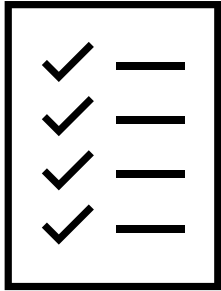


CAPACITACIONES CERTIFICADAS

CONTRATO INTERADMINISTRATIVO CO1.PCCNTR.1471299
SENA- UNIVERSIDAD NACIONAL

Realizado por: GRUPO DE INVESTIGACIÓN BIOGESTIÓN - UN
Director: Oscar F Castellanos D

BOGOTÁ - COLOMBIA
2022



1. Antecedentes del Valor Agregado de Capacitación Certificada
2. Diplomado en Emprendimiento e Inteligencia Competitiva
3. Módulo 1 - Inteligencia de mercados para fortalecimiento de emprendimientos
4. Futuros Módulos del Diplomado

1. ANTECEDENTES DEL VALOR AGREGADO DESDE LA UNIVERSIDAD NACIONAL

Términos Aprobados Anexo 3 – Valor Agregado de Capacitación



Estudio Previo

Ofrece la capacitación **certificada en ciclos**, en diferentes temáticas: charlas, seminarios y competencias. **Metodología abiertas de conocimiento...** Previo plan de capacitación aprobado entre las partes SENA -UN y derivado de las **necesidades del Fondo Emprender y de sus diferentes grupos de interés** se llevarán a cabo charlas, seminarios y conferencias... Con suficiente experiencia en el **uso de plataformas informáticas propias, licenciadas y abiertas**, que pone a disposición de este proyecto. Todas las capacitaciones se realizan con soporte de plataformas digitales

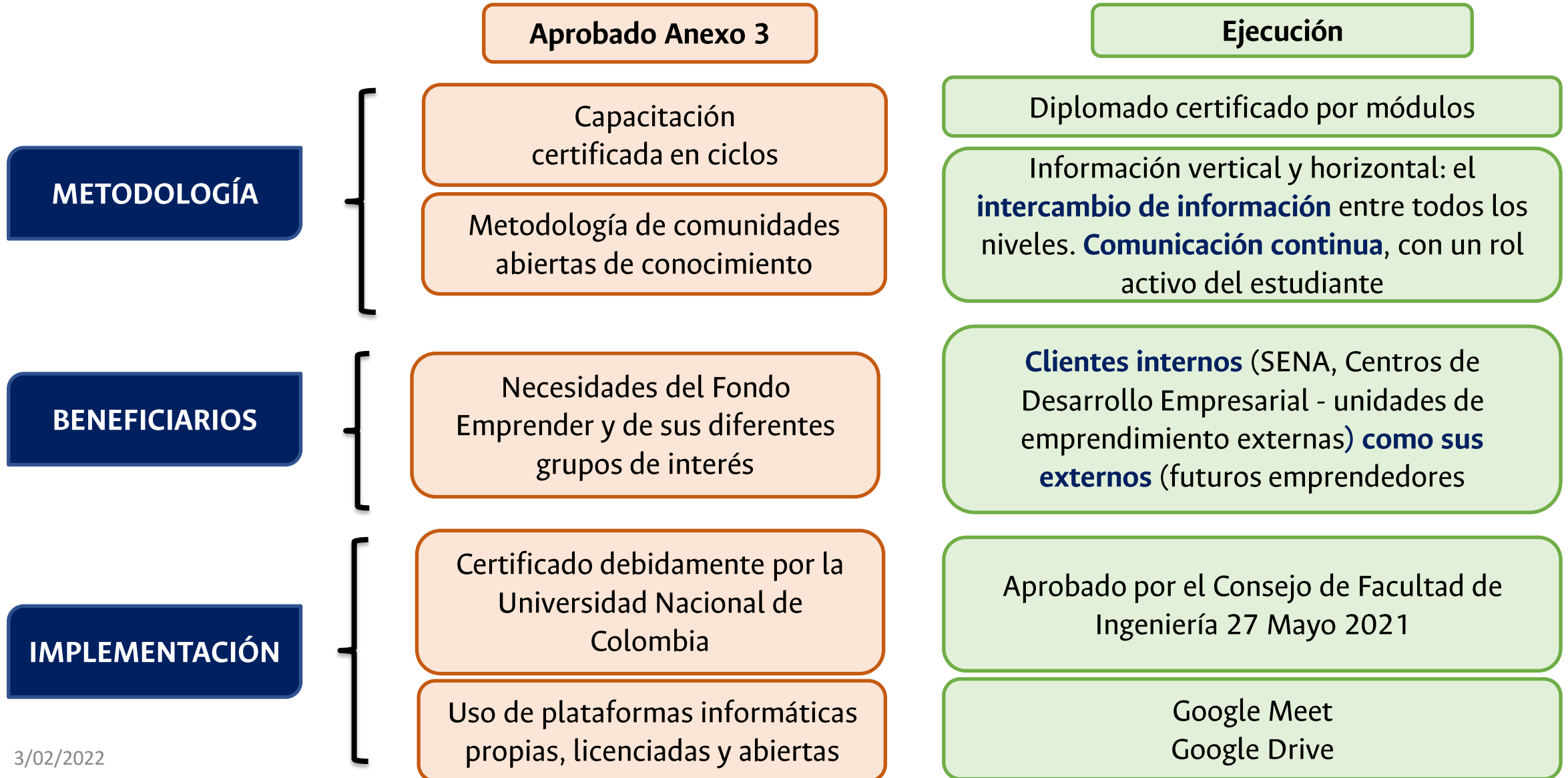
Obligación Contractual: Obligación Específica

