PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRALFORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Comportamiento Emprendedor
- Código del Programa de Formación: 13410017
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competenciaspersonales.
- Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:
  - Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
  - Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
  - Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
  - Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades yelementos de la negociación.

- Duración de la Guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado (a) aprendiz: el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desdesiempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta u objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, elemprendedor genera transformaciones en su entorno que se traducen en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

Con el fin de descubrir y potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje le permitirá identificar sus características y competencias emprendedoras, fortaleciendo de este modosu proyecto de vida y fomentando una cultura del emprendimiento mediante la generación de bienestar económico, social y tecnológico del entorno donde su proyecto tenga lugar.

Una vez identificadas las características y competencias necesarias para continuar el llamado a la acción, procederá a aplicar sus característicasy competencias emprendedoras en cuatro temas que son de especial relevancia para el fomento de la culturadel emprendimiento: proceso de toma de decisiones, creatividad, ejecución de estrategias y negociación.

La presente guía se desarrolla en varios momentos, en el primero encontrará actividades de reflexióny saberes previos, en el segundo se proponen actividades orientadas a la apropiación y construcciónde conocimiento, siguiendo la metodología ciclo del aprendizaje vivencial, y finalmente encontrará actividades encaminadas a la transferencia de conocimiento.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial



https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246

3.1 A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) videoforo, cada aprendiz reflexionará sobre el contenido del cortometraje "Cuesta abajo" que se encuentra en el siguiente enlace https://www.youtube.com/watch?v=lbfov7kXDhs, y analizará las siguientes preguntas:¿Qué características definen a Henry Forero?, ¿cómo el entorno influyó sobre lasdecisiones de Henry Forero?, ¿cuáles tienes en común con Henry? y finalmente ¿cuáles cree usted que debe fortalecer?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con elgrupo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 60 minutos

- **Ambiente requerido:** ambientes polivalentes o plataforma Teams
- **Materiales:** televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet.

3.2 Actividad de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

Estimado aprendiz, siempre que inicia un proyecto (sea personal o profesional), usted pone a pruebaciertos elementos de su personalidad que le llevan a conseguir aquello que se ha propuesto. Eso tiene por nombre **comportamiento emprendedor**.

3.2.1. A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) sondeo de saberes, desde sus conocimientos ysaberes previos, de forma individual defina con sus palabras qué entienden por **emprendimiento**. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos del instructor, registre sus respuestas en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra. Una vez se haya llegado a un consenso sobre la definición de **emprendimiento** construida por el grupo, se realiza el mismo ejercicio, esta vez para la definición de la frase **comportamiento emprendedor**.



Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones sobre los puntos en común, destaqueaquellos que se poseen e identifiquen aquellos que deben apropiar.

Duración: 60 minutos

- **Ambiente requerido:** ambientes polivalentes o plataforma Teams
- **Materiales:** notas adhesivas, lapiceros de colores, tablero-pizarra.

3.2.2. Estimado aprendiz, el emprendimiento lo podemos ver reflejado en diferentes personas que han sido exitosas a nivel nacional o internacional. Sin embargo, podemos pensar en personas cercanas que han cumplido con sus sueños y que se pueden considerar emprendedores. A continuación, resuelva los siguientes interrogantes:

- ¿En qué contexto o logros personales usted se ha sentido emprendedor?
- ¿Qué importancia tiene el emprendimiento en la vida?
- ¿Qué características emprendedoras personales identifica en el video https://www.youtube.com/watch?v=fikSr6ff934 ?
- ¿El emprendedor nace o se hace?



Con base a su círculo cercano (barrio, vereda, comunidad, familia), identifique emprendedores y resuelva las siguientes preguntas:

- ¿Qué decisiones acertadas tomó para el cumplimiento de sus objetivos?
- ¿Qué referencias de emprendimiento innovador o creativo tienen estas personas?
- ¿El emprendedor contaba con una estrategia para cumplir sus objetivos?
- ¿Para el cumplimiento de sus objetivos que procesos de negociación tuvieron que llevar a cabo?

