pregunta
Frase única lidia con el problema no solo soluciones
Aprovecha el poder de lo visual
Todo entra por los ojos
✓ Videos llamativos
✓ Carteles
✓ Decisiones estratégicas
✓ Promociones
Lo que puede afectar la digitación o ventas online de farmacias
Tener una seguridad de tu farmacia una con nombre y criterio propio con buena reputación
✓ Seguridad a la farmacia
✓ Apoyo de proveedores marcas
✓ Saber ofrecer tu conocimiento
✓ Tu nombre como vendedor y farmacia es la garantía del cliente
✓ Tener seguridad

MARKETING FARMACEUTICO

Es el conjunto de estrategias llevadas acabo para generar oportunidades De ventas y ayuda a maximizar las ventas en las farmacias.

El panorama farmaceutico en el 2020

- La enfermedad cronica esta en alza. (se estan incrementando las enfermedades cronicas)
- El pago por rendimiento seguira creciendo.
- Los gobiernos estan empezando a centrarse en la prevencion.

Estrategias de marketing farmaceutico

- Conoce a tu audiencia
- Ofrece un ad[illegible]nto.
- Aprovecha el poder de lo visual.

Marketing digital para farmacias

- seguridad
- Apoyate en las marcas
- Ofrece consejo personalizado.

MARKETING FARMACEUTICO

Es el conjunto de estrategias llevadas acabo para generar oportunidades De ventas y ayuda a maximizar las ventas en las farmacias.

El panorama farmaceutico en el 2020

- La enfermedad cronica esta en alza. (se estan incrementando las enfermedades cronicas)
- El pago por rendimiento seguira creciendo.
- Los gobiernos estan empezando a centrarse en la prevencion.

Estrategias de marketing farmaceutico

- Conoce a tu audiencia
- Ofrece un ad[illegible]nto.
- Aprovecha el poder de lo visual.

Marketing digital para farmacias

- seguridad
- Apoyate en las marcas
- Ofrece consejo personalizado.

MARKETING FARMACÉUTICO

INSTRUCTORA: ANABELLY ALARCON

APRENDICES:

FANNY ESTELLA ASTUDILLO ZAPATA

JIBIA SHIRLEY MARIQUE MONTENEGRO

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

SENA

CENTRO COMERCIO Y SERVICIO

EL TAMBO CAUCA

2021

Escaneado con CamScanner

MARKETING FARMACEÚTICO

El Marketing farmacéutico es un conjunto de tecnicas y estrategias de promoción de productos y servicios

conocer a su audiencia: para asi mismo generar oportunidad de ventas para las empresas del sector.

claves para vender en internet: proporcionar seguridad, apoyo de marcas y consejos personalizados

Lo que sucede cuando el producto necesita explicación: Dar conceptos basicos y claros sobre el medicamento.

Digitalización de Marketing para farmacia: Buscar la estrategia digital que se necesita para mayor visibilidad de los productos.

Aprovechar el poder de lo visual: es importante se innovador en los productos que se sacaran a la venta

Objetivo de Marketing: Ganar lealtad de los consumidores y asi tener éxito y crecer en el mercado

A quienes afectaria la digitalización farmacéutica: a distribuidores y mayoristas.

Escaneado con CamScanner

Esquema de marketing farmacéutico

Nombre de aprendiz:

Yuli Vanessa girón Anaya

Francy Rocío López

María Fernanda achipis Chagüendo

Marketing farmacéutico.

El objetivo es entregarle al consumidor un producto

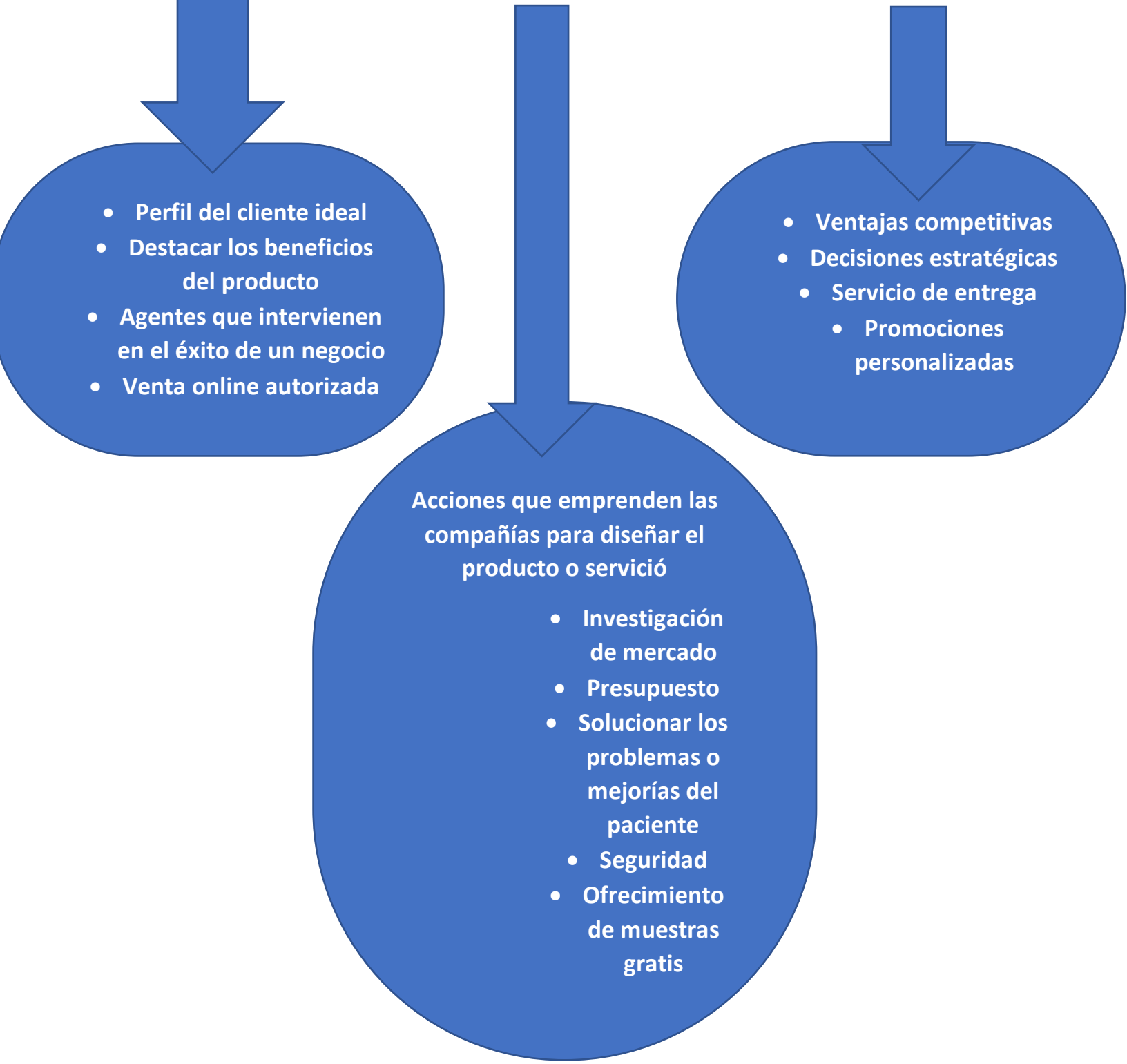
O servicio que resuelva su problema o satisfaga su necesidad. Para cumplir este objetivo se hacen distintas investigaciones de mercado y estudios para identificar la mejor solución para lo que busca el consumidor

Estrategias de mercado

Analizar los cambios del sector y modelo empresarial .

Tácticas de promoción de productos y servicios del sector

Implementar el valor agregado al producto


Perfil del cliente ideal
Destacar los beneficios del producto
Agentes que intervienen en el éxito de un negocio
Venta online autorizada
Acciones que emprenden las compañías para diseñar el producto o servició
Investigación de mercado
Presupuesto
Solucionar los problemas o mejorías del paciente
Seguridad
Ofrecimiento de muestras gratis
Ventajas competitivas
Decisiones estratégicas
Servicio de entrega
Promociones personalizadas

El panorama farmacéutico en 2020

Debido a la pandemia las farmacias droguerías no cerraron al contrario tuvieron incrementos en sus ventas, ya que la salud el lo mas primordial

La enfermedad crónica está en alza

Hay enfermedades crónicas las cuales requieren atención inmediata y que los productos farmacéuticos siempre estén a la mano, enfermedades tales como diabetes, hipertensión

El pago por rendimiento seguirá creciendo

Es de suma importancia que los servicios y productos farmacéuticos funcionen, sean eficientes

La crisis económica ha afectado muchos segmentos del mercado, incluso el de farmacias y de droguerías. Además de este problema, el aumento de la competencia ha forzado un cambio de actitud por parte de estos sectores.

Marketing farmacéutico

Ventas por internet
Es más seguro llega a la puerta de su casa, seguridad

Los reguladores se están volviendo más adversos al riesgo

Cada vez el mercado de farmacia llega un producto innovador

¿A quién afecta la digitalización farmacéutica?

El ejemplo que puedes ver debajo de estas líneas es solo una muestra de cómo se puede aprovechar el poder de internet para diversificar y abaratar los costes de la presencia física de un negocio.

EMPRENDIMIENTO MAPA CONCEPTUAL

PRESENTADO POR:

PAOLA CAICEDO

DORA MONTENEGRO

PRESENTADO A:

ANABELLY ALARCON

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

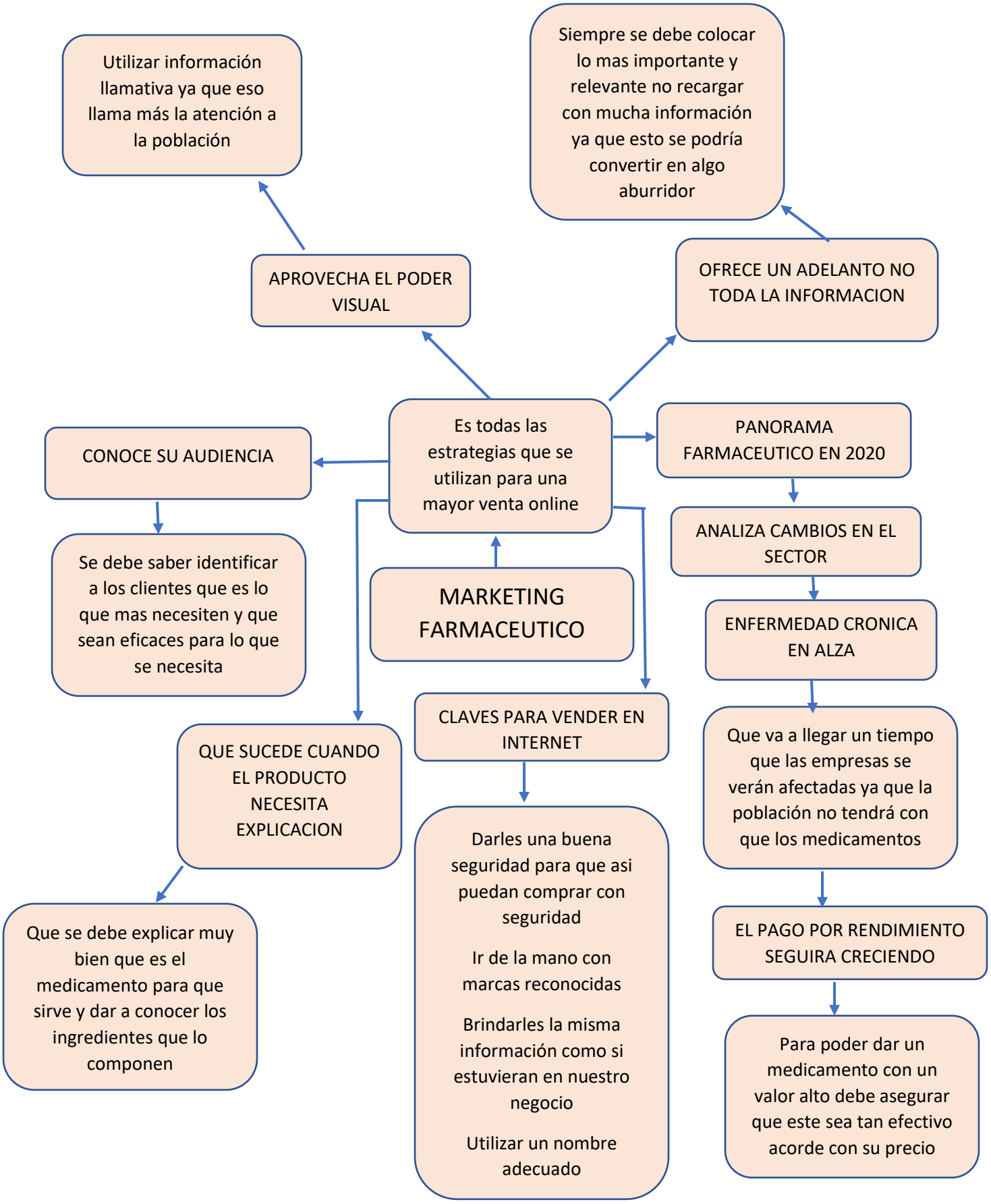
SENA

SERVICIOS FARMACEUTICOS

FICHA: 2248777

EL TAMBO

2021


MARKETING FARMACEUTICO
Es todas las estrategias que se utilizan para una mayor venta online
APROVECHA EL PODER VISUAL
Utilizar información llamativa ya que eso llama más la atención a la población
OFRECE UN ADELANTO NO TODA LA INFORMACION
Siempre se debe colocar lo mas importante y relevante no recargar con mucha información ya que esto se podría convertir en algo aburridor
CONOCE SU AUDIENCIA
Se debe saber identificar a los clientes que es lo que mas necesiten y que sean eficaces para lo que se necesita
PANORAMA FARMACEUTICO EN 2020
ANALIZA CAMBIOS EN EL SECTOR
ENFERMEDAD CRONICA EN ALZA
Que va a llegar un tiempo que las empresas se verán afectadas ya que la población no tendrá con que los medicamentos
EL PAGO POR RENDIMIENTO SEGUIRA CRECIENDO
Para poder dar un medicamento con un valor alto debe asegurar que este sea tan efectivo acorde con su precio
CLAVES PARA VENDER EN INTERNET
Darles una buena seguridad para que asi puedan comprar con seguridad
Ir de la mano con marcas reconocidas
Brindarles la misma información como si estuvieran en nuestro negocio
Utilizar un nombre adecuado
QUE SUCEDE CUANDO EL PRODUCTO NECESITA EXPLICACION
Que se debe explicar muy bien que es el medicamento para que sirve y dar a conocer los ingredientes que lo componen