1.6 1. "Desarrollar **una conferencia mensual**, definidas por el SENA, en cuanto al contenido alcance y población objetivo. Las conferencias deben tener una duración mínima de dos (2) horas y debe tratar temas en las áreas: Jurídica, Financiera y tributaria, Gerencial, administrativa, de innovación, entre otros..."

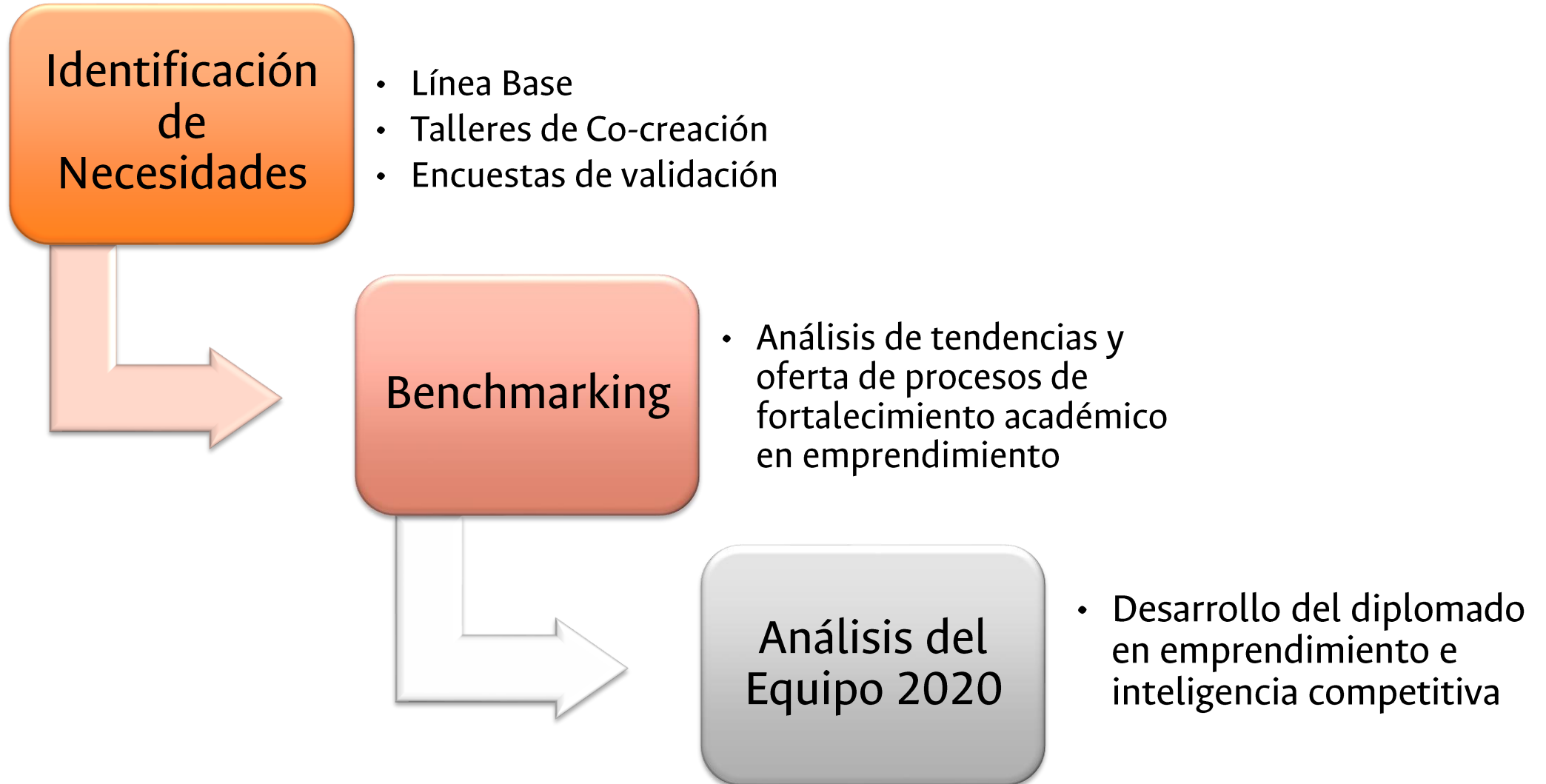
1.2 11. "Realizar los procesos de **capacitación, actualización y transferencia tecnológica** que se requieran para el mejoramiento continuo de los procesos del Fondo Emprender..."

1.2 23. "Acompañar al SENA para adelantar **procesos de difusión** y capacitación a las **comunidades y a los futuros emprendedores** en el nivel nacional. La metodología para tal fin será acordada por ambas partes: SENA y contratista."

Desarrollo del Valor Agregado de Capacitaciones



Desarrollo del Valor Agregado de Capacitaciones



Necesidades de Capacitación Identificadas



Técnicas

- **Vigilancia Tecnológica, Competitiva y de los Consumidores Potenciales**
- Planeación Estratégica
- Bases para el emprendimiento
- Marketing
- Finanzas
- Normativa y regulación