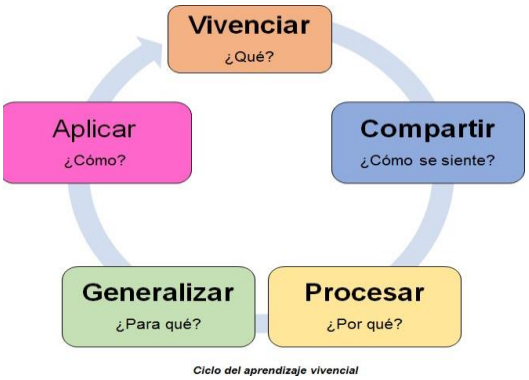
Comparta con el grupo las deducciones efectuadas, destacando conocimientos comunes. Y aquellos que consideran requieren desarrollar, comparta sus aportes en la pizarra.

Duración: 45 minutos

- **Ambiente requerido:** ambientes polivalentes o plataforma Teams
- **Materiales:** papelería, computador y conexión a internet.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento

A través de la metodología ciclo del aprendizaje vivencial se desarrollarán las actividades orientadas a la apropiación conceptual, el siguiente gráfico representa el proceso:



Ciclo del aprendizaje vivencial

3.3.1 Conocer las Características Emprendedoras Personales según el desarrollo de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.

A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) Método por proyectos, cada aprendiz recibirá del instructor dos herramientas: el "Diario de Fortalecimiento y la Diana de Valoración", la primera, le permitirá hacer un seguimiento a sus características emprendedoras personales, y la segunda, le ayudará a realizar una autoevaluación de las mismas. Dichas herramientas las diligenciará despuésal finalizar las actividades propuestas y de acuerdo con las indicaciones del instructor. De igual manera, se tomará como eje para la reflexión y el análisis la pregunta movilizadora.

3.3.1.1 Con la finalidad de fortalecer los conocimientos asociados a las competencias emprendedoras. Construya un glosario de términos, el cual será de insumo para el desarrollo de las actividades durante el proceso de formación.



Tenga en cuenta el material de apoyo **"Glosario del Emprendedor"**, que contiene los términos a consultar y las lecturas en donde se encuentran las definiciones y/o descripciones de los mismos.

Finalmente comparta la evidencia.

3.3.1.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **DESAFÍO TANGRAM:**

Vivenciar:

A través de esta actividad, los aprendices descubrirán las características emprendedoras personales relacionadas con la autoeficacia de la *persona:* cumplir compromisos, tomar riesgos moderados, persistencia, autoconfianza y, exigir eficiencia y calidad.

Conforme un equipo de 3 personas y asuma uno de los siguientes roles:

- Tener los ojos cubiertos (1 aprendiz)
- Tener impedida la capacidad auditiva (1 aprendiz)

- No poder manipular las fichas (1 aprendices)

Construya con su equipo la figura que se plantea en el ejercicio, para ello atienda las indicaciones del instructor. Junto a sus compañeros, defina la estrategiamás apropiada para el logro del objetivo (Construir la figura de manera correcta en el menor tiempo posible)

Duración: 30 minutos

Compartir:

Una vez se finalicen las construcciones con su equipo reflexione sobre:



- ¿Qué sintieron durante el desarrollo de la actividad?
- Si es equipo ganador, ¿qué sienten?
- Si el equipo no logro construir la figura ¿qué sienten?
- *Quienes tuvieron el rol de vendado* ¿cómo se sintieron durante el desarrollo del ejercicio?
- *Quienes no podían escuchar,* ¿cómo se sintieron durante el desarrollo del ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

- ¿Qué estrategia se empleó para construir la figura en equipo? ¿Tuvo que emplear más de una estrategia? ¿Por qué?
- ¿Se sintió tentado a romper las reglas y salirse de su rol, pese a la advertencia de descalificación? ¿Por qué?
- ¿En algún momento se pensó en utilizar al compañero vendado para la construcción de las figuras? ¿Por qué?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor; efectúe lectura comprensiva del texto sobre "Características emprendedoras personales asociadas a la autoeficacia" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?".*Luego,

señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: "*¿dónde estoy y a dóndequiero llegar?".*

Duración: 10 minutos

3.3.1.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **PLANEANDO CONSCIENTEMENTE** "Fije metas y objetivos con soportes de valor"

Conocer sus motivaciones es clave para emprender con propósito. Cualquiera que sea su proyecto, es importante que esté alineado con sus sueños y su propósito de vida. Un proyecto no puede ser logrado si no cuenta con unos elementos mínimos en su estructuración. Por ello, es importante que identifique las características emprendedoras personales que facilitan laconstrucción de sus objetivos de vida, a saber: fijar metas y planeación sistemática. También es importante que construya la visión emprendedora y sus dimensiones.