EMPRENDIMIENTO MAPA CONCEPTUAL

PRESENTADO POR:

PAOLA CAICEDO

DORA MONTENEGRO

PRESENTADO A:

ANABELLY ALARCON

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

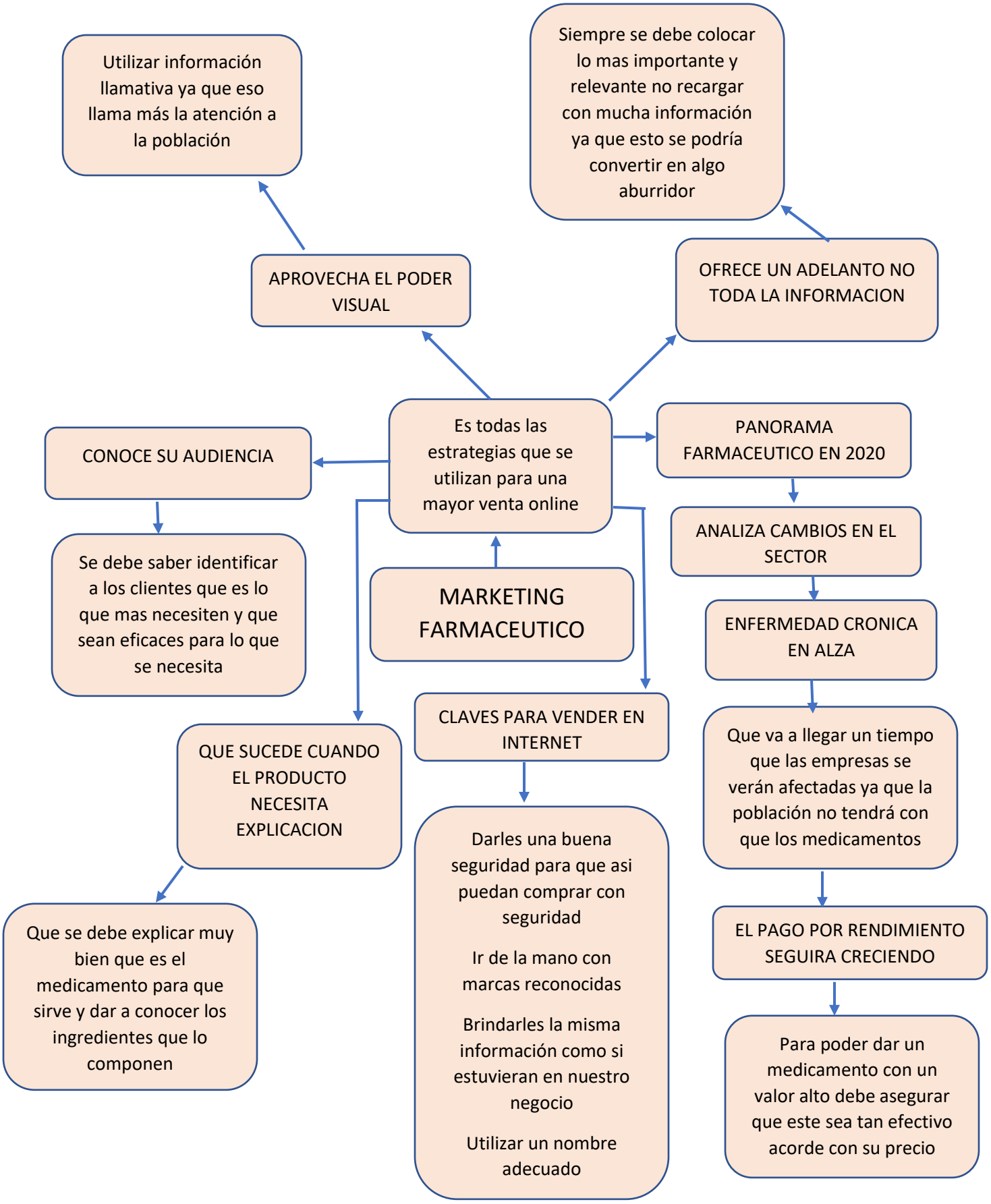
SENA

SERVICIOS FARMACEUTICOS

FICHA: 2248777

EL TAMBO

2021


MARKETING FARMACEUTICO
Es todas las estrategias que se utilizan para una mayor venta online
APROVECHA EL PODER VISUAL
Utilizar información llamativa ya que eso llama más la atención a la población
OFRECE UN ADELANTO NO TODA LA INFORMACION
Siempre se debe colocar lo mas importante y relevante no recargar con mucha información ya que esto se podría convertir en algo aburridor
CONOCE SU AUDIENCIA
Se debe saber identificar a los clientes que es lo que mas necesiten y que sean eficaces para lo que se necesita
PANORAMA FARMACEUTICO EN 2020
ANALIZA CAMBIOS EN EL SECTOR
ENFERMEDAD CRONICA EN ALZA
Que va a llegar un tiempo que las empresas se verán afectadas ya que la población no tendrá con que los medicamentos
EL PAGO POR RENDIMIENTO SEGUIRA CRECIENDO
Para poder dar un medicamento con un valor alto debe asegurar que este sea tan efectivo acorde con su precio
CLAVES PARA VENDER EN INTERNET
Darles una buena seguridad para que asi puedan comprar con seguridad
Ir de la mano con marcas reconocidas
Brindarles la misma información como si estuvieran en nuestro negocio
Utilizar un nombre adecuado
QUE SUCEDE CUANDO EL PRODUCTO NECESITA EXPLICACION
Que se debe explicar muy bien que es el medicamento para que sirve y dar a conocer los ingredientes que lo componen

EMPRENDIMIENTO MAPA CONCEPTUAL

PRESENTADO POR:

PAOLA CAICEDO

DORA MONTENEGRO

PRESENTADO A:

ANABELLY ALARCON

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

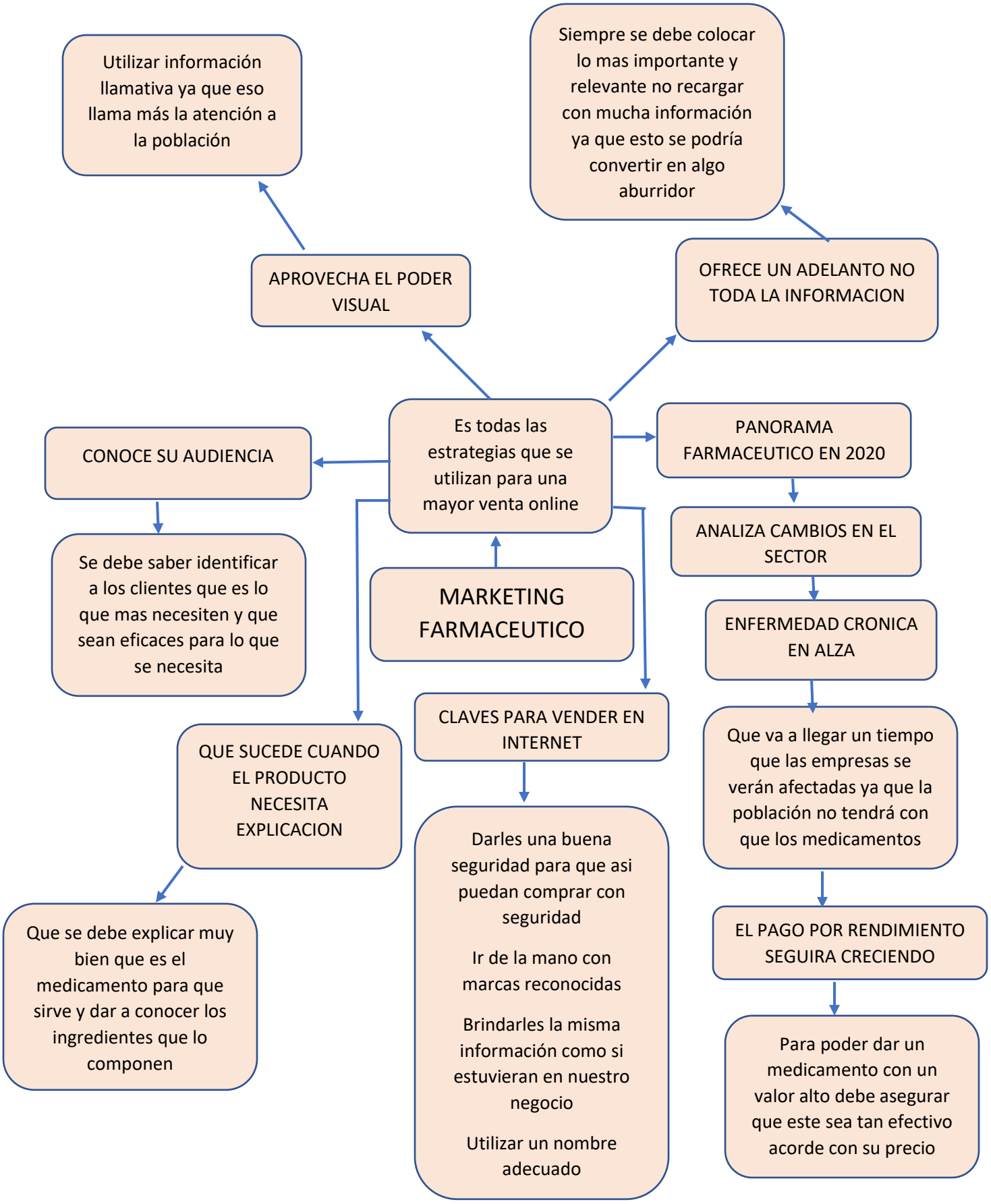
SENA

SERVICIOS FARMACEUTICOS

FICHA: 2248777

EL TAMBO

2021


MARKETING FARMACEUTICO
Es todas las estrategias que se utilizan para una mayor venta online
APROVECHA EL PODER VISUAL
Utilizar información llamativa ya que eso llama más la atención a la población
OFRECE UN ADELANTO NO TODA LA INFORMACION
Siempre se debe colocar lo mas importante y relevante no recargar con mucha información ya que esto se podría convertir en algo aburridor
CONOCE SU AUDIENCIA
Se debe saber identificar a los clientes que es lo que mas necesiten y que sean eficaces para lo que se necesita
PANORAMA FARMACEUTICO EN 2020
ANALIZA CAMBIOS EN EL SECTOR
ENFERMEDAD CRONICA EN ALZA
Que va a llegar un tiempo que las empresas se verán afectadas ya que la población no tendrá con que los medicamentos
EL PAGO POR RENDIMIENTO SEGUIRA CRECIENDO
Para poder dar un medicamento con un valor alto debe asegurar que este sea tan efectivo acorde con su precio
CLAVES PARA VENDER EN INTERNET
Darles una buena seguridad para que asi puedan comprar con seguridad
Ir de la mano con marcas reconocidas
Brindarles la misma información como si estuvieran en nuestro negocio
Utilizar un nombre adecuado
QUE SUCEDE CUANDO EL PRODUCTO NECESITA EXPLICACION
Que se debe explicar muy bien que es el medicamento para que sirve y dar a conocer los ingredientes que lo componen

MARKETING FARMACÉUTICO

Es el conjunto de estrategias llevadas acabo para generar oportunidades de ventas, y ayuda a maximizar las ventas en las farmacias.

EL PANORAMA FARMACÉUTICO EN 2020

1. la enfermedad crónica está en alza. Que se están incrementando las enfermedades crónicas

2. el pago por rendimiento seguirá creciendo. se debe tener calidad y precios y así se ajuste a presupuestos.

3. Los límites entre las diferentes formas de asistencia sanitaria se están difuminando. Sugieren estrategias ante las limitaciones para así llegar a los usuarios.