Comportamentales

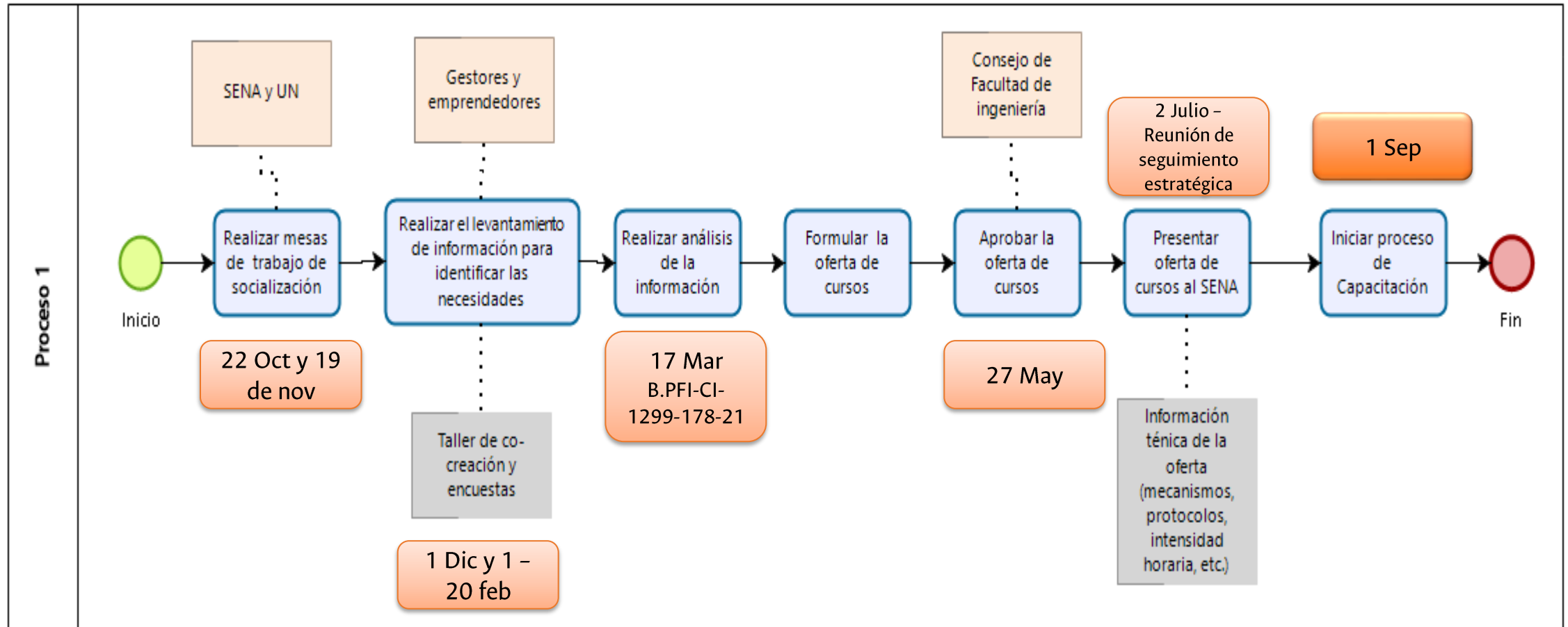
- **Gestión del cambio y de las situaciones complejas**
- Comunicación Efectiva
- Liderazgo y Trabajo en Equipo
- Inteligencia Emocional
- Productividad Personal



Tecnológicas

- **Gestión de la Información**
- Ofimática
- Manejo de Apps y Marketing Digital
- Gestión de Producto, manejo de materiales y maquinaria

Hoja de Ruta del Diseño y Aprobación de Capacitaciones Certificadas



2. DIPLOMADO EN EMPRENDIMIENTO E INTELIGENCIA COMPETITIVA

Ruta de Aprendizaje



Fortalecer la
Idea de Negocio

Módulo 1



Desarrollar las Habilidades
como Emprendedor

Módulo 2



Agregar Valor al
Negocio

Módulo 3

Objetivo y Beneficiarios



Objetivo: Suministrar a los participantes del diplomado **herramientas y conocimientos** para desarrollar **habilidades y estrategias, análisis de contexto y fortalecimiento del emprendimiento y empresarialidad en Colombia** identificando **oportunidades de ventaja competitiva en la región y el territorio.**



Los **beneficiarios serán clientes internos del Fondo Emprender** (SENA, centros de desarrollo empresarial – unidades de emprendimiento) **como sus externos** (futuros emprendedores).



120

HORAS CERTIFICADAS

Unidad de Educación Continua y Permanente – Fac. Ing.



