PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

001. COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación:

Código del Programa de Formación:

Nombre del Proyecto:

Fase del Proyecto:

Actividad de Proyecto:

Competencia**: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales**

Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

- 01 Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- 02 1 Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
- 03 Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor
- 04 Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

- Duración de la Guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Entender el emprendimiento desde los niveles tanto individual como el colectivo nos conlleva a transformar nuestro sueño en una realidad. A lo largo de este camino, descubrirán su motivación, sus fortalezas, actitudes y habilidades que les servirán como herramientas para tener la idea de creación de su propia empresa o negocio llegando a ser generador de empleo más no buscador de este, cabe destacar que los emprendedores son guiados por una alta motivación al logro de los objetivos

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. ACTIVIDADES DE REFLEXION INICIAL



EL emprendimiento había sido entendido por varios años como un tema limitado a la creación de empresas. Eso fue así porque por más de un siglo. Los primeros científicos sociales que estudiaron el emprendimiento observaron sus enormes beneficios a través de las empresas que eran creadas por personas con cualidades aparentemente especiales. Sin embargo, a medida que conocían más sobre el emprendimiento, los científicos dejaron de lado las habilidades empresariales de las personas que estaban detrás de esas ideas de negocio, y se concentraron en estudiar más de cerca las motivaciones que impulsaron en algún momento a esas personas a hacer realidad sus ideas. Uno de esos científicos fue el psicólogo David McClelland. Luego de observar varios casos de fundadores de empresas, el Dr. McClelland llegó a la conclusión de que la motivación que guio las acciones de esos empresarios nació de una enorme necesidad que estos tuvieron de lograr aquello que se habían propuesto. Y esa necesidad, definió la manera como esos empresarios se comportaron ante las diversas situaciones que se fueron presentando en su camino. Esa manera de actuar se llamó Comportamiento Emprendedor. A pesar de los orígenes de la investigación del Dr. McClelland, su teoría de las necesidades se convirtió en un estudio importante dentro de la psicología, pues trataba de un elemento presente en todos los seres humanos. De ese modo, es posible afirmar que el Comportamiento Emprendedor puede ser desarrollado y fortalecido en cualquier persona, sin importar si son empresarios, líderes de negocios, trabajadores o personas del común. Para desarrollar el Comportamiento Emprendedor se necesitan tres ingredientes, los mismos que se encuentran en la Fórmula del logro. Uno de esos ingredientes es un conjunto de diez características que se han denominado Características Emprendedoras Personales (CEP) que están presentes, en mayor o en menor medida, en todos nosotros. Nuestro desempeño en la

realización de una tarea puede mejorar si nos concentramos en identificar, reconocer y desarrollar cada una de esas características.

Con el fin de familiarizarse con el tema Del comportamiento emprendedor, después de mirar el video motivacional para emprendedores que les comparto, hacer una reflexión y envíarla por el medio que más se le facilite (plataforma Territorium, whastApp o correo electronico)

Vídeo Motivacional Para Emprendedores 🔥 - YouTube

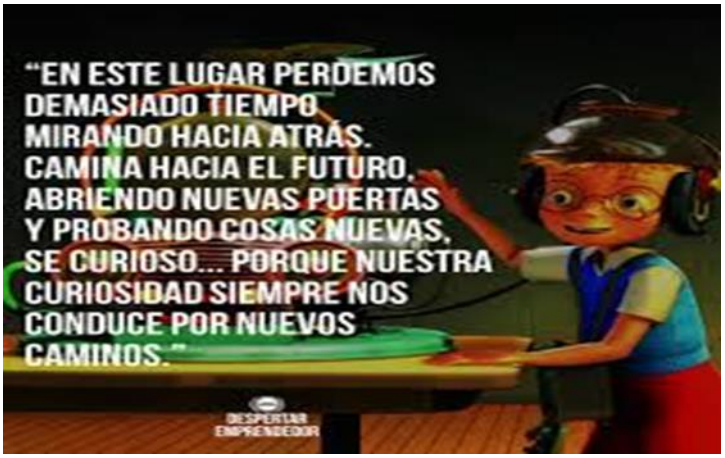


Construir una cartelera visualizándose en 5 años en todos los ámbitos (personal, familiar, laboral, social) y exponerla haciendo uso de la aplicación Meet

Tiempo: 8 horas
Desarrollo: Individual
Ambiente Requerido: Medios digitales
Materiales de formación utilizados: guía de aprendizaje, materiales de apoyo

Recursos: Computadora portátil, dispositivos móviles, plataforma Territorium, aplicación meet, aplicación WhastApp, correos electrónicos, ambiente virtual

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



El término emprendedor es un concepto base que se puede tomar como soporte para el inicio de algo. Este término no está asociado única y exclusivamente a la creación y administración de las organizaciones, sino al proceso de adoptar un estilo de vida, ya que ser emprendedor es una actitud que hace diferente a cada individuo. Cuando se desea iniciar o emprender una tarea importante en nuestra vida (carrera profesional, negocios, proyectos de vida, etc.), hay que tomar en cuenta el entorno social, político, económico y administrativo que nos rodea, ya que muchas veces de eso depende el buen éxito que se tenga en la acción emprendedora, ya sea por cuenta propia o asociados con otras personas. Otro aspecto importante a considerar, es identificar el perfil del emprendedor; es decir, sus rasgos característicos, sus limitaciones, alcances, y posibles riesgos dentro de su campo de acción.

En términos generales, el concepto emprendedor se puede definir como: "aquella persona que lleva a la práctica o pone en funcionamiento una idea o deseo en particular, persiguiendo un fin específico".

3.2.1. Apropiandonos de los aspectos teóricos del emprendimiento y de lo que significa ser emprendedor los invito a desarrollar el cuestionero que aparece en el el link que les comparto, donde podrán identificar las competencias y cualidades emprendedoras



http://sena.companygame.com/moduloemprendimiento/test.html

Enviar el archivo PDF, que arroja los resultados del test y enviarlo por el medio que más se le facilite (correo electrónico, WhatsApp, plataforma Territorium).

Tiempo: 3 horas
Desarrollo: Individual
Ambiente Requerido: Medios digitales
Materiales de formación utilizados: guía de aprendizaje, materiales de apoyo

Recursos: Computadora portátil, dispositivos móviles, plataforma Territorium, aplicación meet, aplicación WhastApp, correos electrónicos, ambiente virtual

3.2.2. En la vida se presentan grandes oportunidad que muchas veces las desaprovechamos aún contando con todas las capacidades necesarias para desenvolvernos en un mundo que dia a dia nos reta a superarnos y a poner a prueba dichas habilidades, pero que también se encarga de ponernos distractores que nos desvían de los objetivos encaminados a genererar cambios con una visión de proyección hacia el futuro.

Les comparto el enlace https://www.youtube.com/watch?v=y0sD9_fEpMQ del video "Jovenes crean en Caucacia empresa de reciclaje"para que por favor lo visualicen y en la próxima clase tengan a mano material reciclabe para el desarrollo de la actividad que se propondrá en el momento de la formación.

Enviar el desarrollo de la actividad por el medio que más se le facilite (correo electrónico, WhatsApp, plataforma Territorium).

Tiempo: 5 horas
Desarrollo: Individual
Ambiente Requerido: Medios digitales
Materiales de formación utilizados: guía de aprendizaje, materiales de apoyo

Recursos: Computadora portátil, dispositivos móviles, plataforma Territorium, aplicación meet, aplicación WhastApp, correos electrónicos, ambiente virtual

3.2.3. Dibujese o en su defecto pegue una fotografía y elabore un collage visualizandose a corto, mediano o largo plazo como emprendedor. (Tomar como ejemplo la imagen para el desarrollo de la actividad)



www.sena.edu.co
SENAComunica

Tiempo: 4 horas
Desarrollo: Individual
Ambiente Requerido: Medios digitales
Materiales de formación utilizados: guía de aprendizaje, materiales de apoyo

Recursos: Computadora portátil, dispositivos móviles, plataforma Territorium, aplicación meet, aplicación WhastApp, correos electrónicos, ambiente virtual

3. ACTIVIDADES DE APROPIACION DEL CONOCIMIENTO



Como personas emprendedoras somos curiosos y estamos siempre alertas buscando información ya sea de noticias, foros, eventos etc. direccionados hacia la generación de cambios de impacto en el mercado, además basar nuestras desiciones en forma veráz evitando así cometer errores y minimizando los riesgos que puedan presentarse en el entorno y con la competencia.

De acuerdo a lo antes expuesto los invito a reunirnos en equipos de 4 aprendices para que:

1. Consulten una noticia de cualquier fuente de información seleccionando un emprendimiento que se destaque en su sector teniendo en cuenta:

a. Mencionar y explicar cual es el impacto de la noticia en el emprendimiento seleccionado.

Enviar en Word, la actividad antes mencionada por el medio que más se le facilite (correo electrónico, WhatsApp, plataforma Territorium).

Tiempo: 7 horas
Desarrollo: Individual
Ambiente Requerido: Medios digitales
Materiales de formación utilizados: guía de aprendizaje, materiales de apoyo

Recursos: Computadora portátil, dispositivos móviles, plataforma Territorium, aplicación meet, aplicación WhastApp, correos electrónicos, ambiente virtual

3.3.1. Las metas y objetivos son las que marcan las sendas a seguir, de allí la importancia de trazar objetivos para lograr alcanzar la meta, es imposible trazar un plan de acciones sin haber definido previamente los objetivos y sin una definición no podemos evaluar nuestras acciones y esclarecer pequeñas metas que vayan motivando nuestra aventura empresarial, así que los invito para que desde desde su rol de aprendiz establesca las metas y los objetivos tanto personales como profesionales definiendo cuales son las acciones que debemos tomar para alcanzar lo que queremos.

Para ello identifique una idea de negocio que pretenda alcanzar con su emprendimiento respondiento las siguientes preguntas:

1. ¿A donde quiere llegar con esa idea de negocio?
2. ¿En cuanto tiempo?
3. ¿ Cuales son sus metas trazadas a corto, mediano y largo plazo para su idea de negocio?



www.sena.edu.co
SENAComunica

Tiempo: 4 horas
Desarrollo: Individual
Ambiente Requerido: Medios digitales
Materiales de formación utilizados: guía de aprendizaje, materiales de apoyo

Recursos: Computadora portátil, dispositivos móviles, plataforma Territorium, aplicación meet, aplicación WhastApp, correos electrónicos, ambiente virtual

3.3. Actividades de transferencia del conocimiento.

3.4.1. Al hablar de análisis de alternativas nos referimos a establecer, evaluar una o más opciones que nos permitan buscar estrategias para dar solución a problemas evitando cometer errores que nos lleven al fracaso, es importante tener una visión global y clara de la situación de la empresa que nos permita identificar las posibles amenazas que se presenten en nuestro entorno

Después de recibir la explicación de su instructor (a) sobre el tema expuesto y realizado un ejercicio en clase de la elabaración de un DAFO personal, elaborare en su cuaderno, cartulina o el material que considere adecuado, una matriz DOFA de una empresa o negocio que conozcan.



¿QUÉ ES? ¿CÓMO SE HACE?

ANÁLISIS FODA PASO A PASO

VARIANTE: DAFO (AMENAZAS Y OPORTUNIDADES PRIMERO)

PASO 1: OBJETIVO

El objetivo

Se debe tener clara la razón por la cual se realizará un análisis FODA.

PASO 2: AMENAZAS

Las amenazas son los riesgos que pueden desviarnos del resultado. Son externos y no están bajo nuestro control

Se deben definir las amenazas priorizando entre las más importantes.

PASO 3: OPORTUNIDADES

Las oportunidades son los factores positivos que se deben aprovechar.

¿Tendencias a favor? ¿Algún evento próximo? ¿Cambio en el mercado? Define los factores positivos que no puedes controlar.

PASO 4: FORTALEZAS

Las fortalezas son los factores positivos internos.

¿Qué me hace distinguir de los demás positivamente? Define tus fortalezas. Lo que otros opinan de ti también servirá.

PASO 5: DEBILIDADES

Las debilidades son los factores negativos internos.

¿Que aspectos negativos puedes mejorar por ti mismo?

PASO 6: ESTRATEGIAS

De éxito: ¿Cómo usar nuestras fortalezas para aprovechar nuestras oportunidades?

De reacción: ¿Cómo usar nuestras fortalezas para mitigar las amenazas?

De adaptación: ¿Cómo aprovechar las oportunidades para corregir nuestras debilidades?

De supervivencia: ¿Cómo podemos mantenernos en pie aun con las amenazas vistas?

INGENIO EMPRESA
ESTUDIA, EMPRENDE, ENSEÑA
www.ingenioempresa.com

Enviar el desarrollo de la actividad por el medio que más se le facilite (correo electrónico, WhatsApp, plataforma Territorium).

Tiempo: 3 horas
Desarrollo: Individual
Ambiente Requerido: Medios digitales
Materiales de formación utilizados: guía de aprendizaje, materiales de apoyo

Recursos: Computadora portátil, dispositivos móviles, plataforma Territorium, aplicación meet, aplicación WhastApp, correos electrónicos, ambiente virtual

3.4.2. La innovación y el Emprendimiento son términos que van de la mano pero son conceptos muy diferentes que se emplean para generar cambios de gran importancia en la actualidad, aunque siempre se han utilizado dentro de la administración solo en los últimos años se ha sensibilizado sobre el papel fundamental de ser generadores de empleo mediante la creación de empresas o negocios.

Descubrir las palabras a partir de los conceptos de innovación, creatividad… como ejercicio práctico para interiorizar el tema.



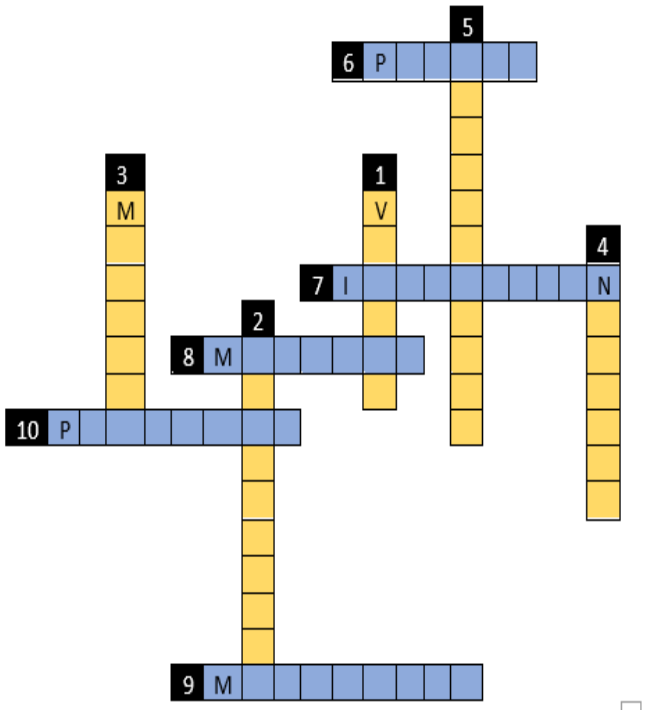
CRUCIGRAMA

VERTICALES

1. Actividades realizadas para incentivar potenciales clientes Plan para dirigir un asunto
2. Modalidad de venta, ofreciendo un producto a menor precio
3. Intercambio o transacción de bienes y servicios
4. Local comercial donde se vende algún bien o se presta un servicio
5. Facilidad para inventar o crear cosas

HORIZONTALES

6. Expresión de valor que tiene un producto
7. Introducción de algo nuevo estrechamente conectado a la ciencia
8. Hacer que una cosa sea mejor que otra
9. Técnicas de estudio que tiene como objeto mejorar la comercialización de un producto
10. Elementos fabricados con el destino de satisfacer al cliente



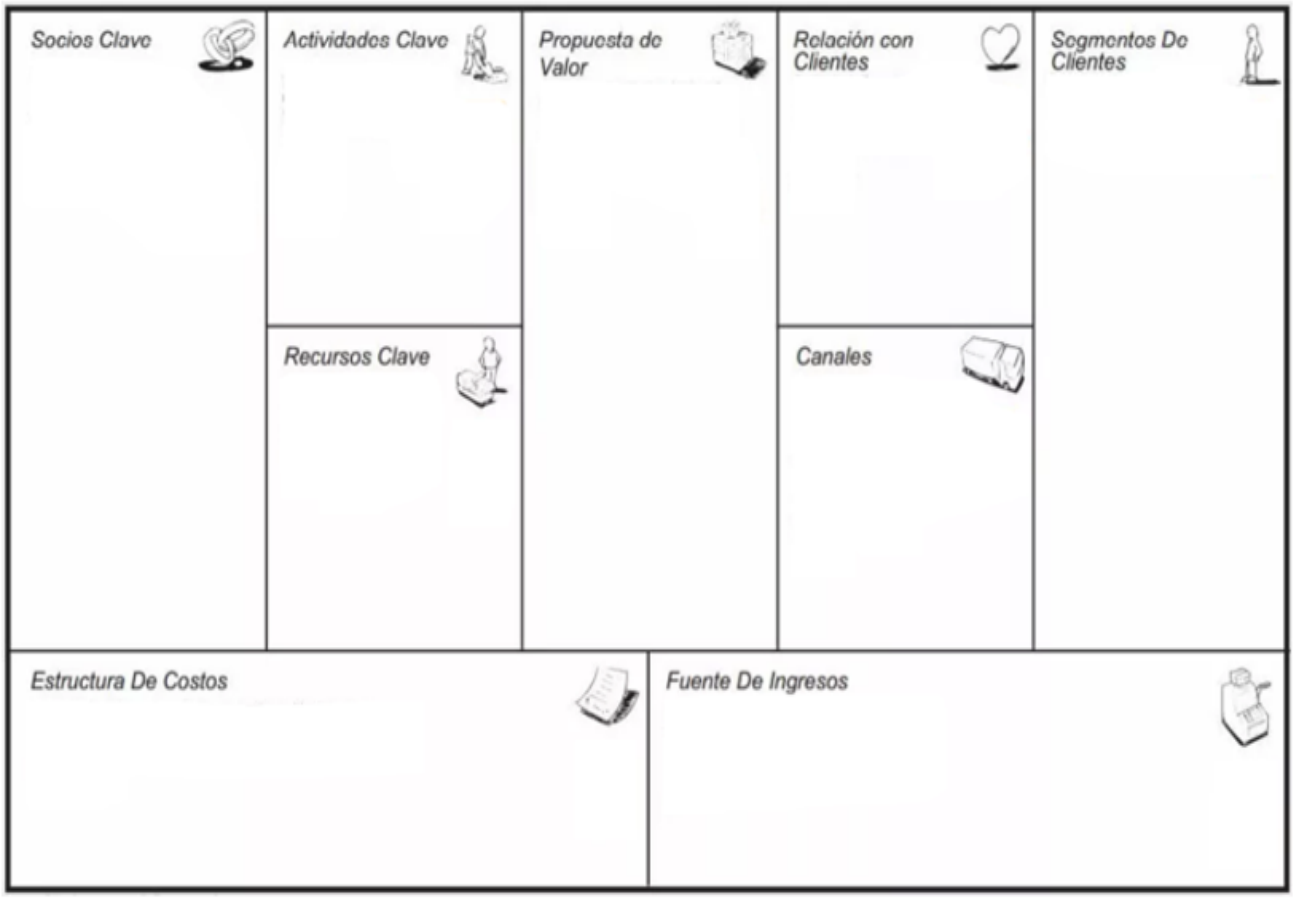
Tiempo: 2 horas
Desarrollo: Individual
Ambiente Requerido: Medios digitales
Materiales de formación utilizados: guía de aprendizaje, materiales de apoyo

Recursos: Computadora portátil, dispositivos móviles, plataforma Territorium, aplicación meet, aplicación WhastApp, correos electrónicos, ambiente virtual

www.sena.edu.co
SENAComunica

3.4.3. Despues De socializada la clase sobre el tema correspondiente, Formule una oportunidad de negocio vinculda a la economía de su zona, respetando la propuesta del modelo de CANVAS, la actividad será desarrollada en un documento Word o en hojas de cuaderno y se enviará por el medio acordado, WhatsApp o Territorium o correo electrónico)

MODELO CANVAS



Tiempo: 8 horas

Desarrollo: Individual

Ambiente Requerido: Medios digitales

Materiales de formación utilizados: guía de aprendizaje, materiales de apoyo

Recursos: : Computadora portátil, dispositivos móviles, plataforma Territorium, aplicación meet, aplicación WhastApp, correos electrónicos, ambiente virtual

www.sena.edu.co
SENAComunica

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
VIDEOS Talleres Noticias generación impacto Emprendimiento aplicandolos en su vida cotidiana.	VALORA SUS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES ACORDE CON HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO PERSONAL. FORMULA LOS OBJETIVOS PERSONALES DE ACUERDO CON SU MOTIVACIÓN Y PROPÓSITO DE VIDA. APLICA LA RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA DE ACUERDO CON FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS. IDENTIFICA EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES DE ACUERDO CON PROBLEMAS DE LA COTIDIANIDAD. APLICA EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES SEGÚN IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS Y ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN. APROPIA EL CONCEPTO DE CREATIVIDAD E INNOVACIÓN SEGÚN SOLUCIÓN DE DESAFÍOS. APLICA LA CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN RETO DE INNOVACIÓN. SUSTENTA EL PLAN DE ACCIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS ELEMENTOS DE UNA ESTRATEGIA EMPRENDEDORA. RECONOCE LOS INTERESES PROPIOS Y DEL OTRO DE ACUERDO CON LA APLICACIÓN DE LAS DIMENSIONES DE LA RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA. ASOCIA LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS ÁMBITOS PERSONALES, SOCIALES Y EMPRESARIALES	**CONOCIMIENTO**: Elaboración de una matriz DOFA Desarrollo del crucigranma con temas referentes a innovación, creatividad **PRODUCTO:** Idea de negocio, modelo CANVAS

		DESEMPEÑO: Elaboración de un producto utilizando material reciclable

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

EMPRESA: Entidad en la que intervienen el capital y el trabajo como factores de producción de actividades industriales o mercantiles o para la prestación de servicios

EMPRENDEDOR: Que tiene decisión e iniciativa para realizar acciones que son difíciles o entrañan algún riesgo.

EMPRESARIO: Propietario o directivo de una empresa

PROCESO ADMINISTRATIVO. -Toda empresa cuenta con cierto juego de jerarquías y atribuciones asignadas a los miembros o componentes de la misma. En consecuencia, se puede establecer que la estructura organizativa de una empresa es el esquema de jerarquización y división de las funciones componentes de ella. Jerarquizar es establecer líneas de autoridad.

PHVA.-El ciclo PHVA es una herramienta de la mejora continua, presentada por Deming a partir del año 1950, la cual se basa en un ciclo de 4 pasos: Planificar (Plan), Hacer (Do), Verificar (Check) y Actuar (Do).

ANALISIS DOFA. -La sigla DOFA, es un acróstico de Debilidades, (factores críticos negativos que se deben eliminar o reducir) Oportunidades, (aspectos positivos que podemos aprovechar utilizando nuestras fortalezas) Fortalezas (factores críticos positivos con los que se cuenta), y Amenazas, (aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de nuestros objetivos**).**

ECONOMIA: Ciencia que estudia los recursos, la creación de riqueza y la producción, distribución y consumo de bienes y servicios, para satisfacer las necesidades humanas

INNOVACIÓN: consiste en la transformación de una idea a un producto o servicio

MODELA CANVAS: herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada

PLANEACIÓN: elegir, definir opciones frente al futuro, pero también significa, proveer los medios necesarios para alcanzarlo

OBJETIVOS: Fin que se quiere alcanzar y al cual se dirige una acción.

TOMA DE DECISIONES: Es aquel en el **que** se escoge una determinada opción entre las existentes

www.sena.edu.co
SENAComunica

7. CIBERGRAFIAS

https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/10/04CA201501.pdf

https://www.youtube.com/watch?v=y0sD9_fEpMQ
http://sena.companygame.com/moduloemprendimiento/test.html

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Alcaraz, R. (2006). El Emprendedor de éxito. 3ra Edición. México: McGraw-Hill.

Filion, L.; Cisneros, L. y Mejía-Morelos, J. (2011). Administración de PYMES. Emprender, dirigir y desarrollar empresas. México: Parson Educación.
Gil, M. (2012). Cómo crear y hacer funcionar una empresa. 8va Edición. México: Alfaomega Grupo

Editor.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Sara Villota López Elizabeth Solarte Toro Martin Emilio Amado Belalcazar Leonardo Fabio Gonzalez	Instructores SENA-Popayán	Centro Comercio y Servicios	3-09 de 2021

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

www.sena.edu.co
SENAComunica