4. Los gobiernos se están empezando centrarse en la prevención en lugar del tratamiento. Se debe educar a la población que con la prevención se baja el nivel de mortandad.

5. Los reguladores se están volviendo más adversos al riesgo. Se ponen mas exigentes con los medicamentos y así evitar eventos adversos.

ESTRATEGIAS DE MARKETING

A. Conoce a tu audiencia. Es conocer muy bien el paciente para así blindar un buen producto.

B. ¿Qué sucede cuando el producto necesita explicación? Pues se debe conocer muy bien el producto para que sirve, su definición y su aplicación.

C. se ofrece un adelanto, no toda la información. Es tener paciencia y esperar que el cliente nos escuche con atención.

D. lidia con el problema, no ofrezca solo la solución. Se debe tener conocimiento de la enfermedad y sus complicaciones.

D. Aprovecha el poder de lo visual. todo lo que uno ve lo puede adquirir o se genera la intriga por probarlo.

Cuáles son las Claves para vender por internet

- Seguridad
- Apoyo en las marcas.
- Concejos personalizados.
- El nombre sea una garantía.
- Servicios electrónicos

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA

CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

REGIONAL CAUCA

TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS

FICHA: 2143079

COMPETENCIA:

EMPRENDIMIENTO

INSTRUCTOR:

ANABELLY ALARCON CASTELLANOS

APRENDICE:

ANA LUCIA SAMBONI

POPAYÁN-CAUCA

2021

PREGUNTAS

- ¿cuál es tu propósito o visión en la vida?

Mi propósito y visión en mi vida es primero que todo ser una buena mama y salir adelante ser alguien que tenga un desempeño alto y así ayudar a mi familia adelante y sacar adelante con todo mi esfuerzo.

- ¿No es una pregunta fácil de responder?

Pues no es tan fácil de responder porque hay muchas veces que las cosas no le van a salir bien, pero con esfuerzo y dedicación todo saldrá bien

- ¿Cómo te ves en 5 años?

En 5 años me veo siendo la mejor mama y también como una persona profesional con mi propio de negocio

- ¿Qué te gustaría ser y hacer?
  me gustaría ser una estilista profesional y hacer el mejor esfuerzo para lograrlo

- ¿Qué sabes hacer?

Pintar uñas, maquillarme, hacer manillas, entre otros…

- ¿Cuáles son tus talentos?

Manicure, maquillarme, hacer manillas.

- ¿Cómo te ves en dos años?

Me veo como una estilista

- ¿Qué te duele de tu entorno?

Pues prácticamente me duele pensar que siempre hago las cosas mal y el desanimo



Una vez hayas encontrado tu propósito, será más sencillo identificar las motivaciones que tienes para emprender. En los siguientes renglones, escribe tus motivaciones para emprender:

Mis motivaciones para empezar a emprender son las siguientes: Primero que todo mi familia la cual me impulsa, me brindan su apoyo y me dan muchos ánimos a seguir y como segundo pues quiero sobresalir y ser la mejor persona para así salir adelante y ayudar a todos mis seres queridos y pues con ello ayudar a las personas que necesiten de mí.

- ¿Cuáles son las necesidades o vacíos que has visto en tu barrio o vereda?

De donde vengo hay muchas necesidades tales como: un supermercado, salón de belleza, servicio de aseo, transporte, etc.

- ¿Qué te gustaría que existiera en tu barrio o vereda y que pudiera ser aprovechado?

Me gustaría que hubiera un salón de belleza ya que a este se le puede sacar mucho provecho por diferentes actividades que suelen realizarse.

- ¿Qué recursos de tu barrio o vereda pueden optimizarse y mejorar las condiciones actuales de la comunidad?

Las ayudas por parte del gobierno o actividades que sean desarrolladas por la misma comunidad

- ¿A qué se dedican las personas de tu comunidad?

En mi comunidad todas las personas se dedican a la agricultura

- ¿Qué producen?

Se producen toda la clase de alimentos tales como: papa, yuca, guineo, plátano, arracacha, ollucos entre otras cosas mas

- ¿se puede complementar o mejorar?

Dentro de mi comunidad se podría mejorar más, aumentando toda clase de emprendimientos ya que en este solo se enfocan en la agricultura.

Ahora que has encontrado tu propósito de emprendimiento, has analizado tu entorno y has identificado los retos que encontraste en tu exploración, vamos a definir cuál reto de tu entorno te llama más la atención. Describe el reto, necesidad o problemática que más te llama la atención de tu entorno y el cual te gustaría trabajar:

El reto que encontré en la exploración y el que me llamo más la atención es un salón de belleza, ya que en mi comunidad se hacen varios tipos de actividades y en muchas ocasiones a muchas personas se les dificulta no poderse hacer arreglos tales como ellos lo requieren entonces me gustaría trabajar en este emprendimiento



1. ¿Cuál es su nombre?

María Eugenia Pérez Alvarado

2. ¿Qué edad tiene?

__17__

3. ¿Qué dicho o frase lo representa?

___el arte es la representación concreta de nuestros sentimientos___

4. ¿Cuál es su nivel educativo?

__secundaria__

5. ¿Qué le interesa y le gusta?

___ la estética ____

6. ¿Qué hace para ganarse la vida? ¿Trabaja?

__trabaja y estudia __

7. ¿Cuál es su nivel de ingresos?

__medio __

8. ¿Qué medios de comunicación utiliza para informarse?

__redes sociales___

9. ¿Cómo está conformada su familia? ¿Tiene hijos? ¿Es casado o soltero?

___abuelos, padres, hermanos, hijos no y no casada_____

10. ¿Dónde vive?

___en la vereda del rodeo____

Tenedor

Se puede alzar algo que seas difícil de coger con las manos

Sirve para enredar hilo

Sirve para tejer

Para hacer manillas

¿Cuántas ideas generaron?

4

¿Hubo diferencias al hacer el ejercicio en grupo?

Para mí no hubo diferencias porque lo desarrolle sola

¿Qué ideas o propuestas se te ocurren que podrías trabajar para solucionar el reto que planteaste?

Planeamiento de objetivos a lograr, metas, propósitos y necesidades

Tercera herramienta

Hagamos un esfuerzo más por descubrir mayor cantidad de ideas: vamos a buscar una idea que comience por cada vocal, durante 3 minutos:

Amor por el arte

Elaboración de nuevos look y diseños de belleza

Investigación del mercado

Ofrecimiento de servicio promocional

Unión en el desarrollo emprendedor

1. ¿Existe un mercado para este producto?
   si

2. ¿Hay una demanda insatisfecha?
   Si por lo que no hay ningún salón de belleza

3. ¿Quieren realizar un proyecto?
   Si quisiera hacer este proyecto

4. ¿Es posible producir el producto en el país/región/departamento/comunidad?

   Si es posible porque no hay requerimiento de este negocio en la comunidad

5. ¿Este proyecto generaría ganancias?
   Si

- ¿Cuál fue la idea que seleccionaste?

Emprendimiento de creación de un salón de belleza

- ¿Te sientes satisfecho con la selección final?

Si me siento satisfecha porque es algo que me llama mucho la atención y me gusta

- ¿El ejercicio de evaluación te permitió despejar tus dudas?

Si me permitió ver que es lo que quiero lograr y me permite hacer lo que de ver me gusta

En primer lugar, ponle nombre a tu negocio:

- APLICA COLOR A TU VIDA



1. Identifica ¿Qué características de tu idea de negocio quieres poner a prueba con el prototipo? (Características físicas, experienciales, funcionales, etc.)

   Características físicas seria la demostración de todos los tipos de belleza que se realizara tanto como para hombres y mujeres.

   Como experienciales seria demostrar todas las técnicas que puedo realizar.

   Y como funcionales seria ya realizar todos los planes requeridos parta emprender rumbo al negocio.

2. ¿Quieres definir tu proceso, construir tu producto, si realmente tu reto es una necesidad o problema, o saber si existe mercado?

   El emprendimiento no existe en el mercado el proceso que se haría sería recolección de información y todo lo que se necesite, es una necesidad que realmente se requiere construirla.

3. ¿El proceso es importante para dar a conocer tu idea de negocio, o son más importantes los beneficios que ofrece?
   El proceso que se va a realizar es importante porque con ello podemos idealizar que es lo que realmente esperamos lograr y los beneficios que se ofrecen son muy buenos se harán ofertas y se obsequiarán algunos productos que se apliquen los clientes.

4. ¿Qué te gustaría que tu cliente conociera de tu idea de negocio?
   Los productos que se manejaran los cuales serían de muy alta calidad y el manejo de ellos.

5. ¿Qué quisieras que evaluará un experto si le mostrarás tu idea de negocio?

   Quisiera que me evaluara en planeamiento y realización del plan de proyecto y metas que se quieren lograr

- ¿Qué requerimientos de calidad debe tener el producto o servicio?
  El servicio requeriría buena atención del cliente, buen manejo de todos los productos y con buena experiencia

- ¿Cuáles son las principales características de funcionalidad de este producto o servicio?
  La característica de funcionalidad de este servicio es por la falta de un salón de bellezas

- ¿Por qué es importante suplir la necesidad o problema planteado?
  Es importante porque así ya estaríamos satisfaciendo la necesidad de las personas de esta comunidad sin tener ningún problema

- ¿Qué mejoras le haría al prototipo para que cumpliera con el objetivo que se ha planteado?
  Las mejoras que haría serian perfeccionar más la idea de negocio para que sea exitoso

¿Considera que el producto o servicio ofrecido suple su problema o necesidad?
Si cubre con todas las necesidades

¿Cómo satisface actualmente la necesidad presentada?
Satisface la necesidad de podernos arreglar y ponernos más bellas para cualquier evento

¿Qué es lo que más le agrada del producto o servicio ofrecido?
Lo que mas me gusta es que cumplen con todo los requisitos y servicios requeridos

ANA LUCIA SAMBONI SAPUYES

FORMATO DE EVALUACION DE IDEAS

NO.	IDEA DE NEGOCIO	PERSPECTIVA DE PERSONA					PERPECTIVA DE MERCADOS					PERSPECTIVA DE RECURSOS					
1	**Criterios de evaluación :** **5 Totalmente** **4. En alto porcentaje** **3. En porcentaje aceptable** **2. muy poco** **1. poco**	Me gusta la idea	Tengo talento para ejecutar la idea	Conozco sobre el tema	Tengo experiencia	Tengo una red de contactos	Hay mercado potencial	La idea atiende necesidades insatisfechas	conozco la competencia	se como vender el producto	la idea es innovadora	Puedo conformar un Equipo	Cuento con la tecnologia necesaria	Puedo conseguir materias primas	Cuento con los recursos economicos	Este negocio puede ser rentable	TOTAL
1	Producción y venta de bocadillo dietético	3	3	3	2	4	3	4	2	3	2	4	2	3	3	3	2,9333333
2	CREACION DE NEGOCIO SALON DE BELLEZA	5	4	4	3	2	5	5	4	5	5	5	2	4	1	5	54,333333

*Para obtener el total, se suman todos los puntajes de la idea y se dividen por 15 (total de factores que califican)

SENA CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

PRÁCTICA GESTION DE MERCADOS

ESTUDIANTE:

SANTIAGO HURTADO

PRESENTADO A:

Anabelly Alarcon Castellanos

COMPETENCIA:

Emprendimiento

POPAYÁN

2021

INSTRUCCIONES DIANA DE VALORACIÓN

La Diana posee tres zonas de valoración, demarcadas con tres colores diferentes:

- **Verde:** el cual se ubica en el centro. Representa las Características emprendedoras personales que son una *fortaleza*.
- **Amarillo:** se encuentra a distancia media, entre el centro y el borde de la diana. Representa las Características emprendedoras personales que deben *fortalecerse con menor dificultad.*
- **Rojo:** se encuentra lejos del centro, sobre el borde de la Diana. Representa las Características emprendedoras personales que *requieren mayor trabajo para ser convertidas en fortalezas.*

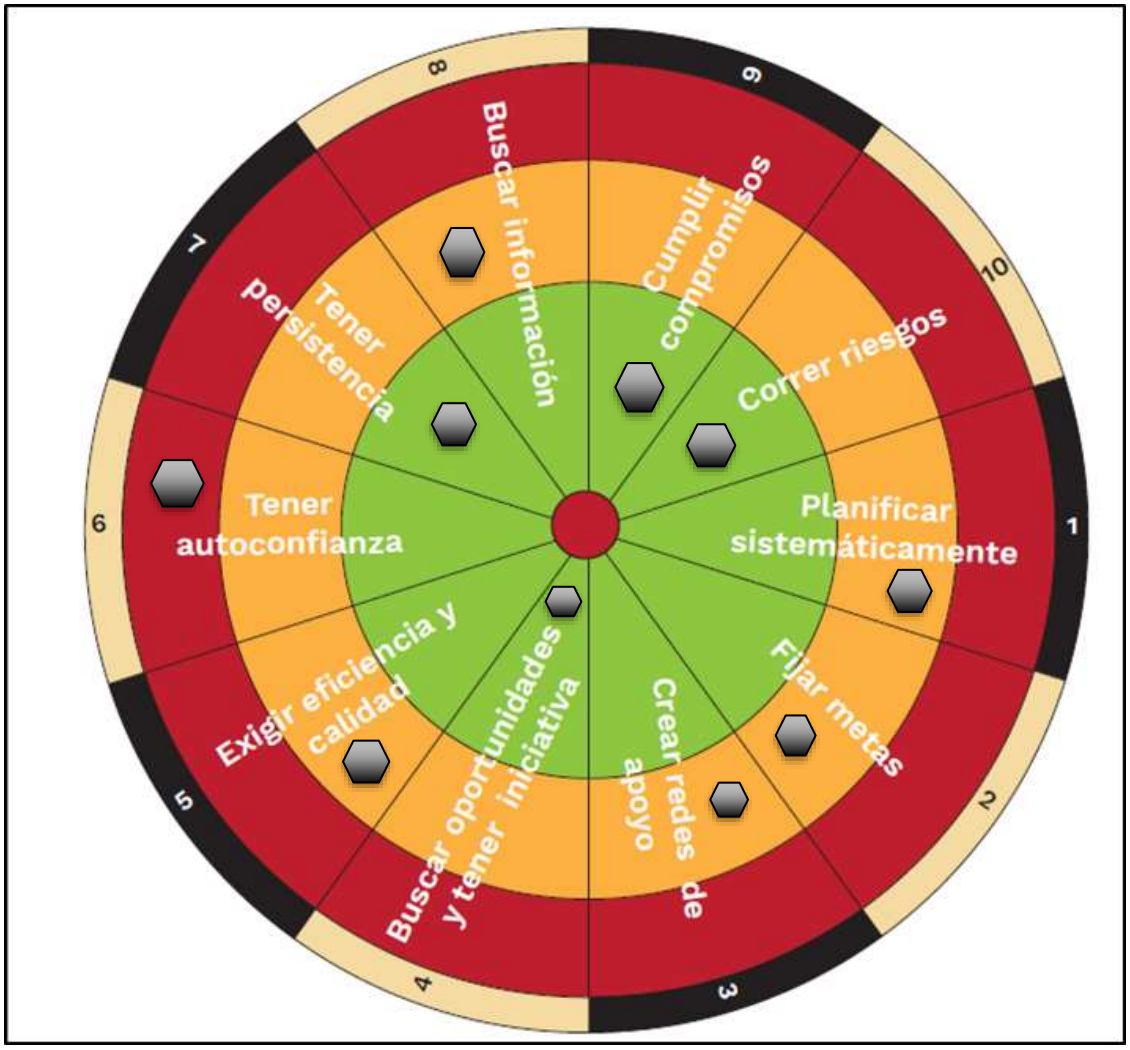
Coloque una X o la marca de su preferencia sobre cada una de las zonas, para cada una de las Características Emprendedoras Personales, de acuerdo con la autoevaluación que usted realice de ellas. **Ejemplos con "Correr riesgos":**

- Si considera que "correr riesgos" no es uno de sus fuertes, ubique una X en la zona roja de la Diana de valoración.
- Si, por el contrario, considera que es una de sus grandes fortalezas, ubique una X en la zona verde de la Diana.
- Puede suceder que usted sea una persona que corre riesgos, sin embargo, lo hace de forma muy esporádica y a veces ha perdido oportunidades por no correr un riesgo calculado a tiempo. En estos casos, ubique una X en la zona amarilla de la Diana.

Dentro de los recursos de la tarea, encontrará la Diana de Fortalecimiento en formato PDF, que puede editar utilizando recursos tales como ilovepdf (https://www.ilovepdf.com/es) o smallpdf (https://smallpdf.com/es/editar-pdf).

Si no se le facilita la edición en PDF, a continuación, encontrará la imagen de la Diana, que podrá imprimir y realizar a mano. Para entregar la tarea, podrá escanear la página o tomar una foto clara y subirla a la plataforma Microsoft Teams.

¡Tenga en cuenta el plazo máximo de entrega establecido en la plataforma Microsoft Teams!


Buscar información
Cumplir compromisos
Correr riesgos
Planificar sistemáticamente
Fijar metas
Crear redes de apoyo
Buscar oportunidades y tener iniciativa
Exigir eficiencia y calidad
Tener autoconfianza
Tener persistencia
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

INSTRUCCIONES DIARIO DE FORTALECIMIENTO

Esta es una herramienta de autobservación que le permitirá hacer un seguimiento al desarrollo de sus Características emprendedoras personales, no sólo en la *Formación en Comportamiento Emprendedor*, sino también en su diario vivir.

Contenido:

- ***Primera página:*** realice un dibujo en el que se represente a usted mismo.
- ***Segunda página:*** instrucciones para llenar el *Diario.*
- ***Tercera y cuarta página:*** seleccione una Característica emprendedora personal que, de acuerdo con la *Diana de valoración*, requiera un mayor trabajo para ser fortalecida y realice una actividad de autobservación con base en una vivencia cotidiana (en el hogar, ambiente de formación, lugar de trabajo, entre otros). Responda las preguntas que encontrará en cada una de las casillas.

Dentro de los recursos de la tarea, encontrará el Diario de Fortalecimiento en formato PDF, que puede editar utilizando recursos tales como ilovepdf (https://www.ilovepdf.com/es) o smallpdf (https://smallpdf.com/es/editar-pdf).

Si no se le facilita la edición en PDF, a continuación, encontrará las páginas del Diario en imágenes, que podrá imprimir y realizar a mano. Para entregar la tarea, podrá escanear las páginas o tomar fotos claras y subirlas a la plataforma Microsoft Teams.

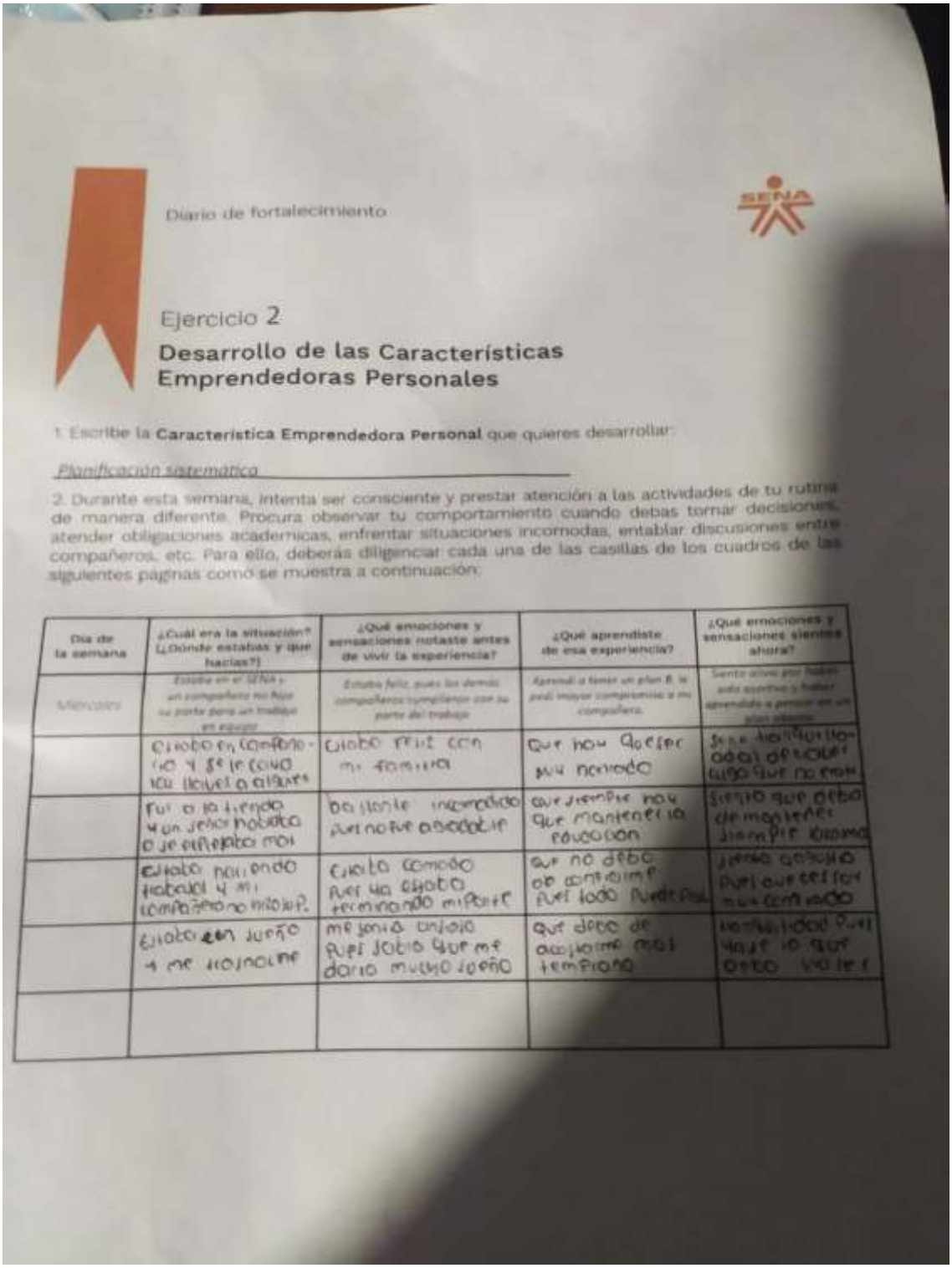
¡Tenga en cuenta el plazo máximo de entrega establecido en la plataforma Microsoft Teams!

Diario de fortalecimiento

Ejercicio 1

Dibújate en este recuadro





Diario de fortalecimiento

Ejercicio 2

Desarrollo de las Características Emprendedoras Personales

1. Escribe la **Característica Emprendedora Personal** que quieres desarrollar:

Planificación sistemática

2. Durante esta semana, intenta ser consciente y prestar atención a las actividades de tu rutina de manera diferente. Procura observar tu comportamiento cuando debas tomar decisiones, atender obligaciones académicas, enfrentar situaciones incomodas, entablar discusiones entre compañeros, etc. Para ello, deberás diligenciar cada una de las casillas de los cuadros de las siguientes páginas como se muestra a continuación:

Día de la semana	¿Cuál era la situación? ¿Dónde estabas y qué hacías?)	¿Qué emociones y sensaciones notaste antes de vivir la experiencia?	¿Qué aprendiste de esa experiencia?	¿Qué emociones y sensaciones sientes ahora?
Miércoles	*Estaba en el SENA y un compañero no hizo su parte para un trabajo en equipo*	*Estaba feliz, pues los demás compañeros cumplieron con su parte del trabajo*	*Aprendí a tener un plan B, la paciencia y mi compañero.*	*Siento orgullo por haber sido asertiva y haber aprendido a persuadir en un grupo diverso*
	Estaba en clase con mi compañero y se le cayó un lapicero al piso	Estaba feliz con mi familia	Que hay que ser muy paciente	Siento orgullo por haber logrado
	Fui a la tienda y un señor estaba colocando mal el cartón	Bastante incomodo porque no fue agradable	Que siempre hay que mantener la calma	Siento que debo mantener siempre la calma
	Estaba haciendo tarea con mi compañero	Estaba cómodo pues ya estaba terminando mi parte	Que no debo de confiarme pues todo puede	Siento orgullo pues ya terminado
	Estaba en el juego y me molestaron	me sentía incómodo pues sabía que me daría mucho sueño	Que debo de acostarme más temprano	Tranquilidad pues hay lo que debo hacer

Característica Emprendedora Personal a trabajar

Día de la semana	¿Cuál era la situación? (¿Dónde estabas y qué hacías?)	¿Qué emociones y sensaciones notaste antes de vivir la experiencia?	¿Qué aprendiste de esa experiencia?	¿Qué emociones y sensaciones sientes ahora?
	estaba en el colegio y me miraban mesclado pero de confianza	ejecto tranquilo, animado reviviendo ecuipf	que hebo trabajar en mi	he ido trabajando de ello que el me guiste pro
	retirado mucho cumbia en no sue me gusto	que me gusto mucho	que debo de ser pesistente	trabajando por debo ser pro- no aburrirse
	mucho verde mucho miedo no ver ico	miedo de hacer bello que le sue	que debo de creer mas en	no trabajando pues trabajo en ello

INSTRUCCIONES DIANA DE VALORACIÓN

La Diana posee tres zonas de valoración, demarcadas con tres colores diferentes:

- **Verde:** el cual se ubica en el centro. Representa las Características emprendedoras personales que son una *fortaleza*.
- **Amarillo:** se encuentra a distancia media, entre el centro y el borde de la diana. Representa las Características emprendedoras personales que deben *fortalecerse con menor dificultad.*
- **Rojo:** se encuentra lejos del centro, sobre el borde de la Diana. Representa las Características emprendedoras personales que *requieren mayor trabajo para ser convertidas en fortalezas.*

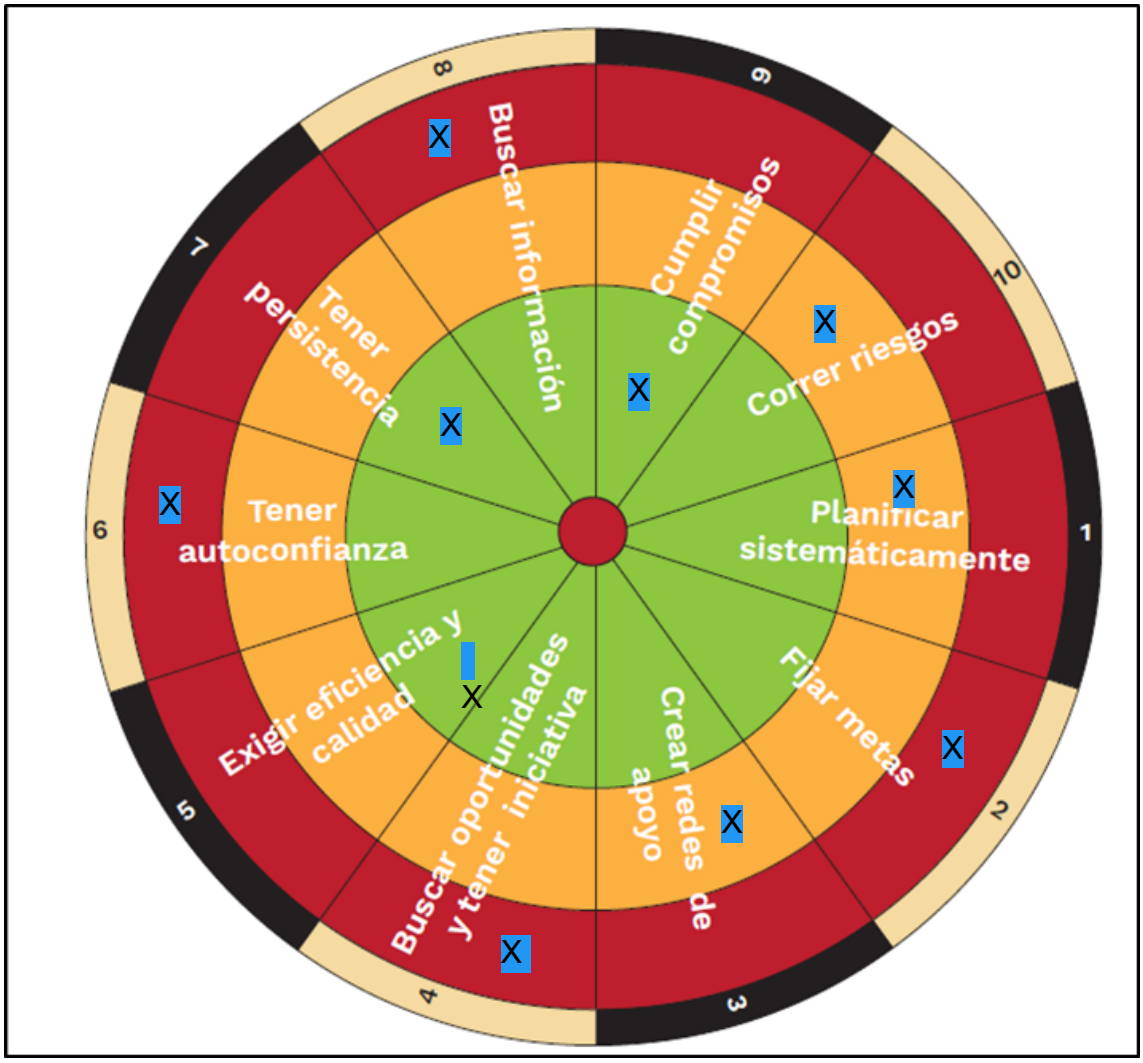
Coloque una X o la marca de su preferencia sobre cada una de las zonas, para cada una de las Características Emprendedoras Personales, de acuerdo con la autoevaluación que usted realice de ellas. **Ejemplos con "Correr riesgos":**

- Si considera que "correr riesgos" no es uno de sus fuertes, ubique una X en la zona roja de la Diana de valoración.
- Si, por el contrario, considera que es una de sus grandes fortalezas, ubique una X en la zona verde de la Diana.
- Puede suceder que usted sea una persona que corre riesgos, sin embargo, lo hace de forma muy esporádica y a veces ha perdido oportunidades por no correr un riesgo calculado a tiempo. En estos casos, ubique una X en la zona amarilla de la Diana.

Dentro de los recursos de la tarea, encontrará la Diana de Fortalecimiento en formato PDF, que puede editar utilizando recursos tales como ilovepdf (https://www.ilovepdf.com/es) o smallpdf (https://smallpdf.com/es/editar-pdf).

Si no se le facilita la edición en PDF, a continuación, encontrará la imagen de la Diana, que podrá imprimir y realizar a mano. Para entregar la tarea, podrá escanear la página o tomar una foto clara y subirla a la plataforma Microsoft Teams.

¡Tenga en cuenta el plazo máximo de entrega establecido en la plataforma Microsoft Teams!


8
9
10
1
2
3
4
5
6
7
Buscar información
Cumplir compromisos
Correr riesgos
Planificar sistemáticamente
Fijar metas
Crear redes de apoyo
Buscar oportunidades y tener iniciativa
Exigir eficiencia y calidad
Tener autoconfianza
Tener persistencia
X
X
X
X
X
X
X
X
X
X

INSTRUCCIONES DIARIO DE FORTALECIMIENTO

Esta es una herramienta de autobservación que le permitirá hacer un seguimiento al desarrollo de sus Características emprendedoras personales, no sólo en la *Formación en Comportamiento Emprendedor*, sino también en su diario vivir.

Contenido:

- ***Primera página:*** realice un dibujo en el que se represente a usted mismo.
- ***Segunda página:*** instrucciones para llenar el *Diario.*
- ***Tercera y cuarta página:*** seleccione una Característica emprendedora personal que, de acuerdo con la *Diana de valoración*, requiera un mayor trabajo para ser fortalecida y realice una actividad de autobservación con base en una vivencia cotidiana (en el hogar, ambiente de formación, lugar de trabajo, entre otros). Responda las preguntas que encontrará en cada una de las casillas.

Dentro de los recursos de la tarea, encontrará el Diario de Fortalecimiento en formato PDF, que puede editar utilizando recursos tales como ilovepdf (https://www.ilovepdf.com/es) o smallpdf (https://smallpdf.com/es/editar-pdf).

Si no se le facilita la edición en PDF, a continuación, encontrará las páginas del Diario en imágenes, que podrá imprimir y realizar a mano. Para entregar la tarea, podrá escanear las páginas o tomar fotos claras y subirlas a la plataforma Microsoft Teams.

¡Tenga en cuenta el plazo máximo de entrega establecido en la plataforma Microsoft Teams!

Ejercicio 1

Dibújate en este recuadro



Diario de fortalecimiento

Ejercicio 2

Desarrollo de las Características Emprendedoras Personales

1. Escribe la **Característica Emprendedora Personal** que quieres desarrollar:

Planificación sistemática

2. Durante esta semana, intenta ser consciente y prestar atención a las actividades de tu rutina de manera diferente. Procura observar tu comportamiento cuando debas tomar decisiones, atender obligaciones academicas, enfrentar situaciones incomodas, entablar discusiones entre compañeros, etc. Para ello, deberás diligenciar cada una de las casillas de los cuadros de las siguientes páginas como se muestra a continuación:

Día de la semana	¿Cuál era la situación? (¿Dónde estabas y qué hacías?)	¿Qué emociones y sensaciones notaste antes de vivir la experiencia?	¿Qué aprendiste de esa experiencia?	¿Qué emociones y sensaciones sientes ahora?
Miércoles	*Estaba en el SENA y un compañero no hizo su parte para un trabajo en equipo*	*Estaba feliz, pues los demás compañeros cumplieron con su parte del trabajo*	*Aprendí a tener un plan B, le pedí mayor compromiso a mi compañero.*	*Siento alivio por haber sido asertivo y haber aprendido a pensar en un plan alterno*

Diario de fortalecimiento

Característica Emprendedora Personal a trabajar

Día de la semana	¿Cuál era la situación? (¿Dónde estabas y qué hacías?)	¿Qué emociones y sensaciones notaste antes de vivir la experiencia?	¿Qué aprendiste de esa experiencia?	¿Qué emociones y sensaciones sientes ahora?

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
REGIONAL CAUCA

TECNÓLOGO EN GESTION DE MERCADOS
FICHA: 2143079

TRANSVERSAL DE EMPRENDIMIENTO
ANABELLY ALARCON C.

APRENDIZ:
LIZBETH CAMILA MELLIZO

POPAYÁN-CAUCA
2021

INSTRUCCIONES DIANA DE VALORACIÓN

La Diana posee tres zonas de valoración, demarcadas con tres colores diferentes:

- **Verde:** el cual se ubica en el centro. Representa las Características emprendedoras personales que son una *fortaleza*.
- **Amarillo:** se encuentra a distancia media, entre el centro y el borde de la diana. Representa las Características emprendedoras personales que deben *fortalecerse con menor dificultad.*
- **Rojo:** se encuentra lejos del centro, sobre el borde de la Diana. Representa las Características emprendedoras personales que *requieren mayor trabajo para ser convertidas en fortalezas.*

Coloque una X o la marca de su preferencia sobre cada una de las zonas, para cada una de las Características Emprendedoras Personales, de acuerdo con la autoevaluación que usted realice de ellas. **Ejemplos con "Correr riesgos":**

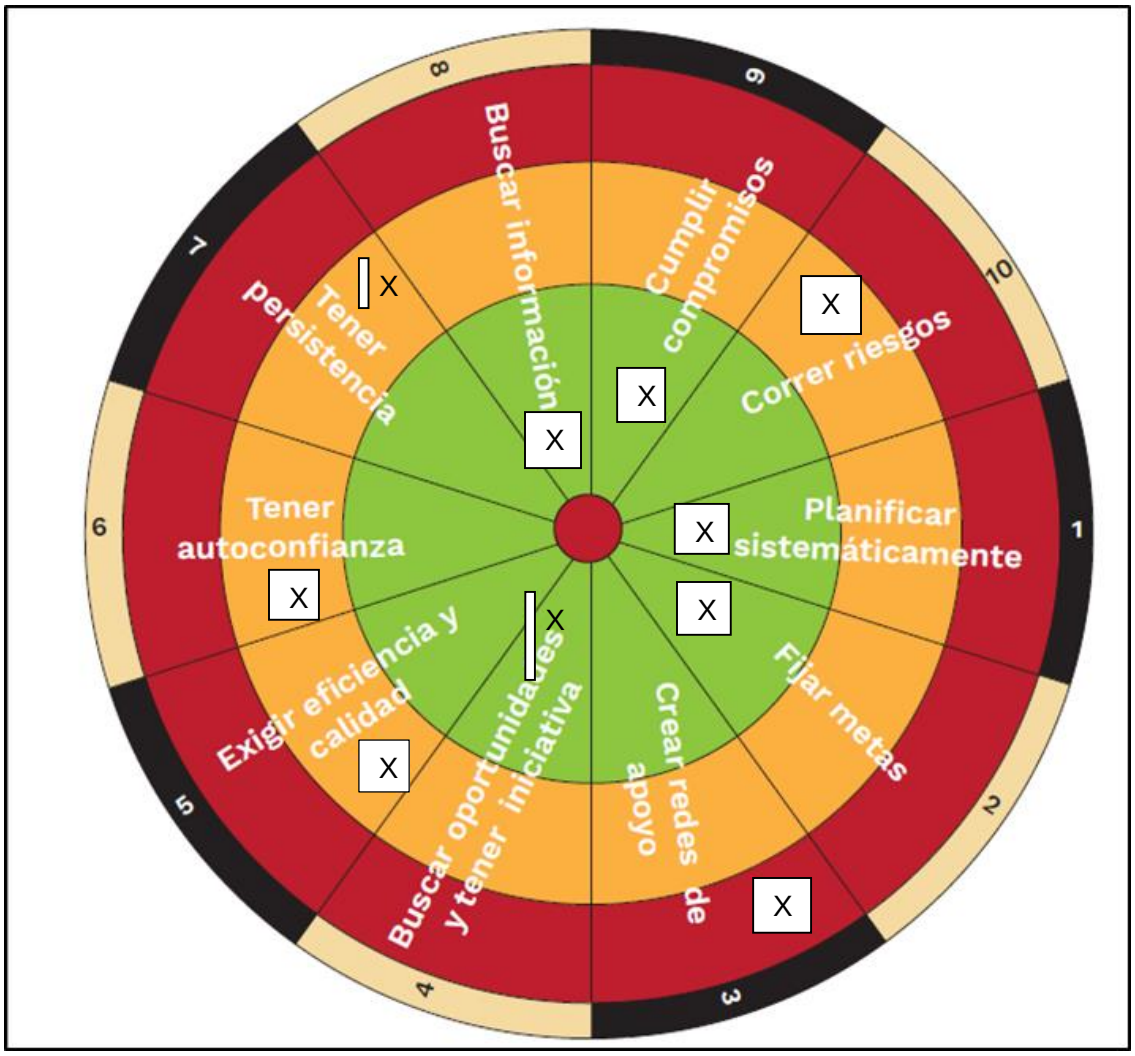
- Si considera que "correr riesgos" no es uno de sus fuertes, ubique una X en la zona roja de la Diana de valoración.
- Si, por el contrario, considera que es una de sus grandes fortalezas, ubique una X en la zona verde de la Diana.
- Puede suceder que usted sea una persona que corre riesgos, sin embargo, lo hace de forma muy esporádica y a veces ha perdido oportunidades por no correr un riesgo calculado a tiempo. En estos casos, ubique una X en la zona amarilla de la Diana.

Dentro de los recursos de la tarea, encontrará la Diana de Fortalecimiento en formato PDF, que puede editar utilizando recursos tales como ilovepdf (https://www.ilovepdf.com/es) o smallpdf (https://smallpdf.com/es/editar-pdf).

Si no se le facilita la edición en PDF, a continuación, encontrará la imagen de la Diana, que podrá imprimir y realizar a mano. Para entregar la tarea, podrá escanear la página o tomar una foto clara y subirla a la plataforma Microsoft Teams.

¡Tenga en cuenta el plazo máximo de entrega establecido en la plataforma Microsoft Teams!

X


Buscar información
Cumplir compromisos
Correr riesgos
Planificar sistemáticamente
Fijar metas
Crear redes de apoyo
Buscar oportunidades y tener iniciativa
Exigir eficiencia y calidad
Tener autoconfianza
Tener persistencia
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
X

INSTRUCCIONES DIARIO DE FORTALECIMIENTO

Esta es una herramienta de autobservación que le permitirá hacer un seguimiento al desarrollo de sus Características emprendedoras personales, no sólo en la *Formación en Comportamiento Emprendedor*, sino también en su diario vivir.

Contenido:

- ***Primera página:*** realice un dibujo en el que se represente a usted mismo.
- ***Segunda página:*** instrucciones para llenar el *Diario.*
- ***Tercera y cuarta página:*** seleccione una Característica emprendedora personal que, de acuerdo con la *Diana de valoración*, requiera un mayor trabajo para ser fortalecida y realice una actividad de autobservación con base en una vivencia cotidiana (en el hogar, ambiente de formación, lugar de trabajo, entre otros). Responda las preguntas que encontrará en cada una de las casillas.

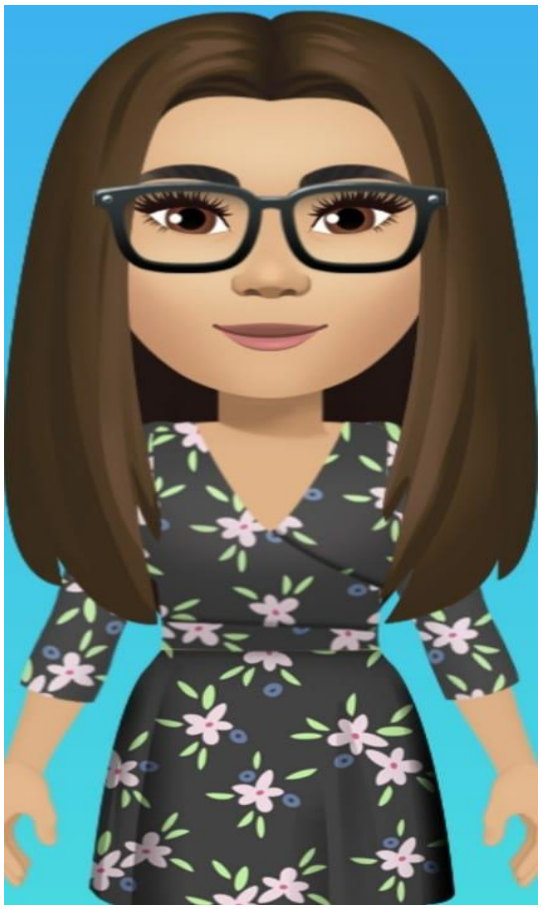
Dentro de los recursos de la tarea, encontrará el Diario de Fortalecimiento en formato PDF, que puede editar utilizando recursos tales como ilovepdf (https://www.ilovepdf.com/es) o smallpdf (https://smallpdf.com/es/editar-pdf).

Si no se le facilita la edición en PDF, a continuación, encontrará las páginas del Diario en imágenes, que podrá imprimir y realizar a mano. Para entregar la tarea, podrá escanear las páginas o tomar fotos claras y subirlas a la plataforma Microsoft Teams.

¡Tenga en cuenta el plazo máximo de entrega establecido en la plataforma Microsoft Teams!

Ejercicio 1

Dibújate en este recuadro



Diario de fortalecimiento

Ejercicio 2

Desarrollo de las Características Emprendedoras Personales

1. Escribe la **Característica Emprendedora Personal** que quieres desarrollar:

Planificación sistemática

2. Durante esta semana, intenta ser consciente y prestar atención a las actividades de tu rutina de manera diferente. Procura observar tu comportamiento cuando debas tomar decisiones, atender obligaciones academicas, enfrentar situaciones incomodas, entablar discusiones entre compañeros, etc. Para ello, deberás diligenciar cada una de las casillas de los cuadros de las siguientes páginas como se muestra a continuación:

Día de la semana	¿Cuál era la situación? (¿Dónde estabas y qué hacías?)	¿Qué emociones y sensaciones notaste antes de vivir la experiencia?	¿Qué aprendiste de esa experiencia?	¿Qué emociones y sensaciones sientes ahora?
Miércoles	*Estaba en el SENA y un compañero no hizo su parte para un trabajo en equipo*	*Estaba feliz, pues los demás compañeros cumplieron con su parte del trabajo*	*Aprendí a tener un plan B, le pedí mayor compromiso a mi compañero.*	*Siento alivio por haber sido asertivo y haber aprendido a pensar en un plan alterno*

DIARIO DE FORTALECIMIENTO

CARCATERISTICAS EMPRENDEDORAS PERSONAL A TRABAJAR

DIA DE LA SEMANA	**¿Cuál era la situación? ¿ dónde estabas y que hacías?**	**¿ qué emociones y sensaciones notaste antes de vivir la experiencia?**	**¿Qué aprendiste de esa experiencia?**	**¿ qué emociones y sensaciones sentiste ahora?**
JUEVES	Mi situación era que estaba en la clase de la instructora Gladys en la hora de la mañana y estaba muy preocupada porque no me había preparado muy bien para unas preguntas.	Estaba muy preocupada y nerviosa.	Aprendí que uno debe prepararse muy bien en cada momento porque puede a ver un día imprevisto	Bueno sentí un alivio ya que la instructora nos preguntó si nos habíamos preparado y nosotros le dijimos que no y nos dio una oportunidad.
VIERNES	Me encontraba en la casa con mis hijos y juan tenia clase con la profesora Jennifer hice la trayectoria con mi otro hijo menor a dejar al hermano en la moto.	Estaba un poco preocupada porque me daba miedo que mi bebe se me fuera a caer, pero también estaba muy feliz porque mi otro juan iba aprender.	Aprendí que no debo llevarme a mi bebe en la moto.	Emocionada ya que a mi hijo le fue muy bien en sus clases y cada día sabe más cosas.
SABADO	Me encontraba en mi casa con mis hijos y mi esposo pasamos un día muy agradable. Ya que tuvimos que salir a comprar unas cosas para el cumple años de mi hermano y cuando llegamos a casa me reuní con los compañeros de estudio para terminar un trabajo que teníamos pendiente	Me sentí muy contenta ya que mi hermanito estaba feliz porque le íbamos a hacer una fiesta de cumpleaños.	Aprendí que uno en la vida tiene que hacer de todo para la familia se sienta feliz.	Contenta porque terminamos el trabajo que teníamos pendiente y me siento muy satisfecha de trabajar con mi grupo de trabajo de estudio.
DOMINGO	Me encontraba en mi casa con mis padres mis hijos y mi esposos organizando el cumple años de mi hermano.	Feliz porque la iban a pasar muy divertido en el cumpleaños	Aprendí que uno siempre debe cumplir con sus compromisos.	Satisfecha, contenta de mirar a todos los niños divertirse.
LUNES				
MARTES	Me encontraba en casa escuchando la clase de la mañana la profesora nos explicó el tema de prototipo y nos dejó un ejercicio en clase.	Me sentí muy satisfecha ya que nos reunimos en grupo a realizar el trabajo.	Aprendí más conocimientos acerca del tema	Contenta ya que expusimos nuestro producto, y la instructora nos corrigió lo que nos hacía falta.
MIERCOLES	Me encontraba dejando a mi	Me sentí muy	Aprendí que uno	Feliz de pasar un rato

	hijo para sus clases, y luego fuimos a comer algo. Y después me quede hasta tarde estudiando para el examen que teníamos.	contenta ya que pasemos un día agradable	siempre en la vida debe pasar un tiempo en familia	agradable, y responsable con mis deberes.
JUEVES	Me encontraba en formación de la mañana y me sentía un poco nerviosa ya que teníamos examen oral.	Nerviosa, porque tengo un bebe pequeño y me daba muchos nervios que él no me dejara presentar el examen, pero al final no se hizo el examen por falta de tiempo.	Aprendí que uno debe ser responsable, y cumplir con sus compromisos así no hagan el examen siempre estar preparado	Nerviosa y a la vez con mucha calma.

Trabajo realizado por: Daniel Montenegro Almendra, Yeferson Hoyos Parra, Cristian Santiago Narváez

Objetivo

Con esta entrevista se quiere recolectar información para el desarrollo del software matemático más ocio

Introducción

En el siguiente documento vamos a desarrollar una entrevista la cual va dirigida a distintos estudiantes universitarios con la finalidad de recolectar información para el desarrollo del software matemático más ocio.

Entrevista

1)¿Cuál es su mejor manera de aprender matemáticas ? ¿Por qué?

A) Presencial B) Virtual C) Mixta

2) ¿Actualmente utiliza algún software para procesos académicos

a) Si ¿Cuál? _____ Pase P5

b) No (pase a la pregunta 3.)

3) ¿Le gustaría encontrar una app educativa que le permita reforzar procesos de aprendizaje en área de matemática

A) Si B) No

4) ¿Qué niveles le gustaría encontrar en el aplicativo para ascender en su aprendizaje?

A) Bajo B) Medio C) Alto

5) ¿Qué aspectos te gustaría mejorar _____

6) ¿Cuál de estos temas les gustaría encontrar

- 1. Números y operatoria.
- 2. Trigonometría.
- 3. Funciones elementales.
- 4. Números complejos.
- 5. Álgebra matricial.
- 6. Geometría.
- 7 Otro cuál _____

7) ¿De qué manera quisiera encontrar la información de sus actividades?

A) En videos explicativos B) En resúmenes textuales C) En documentos D) Juegos E) ¿Otro cuál?

8) ¿marque la opción que facilita el uso del software para reforzar el aprendizaje en el área de matemática más ocio

A) A través de un sitio web (computador)

B) aplicación móvil (Celular)

C) ¿otro cuál?

9) ¿Qué aspectos quisiera encontrar dentro del software matemático más ocio para reforzar el aprendizaje en el área de matemáticas

A) Talleres

B) Explicaciones

C) Videos

D) Artículos

E) Material de apoyo

F) Compartir ejercicios

G) Prueba

H) Interacción



1. Planificar Sistematicamente
2. fijar METAS
3. Crear Redes de Apoyo
4. Buscar Oportunidades y Tener Iniciativa
5. Exigir Eficiencia y Calidad
6. Tener Autoconfianza
7. Tener Persistencia
8. Buscar Información
9. Cumplir Compromisos
10. Correr Riesgos.

Scanned by TapScanner

"ESTE Soy Yo"



✓Soy Alegre.

✓Estudioso.

✓Amable

✓Emprendedor

✓Responsable

✓Dedicado.

✓Colaborador

✓Buen Amigo

✓Ayudar.

✓Sentimental

Scanned by TapScanner

Característica = CORRER RIESGOS

Día de la Semana	¿Cuál era la situación?	¿Qué emociones y sensaciones notaste?	¿Qué aprendiste de esa experiencia?	¿Qué emociones y sensaciones sientes ahora?
JUEVES	Estaba indeciso si viajaba a Popayán en colectivo o en moto. Estaba en Cajibao, terminaba de salir de la clases.	Estaba muy nervioso, ya que ultimamente han habido muchos accidentes en moto.	Aprendia a dejar los nervios a un lado, para poder llegar a mi destino.	satisfecho porque asumi el riesgo y alcance mi objetivo propuesto.
VIERNES	ME entere que habian envenenado a mi perrita. Estaba en Popayan, recibiendo otros examenes.	tristeza, dolor, e impotencia, ya que era la mascota de la casa.	Aprendi a soltar y a dejar pasar el dolor.	Alegria porque supere el dolor.
Sabado	No teniamos clases, Estaba aprovecha para hacer aseo general en la casa y Lavar Ropa.	nervioso porque me estaba cojiendo la tarde y tenia que hacer trabajos con mi grupo.	Aprendi a ser mas agil para terminar mas rapido mis quehaceres.	Me siento feliz porque compli con todas mis labores.
LUNES	Tenia que ir a reclamer una puerta metalica para la casa y no tenia otro transporte que sobre mi MOTO.	Nervios porque la puerta era muy grande y no sabamos como traerla.	Aprendi a confiar en mis capacidades y demostrarme a mi mismo que si puedo	Con paz y tranquilidad porque llegue bien a la casa.
MARTES	Tenia mucho frio, pero queria salir a trotar, Asi que deje el frio a un lado y salí un rato	Nervios y mucho frio	a dejar las excusas a un lado para poder lograr lo que quiero	Alegre porque cumple el tiempo propuesto.

Scanned by TapScanner

DIA	SITUACIÓN.	EMOCIONES	QUÉ APRENDISTE	QUÉ SIENTO AHORA.
MIERCOLES	Tenía que viajar temprano y no sabía si hacerlo porque a las 8:30 tenía clases y no tenía datos hasta que llegara a la casa.	Adrenalina porque estaba en contra el tiempo	que si quería llegar temprano debía madrugar mas.	Paz porque no falte a la clase y participe de todas las actividades.

Scanned by TapScanner

INSTRUCCIONES DIANA DE VALORACIÓN

La Diana posee tres zonas de valoración, demarcadas con tres colores diferentes:

- **Verde:** el cual se ubica en el centro. Representa las Características emprendedoras personales que son una *fortaleza*.
- **Amarillo:** se encuentra a distancia media, entre el centro y el borde de la diana. Representa las Características emprendedoras personales que deben *fortalecerse con menor dificultad.*
- **Rojo:** se encuentra lejos del centro, sobre el borde de la Diana. Representa las Características emprendedoras personales que *requieren mayor trabajo para ser convertidas en fortalezas.*

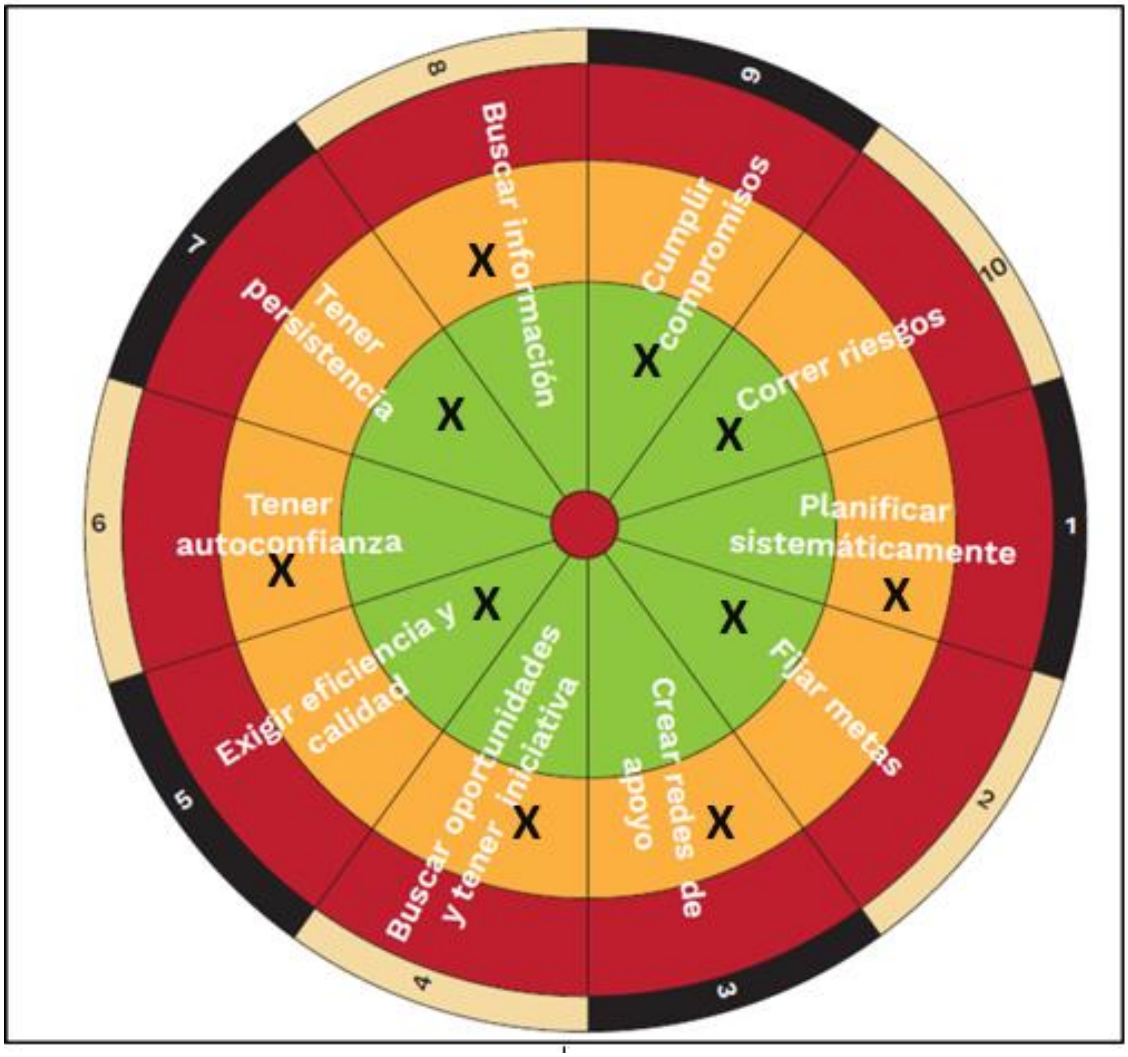
Coloque una X o la marca de su preferencia sobre cada una de las zonas, para cada una de las Características Emprendedoras Personales, de acuerdo con la autoevaluación que usted realice de ellas. **Ejemplos con "Correr riesgos":**

- Si considera que "correr riesgos" no es uno de sus fuertes, ubique una X en la zona roja de la Diana de valoración.
- Si, por el contrario, considera que es una de sus grandes fortalezas, ubique una X en la zona verde de la Diana.
- Puede suceder que usted sea una persona que corre riesgos, sin embargo, lo hace de forma muy esporádica y a veces ha perdido oportunidades por no correr un riesgo calculado a tiempo. En estos casos, ubique una X en la zona amarilla de la Diana.

Dentro de los recursos de la tarea, encontrará la Diana de Fortalecimiento en formato PDF, que puede editar utilizando recursos tales como ilovepdf (https://www.ilovepdf.com/es) o smallpdf (https://smallpdf.com/es/editar-pdf).

Si no se le facilita la edición en PDF, a continuación, encontrará la imagen de la Diana, que podrá imprimir y realizar a mano. Para entregar la tarea, podrá escanear la página o tomar una foto clara y subirla a la plataforma Microsoft Teams.

¡Tenga en cuenta el plazo máximo de entrega establecido en la plataforma Microsoft Teams!


Buscar información
Cumplir compromisos
Correr riesgos
Planificar sistemáticamente
Fijar metas
Crear redes de apoyo
Buscar oportunidades y tener iniciativa
Exigir eficiencia y calidad
Tener autoconfianza
Tener persistencia
X
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

INSTRUCCIONES DIARIO DE FORTALECIMIENTO

Esta es una herramienta de autobservación que le permitirá hacer un seguimiento al desarrollo de sus Características emprendedoras personales, no sólo en la *Formación en Comportamiento Emprendedor*, sino también en su diario vivir.

Contenido:

- ***Primera página:*** realice un dibujo en el que se represente a usted mismo.
- ***Segunda página:*** instrucciones para llenar el *Diario.*
- ***Tercera y cuarta página:*** seleccione una Característica emprendedora personal que, de acuerdo con la *Diana de valoración*, requiera un mayor trabajo para ser fortalecida y realice una actividad de autobservación con base en una vivencia cotidiana (en el hogar, ambiente de formación, lugar de trabajo, entre otros). Responda las preguntas que encontrará en cada una de las casillas.

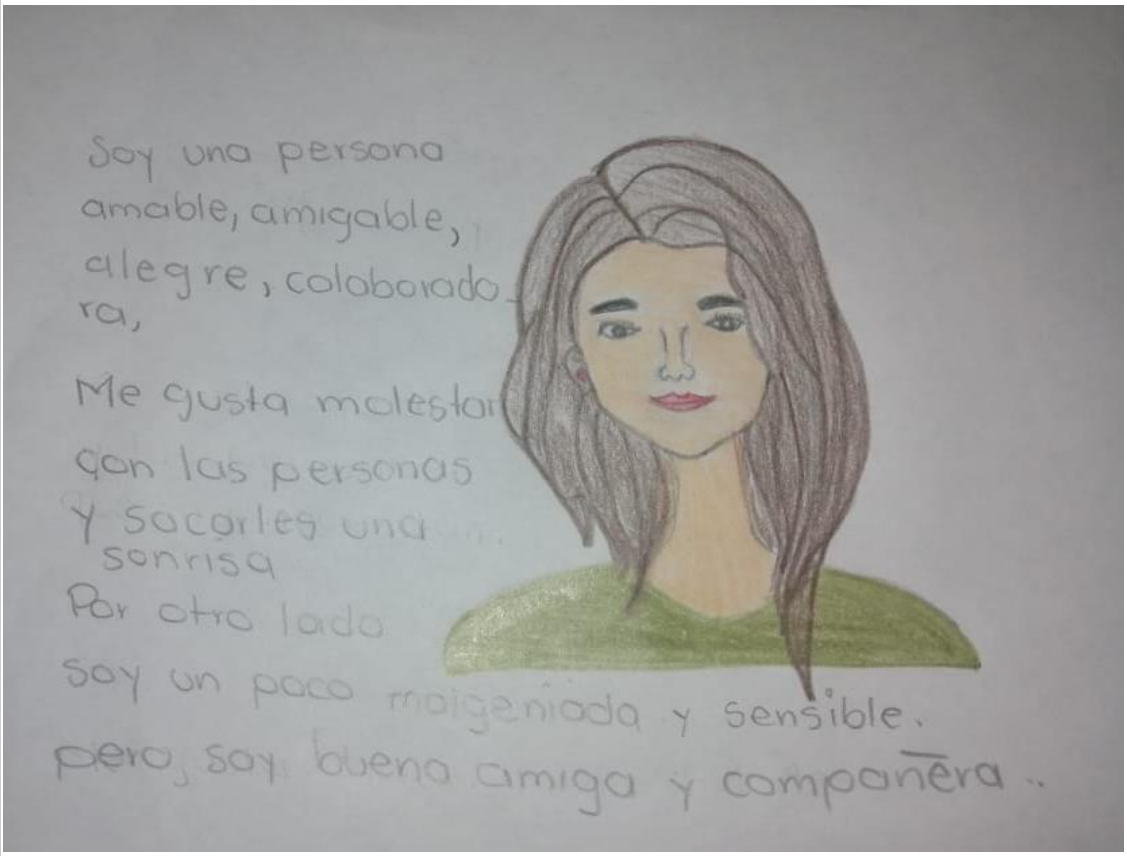
Dentro de los recursos de la tarea, encontrará el Diario de Fortalecimiento en formato PDF, que puede editar utilizando recursos tales como ilovepdf (https://www.ilovepdf.com/es) o smallpdf (https://smallpdf.com/es/editar-pdf).

Si no se le facilita la edición en PDF, a continuación, encontrará las páginas del Diario en imágenes, que podrá imprimir y realizar a mano. Para entregar la tarea, podrá escanear las páginas o tomar fotos claras y subirlas a la plataforma Microsoft Teams.

¡Tenga en cuenta el plazo máximo de entrega establecido en la plataforma Microsoft Teams!

Ejercicio 1

Dibújate en este recuadro



Diario de fortalecimiento

Ejercicio 2

Desarrollo de las Características Emprendedoras Personales

1. Escribe la **Característica Emprendedora Personal** que quieres desarrollar:

Planificación sistemática

2. Durante esta semana, intenta ser consciente y prestar atención a las actividades de tu rutina de manera diferente. Procura observar tu comportamiento cuando debas tomar decisiones, atender obligaciones academicas, enfrentar situaciones incomodas, entablar discusiones entre compañeros, etc. Para ello, deberás diligenciar cada una de las casillas de los cuadros de las siguientes páginas como se muestra a continuación:

Día de la semana	¿Cuál era la situación? (¿Dónde estabas y qué hacías?)	¿Qué emociones y sensaciones notaste antes de vivir la experiencia?	¿Qué aprendiste de esa experiencia?	¿Qué emociones y sensaciones sientes ahora?
Miércoles	*Estaba en el SENA y un compañero no hizo su parte para un trabajo en equipo*	*Estaba feliz, pues los demás compañeros cumplieron con su parte del trabajo*	*Aprendí a tener un plan B, le pedí mayor compromiso a mi compañero.*	*Siento alivio por haber sido asertivo y haber aprendido a pensar en un plan alterno*

Diario de fortalecimiento

Característica Emprendedora Personal a trabajar

Día de la semana	¿Cuál era la situación? (¿Dónde estabas y qué hacías?)	¿Qué emociones y sensaciones notaste antes de vivir la experiencia?	¿Qué aprendiste de esa experiencia?	¿Qué emociones y sensaciones sientes ahora?
Lunes	Tenía que ir a hacer mercado y e dio mucha pereza gusto	Me disguste porque ono quería ir sola	que debo aprender a hacer mis cosas sola no depender de nadie	Me siento bien ya que aprendí que siempre debo ser auto noma.
martes	Estaba en mi casa, Le pregunte las tablas de multiplicar a mi hijo y no quería decírmelas	Estaba feliz porque se las aprendió todas	Aprendí que con erancia todo se puede lograr	Siento que el trabajo que realice con mi hijo son ganancias para los dos y eso me
Miércoles	la profesora de clase me puso a exponer y yo me sentía nerviosa	Sentí desconfianza en mi	Aprendí que debo ser mas segura y no tener miedo	Siento tranquilidad ya que a pesar de mis nervios me fue bien
Jueves	Estaba preocupada por mis compañeros que no pudimos responder unas preguntas que nos hizo la instructora	Estaba triste ya que no pudimos responder	Aprendí que debo estar preparada siempre y dar lo mejor de mi	Siento alivio ya que la profe nos dio otra oportunidad
viernes	Estaba en mi casa tenia una cita medica y no pude asistir	Estaba aburrida porque me costo sacarla	Aprendí que siempre debo estar un paso adelante	Siempre debo programarme para hacer las cosas

INSTRUCCIONES DIANA DE VALORACIÓN

La Diana posee tres zonas de valoración, demarcadas con tres colores diferentes:

- **Verde:** el cual se ubica en el centro. Representa las Características emprendedoras personales que son una *fortaleza*.
- **Amarillo:** se encuentra a distancia media, entre el centro y el borde de la diana. Representa las Características emprendedoras personales que deben *fortalecerse con menor dificultad.*
- **Rojo:** se encuentra lejos del centro, sobre el borde de la Diana. Representa las Características emprendedoras personales que *requieren mayor trabajo para ser convertidas en fortalezas.*

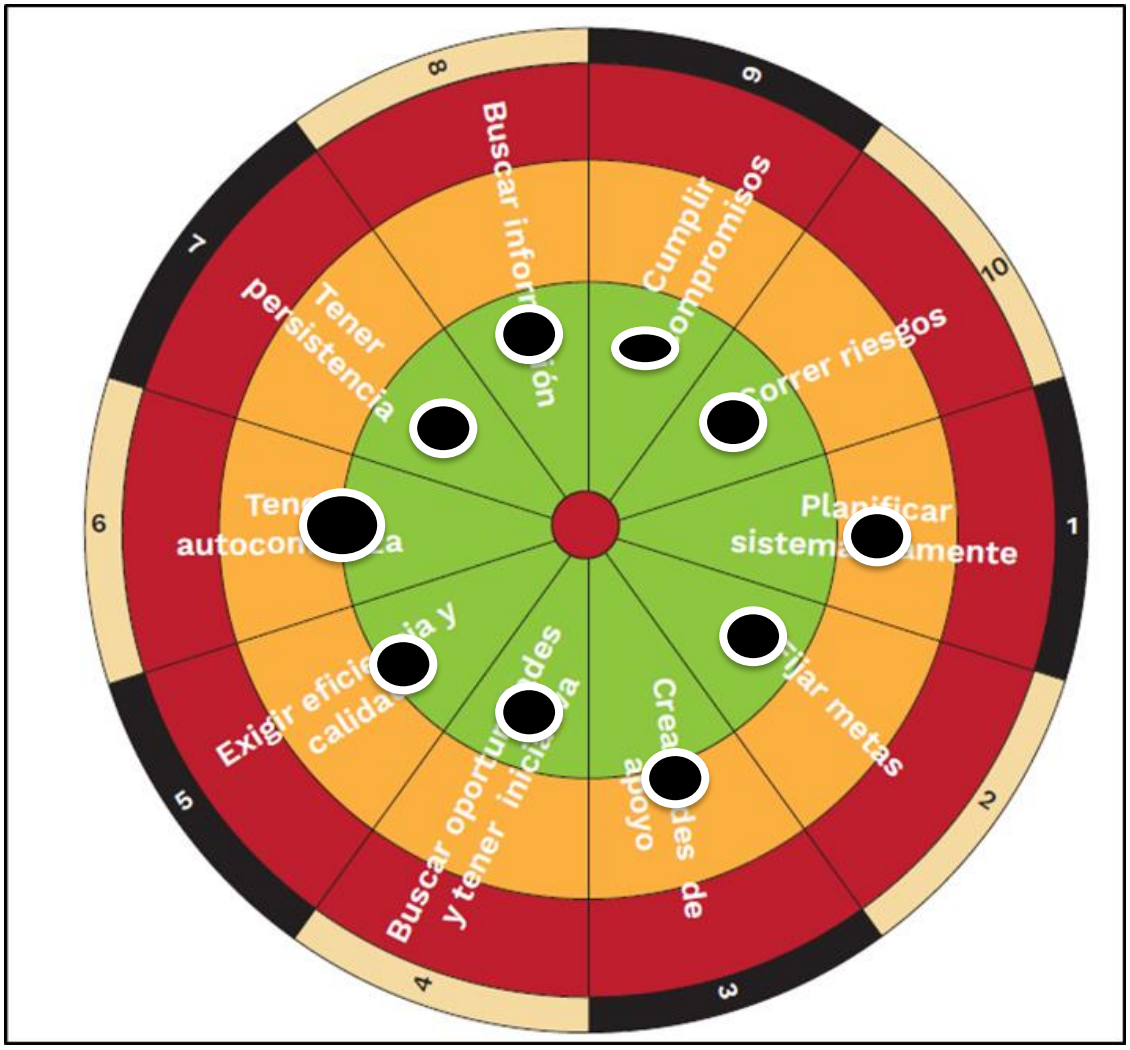
Coloque una X o la marca de su preferencia sobre cada una de las zonas, para cada una de las Características Emprendedoras Personales, de acuerdo con la autoevaluación que usted realice de ellas. **Ejemplos con "Correr riesgos":**

- Si considera que "correr riesgos" no es uno de sus fuertes, ubique una X en la zona roja de la Diana de valoración.
- Si, por el contrario, considera que es una de sus grandes fortalezas, ubique una X en la zona verde de la Diana.
- Puede suceder que usted sea una persona que corre riesgos, sin embargo, lo hace de forma muy esporádica y a veces ha perdido oportunidades por no correr un riesgo calculado a tiempo. En estos casos, ubique una X en la zona amarilla de la Diana.

Dentro de los recursos de la tarea, encontrará la Diana de Fortalecimiento en formato PDF, que puede editar utilizando recursos tales como ilovepdf (https://www.ilovepdf.com/es) o smallpdf (https://smallpdf.com/es/editar-pdf).

Si no se le facilita la edición en PDF, a continuación, encontrará la imagen de la Diana, que podrá imprimir y realizar a mano. Para entregar la tarea, podrá escanear la página o tomar una foto clara y subirla a la plataforma Microsoft Teams.

¡Tenga en cuenta el plazo máximo de entrega establecido en la plataforma Microsoft Teams!


8
9
10
1
2
3
4
5
6
7
Buscar información
Cumplir compromisos
Tener persistencia
Correr riesgos
Tener autoconfianza
Planificar sistemáticamente
Exigir eficiencia y calidad
Fijar metas
Buscar oportunidades y tener iniciativa
Crear redes de apoyo

INSTRUCCIONES DIARIO DE FORTALECIMIENTO

Esta es una herramienta de autobservación que le permitirá hacer un seguimiento al desarrollo de sus Características emprendedoras personales, no sólo en la *Formación en Comportamiento Emprendedor*, sino también en su diario vivir.

Contenido:

- ***Primera página:*** realice un dibujo en el que se represente a usted mismo.
- ***Segunda página:*** instrucciones para llenar el *Diario.*
- ***Tercera y cuarta página:*** seleccione una Característica emprendedora personal que, de acuerdo con la *Diana de valoración*, requiera un mayor trabajo para ser fortalecida y realice una actividad de autobservación con base en una vivencia cotidiana (en el hogar, ambiente de formación, lugar de trabajo, entre otros). Responda las preguntas que encontrará en cada una de las casillas.

Dentro de los recursos de la tarea, encontrará el Diario de Fortalecimiento en formato PDF, que puede editar utilizando recursos tales como ilovepdf (https://www.ilovepdf.com/es) o smallpdf (https://smallpdf.com/es/editar-pdf).

Si no se le facilita la edición en PDF, a continuación, encontrará las páginas del Diario en imágenes, que podrá imprimir y realizar a mano. Para entregar la tarea, podrá escanear las páginas o tomar fotos claras y subirlas a la plataforma Microsoft Teams.

¡Tenga en cuenta el plazo máximo de entrega establecido en la plataforma Microsoft Teams!



Diario de fortalecimiento

Ejercicio 2

Desarrollo de las Características Emprendedoras Personales

1. Escribe la **Característica Emprendedora Personal** que quieres desarrollar:

Planificación sistemática

2. Durante esta semana, intenta ser consciente y prestar atención a las actividades de tu rutina de manera diferente. Procura observar tu comportamiento cuando debas tomar decisiones, atender obligaciones academicas, enfrentar situaciones incomodas, entablar discusiones entre compañeros, etc. Para ello, deberás diligenciar cada una de las casillas de los cuadros de las siguientes páginas como se muestra a continuación:

Día de la semana	¿Cuál era la situación? (¿Dónde estabas y qué hacías?)	¿Qué emociones y sensaciones notaste antes de vivir la experiencia?	¿Qué aprendiste de esa experiencia?	¿Qué emociones y sensaciones sientes ahora?
Miércoles	*Estaba en el SENA y un compañero no hizo su parte para un trabajo en equipo*	*Estaba feliz, pues los demás compañeros cumplieron con su parte del trabajo*	*Aprendí a tener un plan B, le pedí mayor compromiso a mi compañero.*	*Siento alivio por haber sido asertivo y haber aprendido a pensar en un plan alterno*

Día de la semana	Cuál es la situación	Que emociones		
Sabado	Madrugué a trabajar y estuve trabajando hasta medio dia	Tranquilidad Resiliencia Motivación	Que hay estar tranquilo para hacer las cosas pude comprobar que estaba en buena “onda”	Siento que me satisface que haya hecho eso ya que me gustó el trabajo que hice
Domingo	Madrugue a ordeñar a ayudar en los que haceres con el ganado y empecé a trabjar con fresas con crema	Me sentí emocionado , tranquilo y motivado alegre	Tenemos que planear los y buscar lo monetario sin afectar la familia.	Me gusta servir a las personas sin afectar los intereses de otras personas.
Lunes	Me gusto madrugar y recibir clase estuve tranquilo y en la tarde perdí los documentos personales	Me dio rabia al perder los documentos por un descuido.	Tenemos que estar más atentos a los detalles y situaciones que se nos presentan	Que hay que tener paciencia por que los inconvenientes se presentan y debemos tomarlos con calma
Martes	Me levante con el animo de encontrar los documentos	Con desanimo Aburrido Triste	Tomar la situación de la mejor manera y esperar a que aparezcan los documentos	Paciencia y sobre todo resiliencia para encontrar soluciones al problema
Miércoles	Me levante con más animo que el	Con más tranquilidad que el día	Aceptar las cosas que suceden	Paciencia y seguirá delante a pesar

	día anterior y pues aceptar la perdida	**anterior y más concentrado**	**buenas y malas situaciones**	**de las situaciones.**
Jueves	**Estuve mas tranquilo ya aceptando las situaciones y planear las cosas**	**Tranquilidad** **Motivado** **Resiliencia**	**Mirando con el futuro con buenos ojos y buscando soluciones.**	**Tranquilidad de que las cosas van a salir bien**

Diario de fortalecimiento

Característica Emprendedora Personal a trabajar

Día de la semana	¿Cuál era la situación? (¿Dónde estabas y qué hacías?)	¿Qué emociones y sensaciones notaste antes de vivir la experiencia?	¿Qué aprendiste de esa experiencia?	¿Qué emociones y sensaciones sientes ahora?

FORMATO DE EVALUACION DE IDEAS

MATRIZ DE IDEACION

NO.	IDEA DE NEGOCIO	PERSPECTIVA DE PERSONA					PERPECTIVA DE MERCADOS					PERSPECTIVA DE RECURSOS					
1	Criterios de evaluación : 5 Totalmente 4. En alto porcentaje 3. En porcentaje aceptable 2. muy poco 1. poco	Me gusta la idea	Tengo talento para ejecutar la idea	Conozco sobre el tema	Tengo experiencia	Tengo una red de contactos	Hay mercado potencial	La idea atiende necesidades insatisfechas	conozco la competencia	se como vender el producto	la idea es innovadora	Puedo conformar un Equipo	Cuento con la tecnologia necesaria	Puedo conseguir materias primas	Cuento con los recursos economicos	Este negocio puede ser rentable	TOTAL
1	Recoleccion y manejo de residuos inor	5	4	4	2	1	3	3	2	4	5	4	2	3	1	5	3,2
2	Realizar parques ecológicos en las con	5	2	3	2	1	4	4	1	4	5	5	4	5	2	5	3,466667

*Para obtener el total, se suman todos los puntajes de la idea y se dividen por 15 (total de factores que califican)