3

MÓDULOS

40 horas cada módulo



30

CUPOS

Máximo para cada módulo

Reconocimiento y Certificación: La Universidad Nacional de Colombia expedirá el **certificado de participación** a quienes **asistan al 80%** de las sesiones programadas, esto es **32 horas** por cada módulo y realicen las **actividades académicas correspondientes**. La calificación mínima de aprobación será de **3.5 sobre 5.0**. **



**Módulo 1 – 40 Horas
Año 2021**



**Módulo 2 - 40 Horas
Año 2022 1er Semestre**



**Módulo 3 – 40 Horas
Año 2022 2do Semestre**



**Inteligencia de
mercados para
fortalecimiento de
emprendimientos:**

Vigilancia Tecnológica,
Competitiva y de los
Consumidores
Potenciales



**Habilidades y Factores
de Éxito del
Emprendimiento:**

Negociación, Gestión
del cambio y de las
situaciones complejas



**Emprendimiento
Innovador y Ventaja
Competitiva**

Apps y Marketing
Digital. Gestión de
Producto

3. MÓDULO 1 – INTELIGENCIA DE MERCADOS PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS

Principal desarrollo



En capacitaciones se desarrolló **un producto a la medida**, obteniendo así un diplomado que satisface las **expectativas** del SENA.



Aplicación de la metodología **Learn by Doing** en diferentes casos y sectores productivos.



Retroalimentación y acompañamiento a los participantes del diplomado para obtener una **mayor apropiación** de los conocimientos adquiridos.

Estructura y Desarrollo

Miércoles o jueves de 4 – 7 pm

10 CLASES
cada sesión de 3 horas

Momento Teórico: Presentación y contextualización de temáticas y contenidos

Momento Práctico: Desarrollo de talleres para la aplicación y apropiación de contenidos – 10 sesiones

30 Horas

2 TUTORÍAS
complementarias 2 horas

Momento de Retroalimentación:
Sesiones de tutorías y seguimiento

Sábados 16 de octubre y 20 de noviembre.
Dos (2) horas cada una

4 Horas

2 SESIONES
de trabajo autónomo asistido de 3 horas cada una

Momento de Presentación:
Seguimiento y presentación de avance parcial y trabajo final

21 de octubre y 24 de noviembre.

6 Horas

40 Horas

Propuestas de Metodología de Trabajo – Learn by Doing



10 Grupos –3 integrantes

El **SENA** **dispondrá** a los participantes del diplomado la **información necesaria** para el desarrollo de las temáticas



1 PROPUESTA



Fortalecer un **emprendimiento** Fondo Emprender



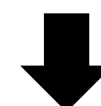
Emprendimientos entre **2 y 5 meses** de ejecución



2 PROPUESTA



Fortalecer un **proceso productivo** presentado al Fondo Emprender



Proceso productivo **recurrente** del Fondo Emprender



Desarrollo de Factores Clave de inteligencia competitiva mediante talleres prácticos e
Implementación de temáticas en los emprendimientos



Socialización de avances parciales y finales:
Fortalecimiento en inteligencia de mercado del emprendimiento



Validación final
con el ecosistema Fondo Emprender (emprendedores o proceso productivo)

Transferencia de Conocimiento – Metodología Abierta de Conocimiento

 Drive

 Nuevo

☒ Prioritario

 Mi unidad

 Unidades compartidas

 Compartido conmigo

 Reciente

 Destacados

 Papelera

Nombre ↑	Propietario
 1. PRESENTACIONES	Oscar Fernando Castellanos Dom...
 2. LECTURAS DE REFERENCIA	Oscar Fernando Castellanos Dom...
 3. TALLERES	Oscar Fernando Castellanos Dom...
 4. TRABAJO FINAL	Oscar Fernando Castellanos Dom...

Cronograma Módulo 1

Componente	Sesiones	Temas
1	1	Inteligencia en Emprendimiento
	2	Competitividad como Factor Diferenciador
2	3	Búsquedas y procesamiento de información no estructurada y estructurada: Bases de acceso libre
	4	Buenas prácticas, redes de colaboración (proveedores, clientes), interfases gráficas, metabuscadores.
3	5	Emprendimiento regional : Inteligencia de mercados en territorios. Macro: Análisis Internacional y hábitos de consumo. Meso: América Latina y el Caribe.
	6	Micro: Territorio Nacional, POT, crecimiento económico y agendas de competitividad
4	TA	TA : Sesión de trabajo Autónomo Asistido
	7	Casos de éxito Fondo Emprender y análisis de buenas prácticas
5	8	Nuevos Servicios tecnológicos : Inteligencia Artificial, 4RI, Big Data en inteligencia de mercados
	9	
6	10	Responsabilidad Social corporativa , Normatividad y Regulación
	TA	TA : Presentación final

