PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**:
  EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE PIEZAS AUDIBLES PARA INDUSTRIAS CULTURALES
- **Código del Programa de Formación:** 02000003
- **Nombre del Proyecto**
- **Fase del Proyecto:** Analisis
- **Actividad de Proyecto**
- **Competencia:**
  260101021 realizar negociación con los proveedores y clientes, según los según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  Verificar la aplicación de los procedimientos de la negociación de acuerdo con los protocolos de la empresa.
  Registrar la información de la negociación de productos y servicios conforme con el procedimiento de la empresa
  Identificar los términos de negociación con base en los objetivos, necesidades y requerimientos de las partes.
  Negociar bienes o servicios con base en los acuerdos comerciales y técnicas de negociacion
- **Duración de la Guía:** 16

2. PRESENTACIÓN

la siguiente guía sirve de una ayuda educativa de enseñanza-aprendizaje de los diferentes competencias y contenidos del programa de formación, que facilitara a los emprendedores comprender y desarrollar habilidades, actitudes, valores y competencias prácticas que fortalezcan el fomento del Espíritu Emprendedor generando un cambio de actitud en los participantes, que identifiquen ideas empresariales y conozcan la estructuración de un Plan de Negocios, lo cual les permitirá ser líderes y gestores de empresas que contribuyan al desarrollo sostenible de nuestro, municipio, departamento y del país.

Se trata entonces, de que Usted, Señor Aprendiz, desarrolle la guía de una manera proactiva, analizando e investigando cada uno de los temas presentados, utilizando como herramienta fundamental el trabajo en equipo.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

Con el fin de desarrollar las diferentes actividades propuestas para el desarrollo de la presente guía, primero preste atención a la explicación dada por el instructor y teniendo en cuenta Material de Formación desarrolle las siguientes actividades:

Actividades de Reflexión inicial:

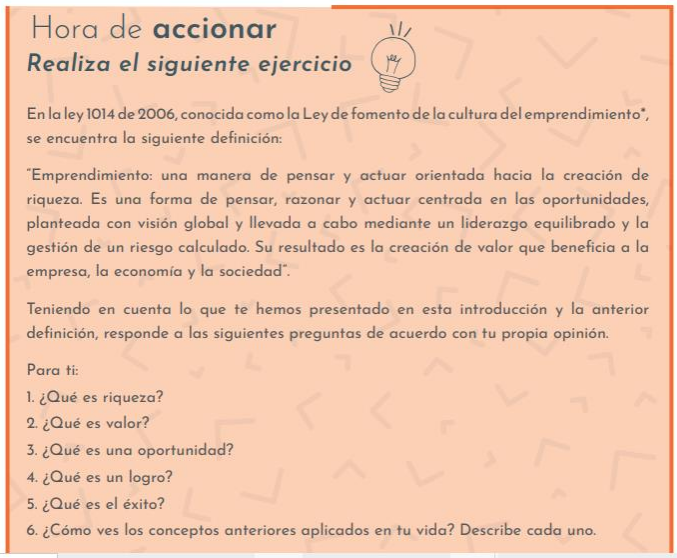
Aprendices piensen, en las cosas que les gustan, sus intereses, en las veces que les han dicho que algo es imposible y ellos lo han logrado de todos modos, que piensen en cómo pueden hacer que sus sueños emprendan vuelo. A continuación, escriban y dibujen el sueño en una hoja con la ayuda de material disponible en grupos. Al finalizar respondan las siguientes preguntas de reflexión:

- ¿Qué dificultades tuvieron?
- ¿Cómo las superaron?
- ¿Qué necesitamos para que nuestros sueños o intereses puedan volar?
- ¿Qué cosas nos impiden volar tranquilos a nosotros cuando queremos cumplir algún sueño?
- ¿Qué obstáculos impiden darles alas a nuestras ideas y hacer que estas emprendan vuelo?

El objetivo de esta actividad es resaltar en los aprendices que “existen muchas formas de hacer que nuestros sueños emprendan vuelo” y que en el programa ellos podrán desarrollar las habilidades necesarias para realizar un proyecto de emprendimiento

Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

Con el propósito de reflexionar sobre conocimientos previos que tiene sobre emprendimiento desarrolle el siguiente ejercicio



Hora de **accionar**

Realiza el siguiente ejercicio

En la ley 1014 de 2006, conocida como la Ley de fomento de la cultura del emprendimiento", se encuentra la siguiente definición:

"Emprendimiento: una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado. Su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad".