Recuerda lo siguiente:

- La planificación debe ser percibida como un proceso continuo, en la que el seguimiento y el control a partir de información, te permiten hacer los ajustes necesarios para lograr tus metas u objetivos.
- Cuando planifiques debes preguntarte: ¿Qué es lo que quieres hacer? ¿Para qué lo vas a hacer? ¿Cuándo vas a hacer? ¿Por qué lo vas a hacer? ¿Cómo lo vas a hacer? ¿Dónde lo vas a hacer? ¿Cuándo lo vas a hacer? ¿Cómo lo vas a costear? ¿Quién lo van a hacer? ¿Quién lo va a dirigir?
- Los siguientes términos van alineados en cascada Meta, Objetivo, estrategia, tácticas. La meta es el fin mayor, el objetivo es lo que definimos de manera específica para alcanzar ese fin mayor, la estrategia es el método que usamos para alcanzar el objetivo y las tácticas son las actividades desglosadas. Ejemplo: La meta es tener una profesión o culminar una carrera, el objetivo es Alcanzar satisfactoriamente el proceso formativo XXXXX en la XXXXXX Institución de la ciudad XXXXX para el año XXXX, la estrategia es aplicar un método de estudio que facilite aprobar cada competencia del programa de formación XXXXXX o asignatura de manera satisfactoria y las tácticas son estudiar mínimo 8 horas al día, asistir de manera puntual ……

Estimado aprendiz, de acuerdo con lo anterior realice la siguiente actividad:

a) Determine su propósito de vida.
b) Elabore el mapa de sueños, en el que podrá identificar de manera gráfica su visión personal, representando sus sueños y objetivos a corto, mediano y largo plazo.
c) Defina una meta de vida.
   Construya un objetivo teniendo en cuenta las orientaciones del instructor.
   Plantee una estrategia y mínimo 3 acciones para ejecutarlo.
d) Identifique las motivaciones personales que incidan en la ejecución de la meta. Recuerde que el primer paso para hacer realidad los proyectos a futuro, consiste en visualizar aquello que se quiere lograr. Para definirlo, es necesario identificar sus motivaciones personales, esto le permitirá reconocer de donde viene ese deseo y servirá de recordatorio frente a las dificultades que se le presenten.



Socialice sus experiencias en un conversatorio y comparta las evidencias elaboradas.

Duración: 35 minutos

Compartir:

El instructor orienta a los aprendices hacia una exploración de sus sentimientos durante el desarrollode la actividad. Para ello, puede emplear la pregunta: “¿cómo se sintieron?”.

Duración: 10 minutos

Procesar:

Exprese al grupo las dificultades o sensaciones experimentadas a la hora de realizar la actividad. ¿Cómo definió las motivaciones para el logro sus objetivos? ¿Qué factores influyen para la definición de dichas motivaciones?
¿Qué reflexión le genera conocer la percepción de los demás aprendices?

Duración: 25 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva de la página 22 - 25 de la cartilla de comportamiento emprendedor dirigida “Características emprendedoras personales para definición y logro de objetivos”, en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender y comente sobre *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”.* Luego, señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: “*¿dóndeestoy y a dónde quiero llegar?”* Autoevalúe la meta definida aplicando el cuestionario de la pág 25 de la Cartilla de comportamiento emprendedor.

Duración: 10 minutos

3.3.1.4 Participe activamente, experimentando la capacidad creativa e innovadora en la solución de retos e identificación de oportunidades

Design thinking es un método que facilita la generación de soluciones creativas e innovadoras a necesidades comunes. Resuelva un reto de innovación empleando las diferentes fases del proceso design thinking para el “Anexo_Caso_resgistro_de_actividad_fisica”, lea el reto atentamente, conforme grupo de 3 a 5 personas, de acuerdo con la orientación del instructor, y de manera colaborativa solucione los siguientes puntos:

Explorar:
a. Genere una pregunta de búsqueda, que le permita identificar el problema central del caso presentado.
Comprender:
b. Identifique quién es el usuario (edad, sexo, nivel de ingresos, ¿qué piensan?, ¿qué hacen?, ¿cuáles son sus necesidades?, ¿cuáles son sus expectativas?). En esta etapa se puede utilizar el formato ficha persona.
Idear:
c. Realice una lluvia de ideas con su grupo de trabajo, que le permita generar muchas ideas para encontrar la solución al problema planteado. Describa las 3 ideas más innovadoras.
Prototipar:
d. Desarrolle un diseño de prueba de la idea seleccionada. Tenga en cuenta que para esta primera versión del prototipo puede plantearse a partir de un gráfico a mano, una infografía, o utilizando herramientas gratuitas como Canva o PowerPoint.
e. Elabore una presentación en PowerPoint o Canva, para presentar la solución al caso, donde incluya las siguientes diapositivas:
● Una diapositiva con pregunta de búsqueda (explorar).
● Dos diapositivas con los datos de identificación del perfil del cliente (comprender).
● Dos diapositivas con la descripción de las 3 ideas más innovadoras. Incluir evidencia de lluvia de ideas (idear).
● Dos diapositivas con la descripción del prototipo. Incluir imágenes o fotos

Una vez haya socializado el prototipo, participe de la actividad **La gran Venta**

3.3.1.4 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **RECONOCIENDO ELTRIÁNGULO DE LA RESPONSABILIDAD**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el Triángulo de la Responsabilidad es un instrumento útilpara el análisis interno y externo. Gracias a sus diferentes componentes puede reflexionar sobre sus dimensiones personales y el entorno para la consecución del proyecto que se proponga.

Con su equipo construya el Triángulo de la Responsabilidad desde las preguntas orientadoras del instructor. Esto le permite tener un contexto de los conceptos de cada vértice como son: la persona, proyecto y situación, así como de las dimensiones de la persona.

Duración: 15 minutos

Compartir:

Responda los siguiente interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintió cuando le dieron las instrucciones?
- ¿Qué emociones y sensaciones afloraron al inicio de la actividad?
- ¿Qué sintió durante el desarrollo de la actividad?

Duración: 10 minutos

Procesar:

- ¿Qué tipo de Triángulo dibujó y cuáles fueron las consideraciones del equipo?
- ¿Cuáles son las consideraciones más relevantes de la Persona, en la ejecución de un Proyecto y qué Situaciones debe enfrentar?
- ¿Por qué creen que los elementos fueron ubicados de tal forma en el Triángulo?
- ¿Qué asociaciones encuentran entre los diferentes lados del Triángulo?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Triángulo de la Responsabilidad ” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?
- ¿En cuales contextos cree que es importante la aplicación de lo aprendido?

Duración: 10 minutos

3.3.1.5 Experimentar la capacidad creativa e innovadora en la solución de retos y aprovechamiento deoportunidades

Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **La gran venta**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, la **creatividad** juega un papel fundamental en el cumplimiento de objetivos, por ello, estimular los procesos creativos e innovadores permite obtener resultados más satisfactorios. La siguiente actividad le permite identificar su potencial creativo e innovador.

Realice la venta de un objeto ficticio, siguiendo las indicaciones del instructor. Con su grupo, construya el prototipo del objeto y acuerde la estrategia a usar para convencer a los demás de comprar el objeto ofertado, atienda los tiempos estipulados para la actividad.

Duración: 15 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta a partir de la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 5 minutos

Procesar:

En plenaria responda las siguientes preguntas a partir de la actividad “La gran venta”:

- ¿Cómo le pareció el ejercicio de intentar vender los objetos?
- ¿Cree que esos objetos se venderían bien en la realidad?, ¿Cree que esos objetos son útiles en la vida cotidiana?¿Por qué?
- ¿Cree que esos objetos eran creativos?¿Por qué?
- ¿Considera que esos objetos eran innovadores?¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Creatividad e innovación: definición y relación entre ambos conceptos” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *¿Consideran que los conceptos de creatividad e innovación son aplicables en su vida personal?,* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.1.6 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del ejercicio ***Design Thinking.***

Vivenciar:



Estimado aprendiz, a través del método *Design Thinking*, usted analiza el problema, crea empatía con las personas que necesitan una solución y genera una respuesta al reto mediante la producción y clasificación de ideas. La actividad culmina con la construcción del prototipo del bien o servicio que tiene como propósito resolver el reto de innovación planteado para el ejercicio.