Expertos módulo 1



Oscar Fernando Castellanos Domínguez,
Gerente del Contrato Interadministrativo No.
CO1.PCCNTR.1471299



Helena García, Jefe Nacional de
Proyecto Recuperación Económica
PNUD-USAID en UNDP



Katia Mendez Naranjo, Coordinadora
Inteligencia estratégica BIOINTROPIC|
Inteligencia competitiva

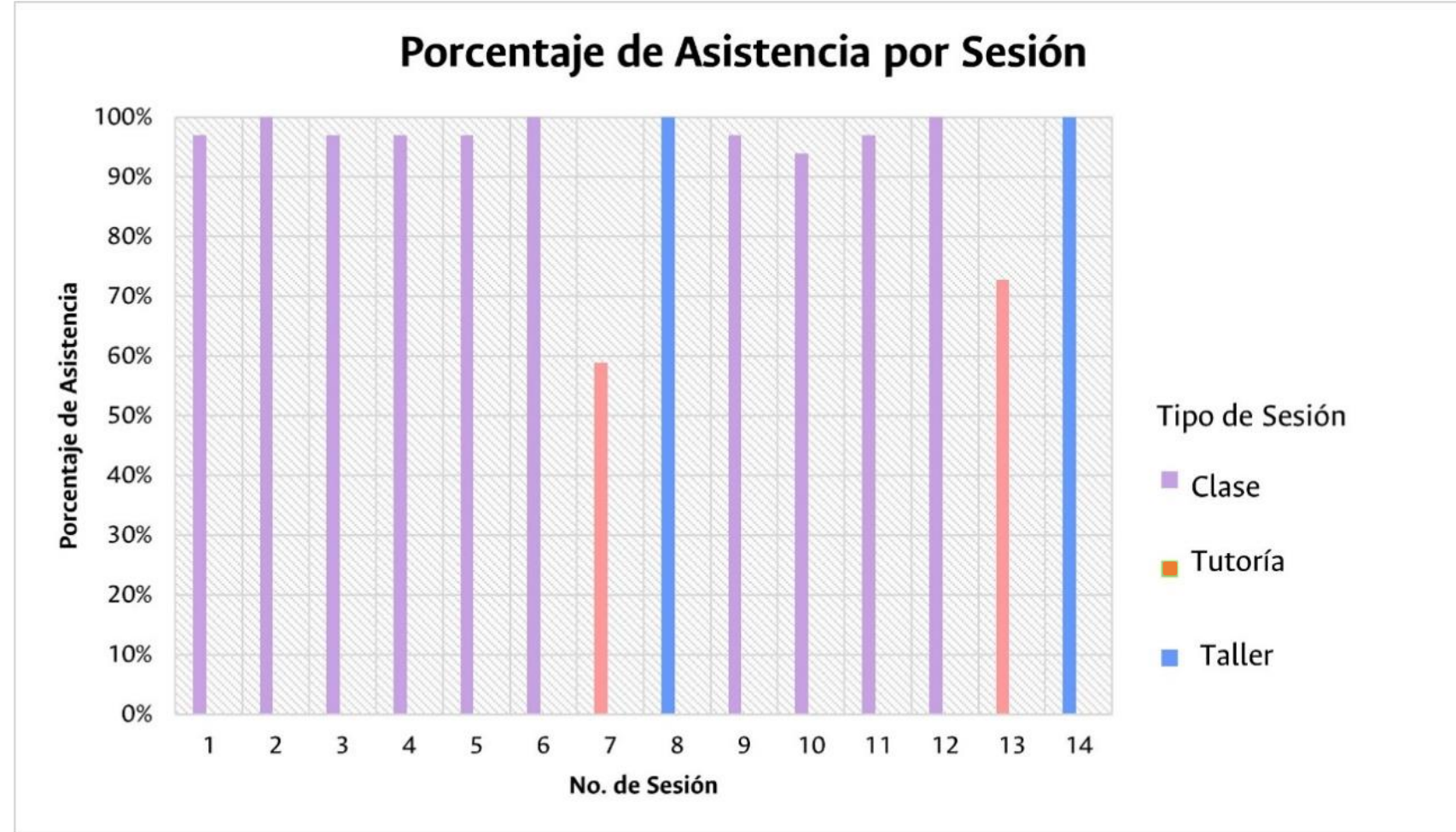


Jorge Eliecer Camargo Mendoza, Experto
en Inteligencia Artificial - Docente de la
Universidad Nacional de Colombia



Angela Escobar, Experta en
empresas u Derechos Humanos.
Consultora Empresarial en CCB

- ✓ 33 de 34 inscritos aprobaron el diplomado (1 retiro voluntario)
- ✓ 93% de asistencia a las sesiones
- ✓ 7 talleres prácticos realizados y entregados
- ✓ 11 grupos de trabajo desarrollaron trabajos de fortalecimiento en inteligencia competitiva a líneas de emprendimiento



4. FUTUROS MÓDULOS DEL DIPLOMADO

Cronograma propuesto: Módulo 2 Diplomado 2022- 1

Módulo 2: Habilidades y Factores de Éxito en el Emprendimiento- 40 horas

Módulo	Mes	Semana del 2022	Sesiones	Temas
2	Febrero	6 - 8	1 y 2	Inteligencia Emocional y Desarrollo de habilidades bandas (habilidades gerenciales).
2	Marzo	10-12	3 y 4	Manejo del tiempo y productividad personal. Manejo de situaciones difíciles
2	Abril	14-16	5 y 6	Análisis del proceso de negociación. Técnicas y habilidades de Negociación. Negociación y stakeholders: proveedores, clientes y personal
2	Mayo	18 - 20	TA y 7	Gestión y dirección del trabajo en equipo. Trabajo colaborativo, creación de redes empresariales y colaboración para la competitividad
2	Junio	23 - 25	8 y 9	- Sesión de trabajo Autónomo Asistido - Manejo de Crisis desde la comunicación asertiva
2	Julio	27 - 29	10 - TA	- Sesión trabajo - Presentación final

Cronograma propuesto: Módulo 3

Diplomado 2022- 2

Módulo 3: Emprendimiento Innovador y Ventaja Competitiva – 40 horas

Módulo	Mes	Semana del 2021	Sesiones	Temas
3	Julio	27 – 29	1 y 2	Valor Agregado: Concepto, cadena de valor y mecanismos de generación de valor
3	Agosto	31 - 33	3 y 4	Gestión de la información y del Conocimiento: Aproximaciones conceptuales, proceso de gestión del conocimiento y la información, inteligencia competitiva.
3	Septiembre	36 - 38	5 y 6	Diseño de productos y de servicios: Métodos, técnicas y herramientas
3	Octubre	40 – 42	TA y 7	Procesos de calidad: Definición, gestión interna y aseguramiento de la calidad, calidad en la cadena de valor
3	Noviembre	44- 46	8 y 9	Herramientas tecnológicas y Marketing Digital
3	Diciembre	48 - 50	10 - TA	Gestión de la Innovación como ventaja competitiva: Concepto de innovación, estrategias, oportunidades e incentivos nacionales e internacionales

¿Hacia dónde tiene que ir la capacitación?



Este diplomado es un producto que **puede ser compartido** con otros grupo de interés, contando con la Universidad Nacional de Colombia como un **socio estratégico**.



Fortalecer y capacitar a otros actores del ecosistema de emprendimiento, además del orientador o emprendedor.



Dinamizar los canales de acceso a las capacitaciones y contenidos desarrollados para **alcanzar** los diversos grupos de interés.

**Gracias
¿Preguntas?**
