PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**:
  EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DE CONFITERIA Y DULCERIA ARTESANAL
- **Código del Programa de Formación:** 96151517
- **Nombre del Proyecto**
- **Fase del Proyecto:** Ejecucion
- **Actividad de Proyecto**
- **Competencia:**
  280301200 Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  28030120003 distribuir los recursos para la elaboración del proyecto según cronograma y presupuesto definido.

  28030120005 reconocer las debilidades para la ejecución del proyecto y opciones de mejora para la sostenibilidad de acuerdo con los objetivos planteados

  Duración de la Guía: 16 horas

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 modelo de negocio, lo cual les permitirá ser líderes y gestores de empresas que contribuyan al desarrollo sostenible de nuestro, municipio, departamento y del país.

en esta guía de aprendizaje se desarrollan conceptos asociados al conjunto de establecer estrategias en aras de construir un negocio rural sustentable, innovador y que genere empleo.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

Con el fin de realizar 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:

Con el propósito de reflexionar sobre conocimientos previos que tiene sobre modelo de negocios y plan de negocios, se plantea preguntas de forma sencilla.

- Que entiendes por Modelo de negocio
- ¿Qué aspectos o elementos cree usted debe llevar un Modelo de Negocio?

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

Para contextualizar la temática se mostraran video sobre modelo de negocio- CANVAS para ponerlos en practica con la Unidad Productiva.
Adicional se mostraran ejemplos de Modelos de Negocio que utilizan algunas empresas como idea para desarrollar el Modelo CANVAS aplicado en la Unidad productiva.

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):

En este espacio se empezará a explicar lo relacionado a modelo de negocio CANVAS y su aplicación, esta temática esta disponible en el material de formacion.

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

Actividades de transferencia de conocimiento:

Modelo de negocio- CANVAS

con el fin de aplicar los conceptos aprendidos en el desarrollo de Introducción al Modelo Canvas, para lo cual se elaborara el modelo de negocio Canvas con la descripción de cada uno de sus componentes, que nos permita tener una visión general del modelo de negocio en aras de incorporar en nuestra unidad productiva.

- **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 de la actividad de reflexión y de contextualización en el desarrollo de la temática de modelo de negocio **Evidencias de Desempeño:** Presentar los talleres que conducen a desarrollar el modelo de negocio de la unidad productiva **Evidencias de Producto:** Talleres reaizados de la temática Aplicación del modelo CANVAS desde la unidad productiva	Elabora modelo de negocio acorde con herramienta de planeación estratégica. Sustenta modelo de negocio acorde con técnicas de presentación.	Cuestionario, Talleres con Actividades para aplicación de conceptos observación

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

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.

Modelo de negocios Canvas: Es una herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en nueve de los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece.

Propuesta de Valor: Hace referencia a definir el producto o servicio diferencial de nuestra organización, creando una ventaja competitiva, motivo por el que el cliente nos va a comprar a nosotros y no a la competencia. Aquí se incluye lo que hace diferente e innovador a nuestro producto/servicio.

Segmento de Clientes: Detecta las necesidades del mercado y define quienes serán los potenciales cliente al cual está dirigido la propuesta de valor con productos o servicios diferenciales, orientado a sus necesidades y deseos. Para poder identificar a nuestro cliente debemos ponernos en su piel (Empatía) y analizar qué es lo que piensa, siente, ve, escucha, cuáles son sus problemas y los beneficios que le puede aportar nuestro producto/servicio.

Relación con los clientes: Describe la forma de comunicar la propuesta de valor correctamente con nuestros clientes y estar pendiente de ellos, los clientes son el eje central, por lo que saber definir la relación que vamos a tener con cada segmento de clientes, es fundamental para el éxito de un negocio.

Canales de distribución: Define como hacemos llegar la propuesta de valor a los potenciales clientes, se definen los canales de distribución del producto o servicio.

Recursos Claves: Se describe con qué recursos dispone la organización y con los que debemos contar para llevar a cabo la actividad del negocio, pensando en la forma de optimizarlos, intentando conseguir la máxima productividad posible al mínimo coste.

Actividades Claves: Para llevar a cabo la propuesta de valor que queremos ofrecer a nuestros clientes, son necesarias ciertas actividades para preparar el producto antes de que llegue al mercado.

Socios Claves: Para llevar a cabo un negocio, es imprescindible tener aliados, los cuales pueden ser una serie de socios o colaboradores, que nos pueden ayudar a llegar más rápido al cliente, a ir avalados por su reputación y experiencia, en los socios claves también están los proveedores los cuales nos proporcionan los recursos clave para poder ofrecer los servicios/productos.

Estructura de costos: Toda esta infraestructura tiene unos costes que debemos pagar y optimizar, para lo cual es importante definir cuáles son nuestras prioridades y los gastos fundamentales en el

negocio, tener bien clara esta estructura nos ayudará a no desviarnos de los presupuestos y que el negocio fracase por problemas de financiación.

Fuentes de financiación: Para que un negocio sea rentable y podamos sobrevivir en el mercado, tenemos que pensar la forma de pago de nuestros productos o servicios, la forma de financiar la propuesta de valor lo que implica determinar las formas de entradas de dinero a nuestra unidad productiva.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

- S Jesús Boanegers Camero Camacho, Julia Edith Cerquera Olaya, Cartilla 3 : El Mercadeo, Enero 2002
- Emprendimiento cartilla
- Cartilla de comportamiento emprendedor- camino al logro
- Jesús Boanegers Camero C, Proyecto empresarial plan de negocios SENA la nación: Estudio de Mercados III, Fascículo 8
- Estrategias corporativas – José Ignacio Domínguez

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)	Monica Collazos	instructor	Comercio y Servicios	31/ Marzo/2022

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)					