Comprenda el reto de innovación, teniendo en cuenta las orientaciones del instructor. Con su equipo (5 integrantes máximo), busque información que le permita entender la dimensión y el impacto del reto que debe resolver. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos registre las piezas de información que considere clave en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra.

Duración: 15 minutos

Analice el reto de innovación de acuerdo con el formato *ficha persona* y con las indicaciones del instructor.

Duración: 15 minutos

Genere ideas que lleven a resolver el reto de innovación específicamente para la persona descrita en la *ficha persona,* siguiendo las indicaciones del instructor.

Realice grupos de ideas que le permitan generar alternativas de solución al reto de innovación, de acuerdo con criterios de agrupación.

Seleccione el grupo de ideas que represente la alternativa de solución más creativa e innovadora, según el reto de innovación y la persona descrita en la *ficha persona*.

Duración: 30 minutos

Elabore el prototipo de la alternativa de solución seleccionada, a partir de los materiales dispuestos en el ambiente de formación.

Presente el prototipo a sus compañeros de acuerdo con los tiempos estipulados para la actividad y reciba retroalimentación de los demás aprendices sobre las oportunidades de mejora del mismo y registre estas en su libreta de apuntes.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en las actividades realizadas: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 15 minutos

Procesar:

En conversatorio responda las siguientes preguntas a partir de la aplicación del método *Design Thinking:*

- Antes de buscar información, ¿qué expectativa tenía del reto de innovación? ¿Su perspectiva del problema cambió después de la búsqueda de información?¿Por qué?
- ¿Considera que es importante entender bien el problema antes de dar una solución?¿Por qué?
- ¿Encontró dificultades al momento de generar ideas? ¿Cuáles?
- ¿Tomó riesgos al momento de generar ideas? (¿Se atrevió a crear ideas descabelladas?)
- La idea seleccionada como la más descabellada, ¿sirvió de inspiración para darle forma a la alternativa seleccionada?¿Por qué?
- ¿Considera usted que la alternativa seleccionada por su grupo es innovadora?¿Por qué?
- ¿Cómo se desarrolló la discusión en el grupo respecto a la selección de la alternativa factible?
- El proceso de realización del prototipo de su alternativa seleccionada, ¿sirvió para dar forma a su idea? ¿Se presentaron correcciones o adiciones a la idea original durante la elaboración del prototipo?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Búsqueda de información, toma de decisiones y redes de apoyo para la creatividad” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

En plenaria de respuesta a la siguientes preguntas de acuerdo con la exposición realizada por su instructor, que le permita trasladar los aprendizaje obtenidos a un contexto real: *¿Considera que lo aprendido hoy es aplicable a su vida?¿Puede dar un ejemplo de cómo podría ser aplicado?*



Duración: 15 minutos

3.3.1.7 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Rueda de oportunidades**

Vivenciar:

Estimado aprendiz, el rol de la creatividad juega un papel crucial en el aprovechamiento de las oportunidades que se presentan en su entorno, con el mismo grupo que desarrolló la actividad *Design Thinking*, exponga su prototipo a un panel de tres invitados, según el tiempo estipulado para la actividad. Debe convencer que los invitados de que su prototipo

Responda a las preguntas de los invitados, siguiendo las indicaciones del instructor.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Con el grupo de respuesta a los siguiente interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintieron en la Rueda de Oportunidades?
- ¿Qué sintieron al ver a los invitados en el ambiente?
- ¿Qué sintieron durante el ejercicio de intentar convencer a los invitados?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Aplicando el método *Design Thinkin,* en plenaria responda las siguientes preguntas*:*

- De las oportunidades presentadas, ¿hubo alguna que les pareció más interesante que las demás? ¿Por qué?
- ¿Cuál fue la estrategia que su grupo utilizó para intentar aprovechar esa oportunidad que másles atrajo? / ¿Adoptaron alguna estrategia arriesgada para convencer a los invitados de la Rueda de que su prototipo solucionaba el problema original?¿Por qué la consideran arriesgada?
- Si el ejercicio hubiese tenido una segunda vuelta, y ustedes hubieran podido ajustar más su prototipo o estrategia de venta, ