LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA
CLIENTE
RED TECNOLÓGICA
INVESTIGACIÓN, PLANEACIÓN Y DESARROLLO DE MERCADOS Y MEDIOS DE LA

DISEÑO DE ACCIONES DE FORMACION COMPLEMENTARIA

CÓDIGO:	DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA
62120005	IDENTIFICACIÓN DE IDEAS Y FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO
VERSIÓN: 1	SECTOR DEL PROGRAMA: PENDIENTE POR DEFINIR
Vigencia del Programa	Fecha inicio Programa: 23/02/2010 Fecha Fin Programa: El programa aún se encuentra vigente
DURACIÓN MÁXIMA	40 horas
JUSTIFICACIÓN:	Está orientada a desarrollar una herramienta metodológica para que los aprendices del curso de Identificación de Ideas y Formulación de Planes de Negocio identifiquen los conceptos de emprendimiento y características de un emprendedor, las características de un empresario y de un empleado, además el aprendiz debe situarse en la contextualización de la realidad económica y laboral, desarrollar actividades en donde demuestra innovación y creatividad, debe identificar sus características de liderazgo y trabajo en equipo, demostrar un pensamiento estratégico, identificar ideas de negocios, definir el concepto de un plan de negocios, realizar la estructura general del plan de negocios, de un estudio de mercados, estudio técnico, estudio organizacional, estudio financiero y conoce las fuentes de financiación. La formación para la creación de empresas requiere una actitud y una respuesta responsable por parte de la entidad y de los formadores, por ello es indispensable adecuar herramientas metodológicas, que viabilicen el éxito de nuevas unidades productivas, y propendan por el bienestar de la sociedad para la satisfacción de sus necesidades. La creación de una unidad productiva o empresa es decisión libre y voluntaria de la persona y debe ser asumida como tal en tanto forma parte del proyecto de su vida, por lo tanto, la exigencia es que este taller sea optativo para las poblaciones dentro de la formación complementaria ocupacional, en consecuencia, debe ser abordado únicamente por aquellos que deseen crear empresa o unidades productivas o tengan ideas de negocios.
REQUISITOS DE INGRESO:	-Cumplir con el trámite de selección definido por el Centro
ESTRATEGIA METODOLÓGICA:	Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias. Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento: -El instructor - Tutor -El entorno -Las TIC -El trabajo colaborativo

COMPETENCIA	
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN
290201026	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS DE LA EMPRESA

ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA
DENOMINACIÓN
Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa.
Evaluar proyectos según parámetros establecidos en la empresa.
Asignar los recursos según requerimientos del proyecto.

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE
DESCRIPCIÓN
DEFINIR EL TAMAÑO Y LA UBICACIÓN DE LA EMPRESA O UNIDAD PRODUCTIVA PROPUESTA.
RECONOCER EL PERSONAL COMO EMPRENDEDOR Y LÍDER ÉTICO CON INTEGRIDAD PERCEPTIVA, PENSAMIENTO CREATIVO
ESTABLECER EL PROCESO DE PRODUCCIÓN Y SU ESTRATEGIA.
DESARROLLAR LA MENTALIDAD EMPRENDEDORA, EMPRESARIAL Y DE LIDERAZGO DEL ESTUDIANTE.
ELABORAR EL ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO DEL PLAN DE NEGOCIO.
DESCRIBIR LAS NECESIDADES DE DESARROLLO HUMANO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL ENTORNO.
DESARROLLAR LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS PARTIENDO DE LA IDEA IDENTIFICADA FORMULAR DE MANERA OBJETIVA EL PLAN DE NEGOCIO.
IDENTIFICACIÓN DEL PROCESO CREATIVO Y SU APLICACIÓN A NIVEL EMPRESARIAL. GENERAR DENTRO DE LOS PARTICIPANTES CONCIENCIA INNOVADORA.
CONSTRUIR EL PERFIL DEL PLAN DE NEGOCIO.
REALIZAR EL ESTUDIO LEGAL DE LA EMPRESA

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

Temático : 1
Conceptos de emprendimiento y características de un emprendedor.
Características de un Empresario y de un Empleado.
Contextualización de la realidad económica y laboral.
Proyecto de vida
Perfil emprendedor
Innovación y creatividad.
Liderazgo y trabajo en equipo.
Pensamiento estratégico.
Ideas Innovadoras.
Identificación de ideas de negocios.
Casos exitosos y fracasos empresariales

Temático: 2
Concepto plan de negocios
Estructura general plan de negocios
Estudio de Mercados
Estudio Técnico
Estudio Organizativo
Estudio Financiero
Fuentes de financiación,

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

Temático 1:

Identificar las características del perfil de los emprendedores.
Diferenciar el concepto de emprendimiento.
Elaborar y evaluar su perfil emprendedor.
Construir el proyecto de vida y el perfil emprendedor.
Desarrollar el potencial innovador y creativo.
Identificar las necesidades de desarrollo humano y crecimiento económico del entorno social y productivo.
Utilizar adecuada y pertinentemente metodologías e instrumentos para identificar necesidades y problemáticas.
Caracterizar el entorno para identificar oportunidades.
Identificar alternativas de solución innovadoras.
Elaborar propuesta sobre las opciones de ideas identificadas.
Identificar en el entorno riesgos posibles.

Temático 2:
Reconocer los aspectos conceptuales de un plan de negocio.
Describir la metodología y componentes para la estructuración del plan de negocios.
Realizar el estudio de mercado con base en los productos preliminares definidos como aporte a la solución del problema planteado.
Identificar la competencia directa e indirecta del negocio en estudio, en el mercado local, nacional o internacional, según el caso correspondiente.
Establecer las características de la demanda a partir del segmento seleccionado.
Elaborar la ficha de atributos Técnicos de los productos.
Fijar las metas de ventas de acuerdo con la oferta y la demanda.
Elaborar pronósticos y proyecciones de ventas.
Establecer los procedimientos para el proceso de producción.

Establecer las condiciones para la contratación de tareas y operaciones que delegará.
Analizar las condiciones óptimas para la localización de la unidad productiva teniendo en cuenta las condiciones del mercado y la naturaleza del negocio.
Identificar el proceso de legalización de la empresa de acuerdo a la normatividad vigente.
Determinar la estructura organizacional de acuerdo con los requerimientos de la empresa.
Establecer el costo unitario de bienes y/o servicios, con base en la clasificación de los costos.
Estimar los presupuestos operativos de: mano de obra, materias primas, insumos y de costos indirectos de fabricación de acuerdo con la proyección de ventas.
Calcular los presupuestos de gastos administrativos a partir de los requerimientos de la empresa.
Reconocer los conceptos básicos sobre los estados financieros que se construirán en el plan de negocios.
Elaborar el estado de resultados proyectado de la empresa.
Elaborar el balance inicial de la empresa
Clasificar los costos en fijos y variables.
Calcular el punto de equilibrio de acuerdo con los costos fijos y variables.
Analizar las fuentes de financiación existentes en el mercado y elegir las mejores opciones.
Identificar el impacto social de la empresa teniendo en cuenta el resultado en variables socio-económicas.
Identificar el impacto ambiental teniendo en cuenta los resultados generados en variables medio-ambientales.

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Temático 1:
Clarifica el concepto de emprendimiento
Detecta escenarios propicios para el emprendimiento.
Caracteriza el perfil de las personas emprendedoras.
Identifica los conceptos sobre:
-Autonomía
-Autorreflexión
-Motivación
-Liderazgo
-Manejo del tiempo
-Creatividad
-Innovación.
Plantea soluciones creativas e innovadoras a problemas específicos.
Identifica rasgos de personas líderes.
Identifica las necesidades de desarrollo y de crecimiento de los entornos social y productivo.
Diagnostica las necesidades del entorno.
Presenta las conclusiones en un documento escrito.
Integra perfil emprendedor al proyecto de vida.

Temático 2:
Reconoce la importancia del planteamiento y formulación de un plan de negocios.
Reconoce los conceptos básicos sobre el plan de mercadeo y sus componentes. Realiza la investigación de mercado
Elabora la ficha de caracterización del producto a ofrecer.
Define el precio de venta del producto.
Realiza la proyección de ventas posibles para el negocio en condiciones determinadas del mercado.
Concreta el plan de mercadeo con la correspondiente estrategia que incluye: producto, precio, plaza y promoción.
Establece los procedimientos en cada uno de los pasos del proceso de producción.
Determina el tamaño de la empresa según la capacidad de producción y la estrategia definida.

Determina la localización de la de la empresa o unidad productiva proyectada teniendo en cuenta las condiciones del mercado y la naturaleza del negocio.
Identifica el proceso y los requerimientos de legalización, de funcionamiento y de seguridad social de la empresa.
Reconoce los conceptos básicos del direccionamiento estratégico de la empresa.
Identifica la importancia de los procesos administrativos y la estructura organizacional.
Establece la estructura salarial legal.
Estima el presupuesto de ingresos por ventas, mes a mes durante el primer año y luego lo proyecta a tres años.
Establece el costo unitario del producto.
Determina el presupuesto de Inversión del plan de negocio.
Reconoce los conceptos básicos y la importancia de los estados financieros que se construirán en el plan de negocios.
Establece el estado de costos de producción proyectado a tres años;
Elabora el flujo de caja y lo proyecta a tres años.
Elabora el balance general proyectado a tres años.

5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Académicos	
Competencias mínimas	
Experiencia laboral y/o especialización	

CONTROL DEL DOCUMENTO

	NOMBRE	CARGO	DEPENDENCIA / RED	FECHA
Responsable del diseño	ROMELIA CAMPOS	LIDER, UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO	null. REGIONAL DISTRITO CAPITAL	19/02/2010