Teniendo en cuenta lo que te hemos presentado en esta introducción y la anterior definición, responde a las siguientes preguntas de acuerdo con tu propia opinión.

Para ti:

1. ¿Qué es riqueza?
2. ¿Qué es valor?
3. ¿Qué es una oportunidad?
4. ¿Qué es un logro?
5. ¿Qué es el éxito?
6. ¿Cómo ves los conceptos anteriores aplicados en tu vida? Describe cada uno.

A continuación se presentaran videos introductorios de la tematica denominados ¿te atreves a soñar? Y la historia de emprendimiento de LEGO

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):

En este espacio se empezará a explicar temas de comportamiento emprendedor visión emprendora, dimensiones emprendedoras, toma de decisiones, cerativiidad emprendedora, estrategias emprendedoras, proceso de emprendimiento empresarial, perfil del emprendedor, emprendimento y negociación.

Para realizar esta sección de la actividad de aprendizaje se desarrollaran los conceptos adquiridos en esta temática mediante el desarrollo de actividades y la presentación de videos.

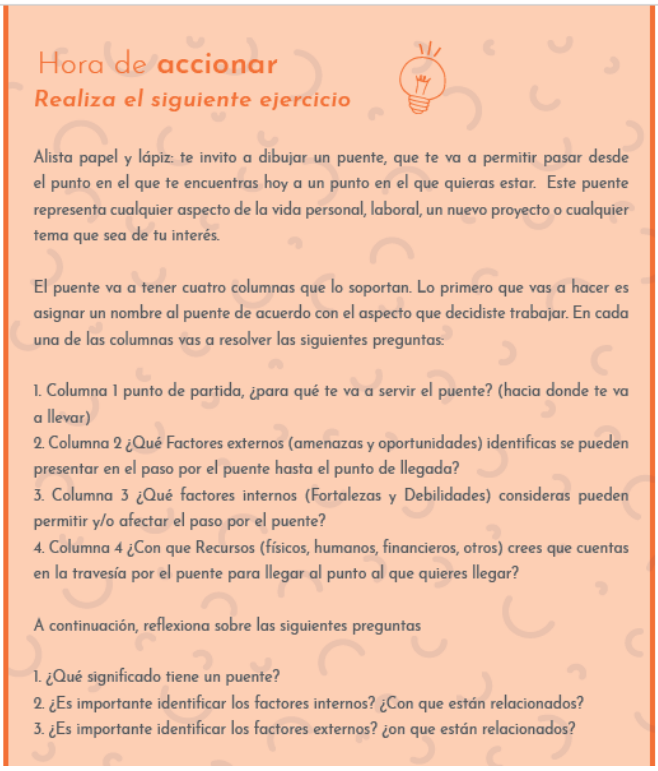
ACTIVIDAD 1: en equipos de trabajo leer los casos de éxitos empresarial que les brindara el instructor y al final hacer una reflexion

ACTIVIDAD 2:
Perfil personal:
El instructor brindara al aprendiz el documento donde esta plasmada la actividad.

Esta actividad va a permitir identificar un perfil de emprendimiento por medio de unos cuestionamientos:

- Mis principales fortalezas (Actitudes, Valores, Conocimientos, Habilidades)
- Los principales logros y experiencias que me enorgullecen
- Aspectos por mejorar
- ¿Que haré para mejorarlos?
- Metas, y Sueños por alcanzar en mi Futuro Metas
- ¿Que haré para alcanzarlos?

ACTIVIDAD 3:



Hora de **accionar**

Realiza el siguiente ejercicio

Alista papel y lápiz: te invito a dibujar un puente, que te va a permitir pasar desde el punto en el que te encuentras hoy a un punto en el que quieras estar. Este puente representa cualquier aspecto de la vida personal, laboral, un nuevo proyecto o cualquier tema que sea de tu interés.

El puente va a tener cuatro columnas que lo soportan. Lo primero que vas a hacer es asignar un nombre al puente de acuerdo con el aspecto que decidiste trabajar. En cada una de las columnas vas a resolver las siguientes preguntas:

1. Columna 1 punto de partida, ¿para qué te va a servir el puente? (hacia donde te va a llevar)
2. Columna 2 ¿Qué Factores externos (amenazas y oportunidades) identificas se pueden presentar en el paso por el puente hasta el punto de llegada?
3. Columna 3 ¿Qué factores internos (Fortalezas y Debilidades) consideras pueden permitir y/o afectar el paso por el puente?
4. Columna 4 ¿Con que Recursos (físicos, humanos, financieros, otros) crees que cuentas en la travesía por el puente para llegar al punto al que quieres llegar?

A continuación, reflexiona sobre las siguientes preguntas

1. ¿Qué significado tiene un puente?
2. ¿Es importante identificar los factores internos? ¿Con que están relacionados?
3. ¿Es importante identificar los factores externos? ¿on que están relacionados?

Actividades de transferencia de conocimiento:

Video explicativo sobre negociación para que los aprendices se contextualicen en el tema y tengan el conocimiento a la hora de vender los productos en el mercado. Se realizara simulación de venta de un producto por grupos de trabajo con el objetivo de aplicar tecnicas de emprendimiento y negociación.

- **Materiales de formación devolutivos: (Equipos/Herramientas):** video beam, tablero, marcadores, borrador, Mesas, sillas
- **Materiales de formación (consumibles):** fotocopias de talleres y material textual, hojas de papel, cartulinas, papel bond

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Cuestionario de preguntas y respuestas. Reconocer sus fortalezas, capacidades por desarrollar, considerando el contexto social y cultural al cual pertenece. Identificar las características personales de un emprendedor y vincularlas con las propias. **Evidencias de Desempeño:** Presentar los talleres que conducen a facilitar una idea de emprendimiento **Evidencias de Producto:** Talleres desarrollados	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. asocia las técnicas de negociación teniendo en cuenta los ámbitos personales, sociales y	Cuestionario, Actividades de reflexión y estudios de casos, proyecto de vida, comportamiento emprendedor observación Talleres, actividades

	profesionales.	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Emprendedor: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva

Emprendimiento: El emprendimiento se desarrolla y es inherente a las personas; a estas personas con ciertas actitudes, habilidades, conocimientos y valores las llamamos Emprendedores

Empresa: es una **unidad económico-social**, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los **factores productivos** (trabajo, tierra y capital)

Cultura: Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otra organización

El Proyecto de Vida: es un factor determinante para el crecimiento de la persona, unifica la vida, da sentido a nuestro ser, nos da la capacidad de encontrar la verdad, Intenta dar respuesta a la pregunta: ¿Quien soy yo?

Entorno: Conjunto de circunstancias o factores sociales, culturales, morales, económicos, profesionales, etc., que rodean una cosa o a una persona, colectividad o época e influyen en su estado o desarrollo.

creatividad empresarial: es un proceso que se desarrolla en el tiempo y que se caracteriza por la originalidad, por la adaptabilidad y por sus posibilidades de realización concreta. Creatividad es la producción de una idea, un concepto, una creación o un descubrimiento que es nuevo, original, útil y que satisface tanto a su creador como a otros durante algún periodo

FODA: diagnostico para determinar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del entorno

Consumidor: Persona o conjunto de personas que satisface sus necesidades mediante el uso de los bienes y servicios generados en el proceso productivo

Producto: Es el resultado de transformación de las materias primas.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

- S Jesús Boanegers Camero Camacho, Julia Edith Cerquera Olaya, Cartilla 3 : El Mercadeo, Enero 2002

- Jesús Boanegers Camero C, Proyecto empresarial plan de negocios SENA la nación: Estudio de Mercados III, Fascículo 8
- Fascículo 2 – Mentalidad empresarial – Servicio Nacional de Aprendizaje.
- http://sistemadecalidadiso9001.blogspot.com/2010/02/los-principales-indicadores-de-gestion.html
- Emprendimiento cartilla
- Cartilla de comportamiento emprendedor- camino al logro

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Monica Collazos	instructor	Comercio y Servicios	5/ Febrero/2022

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					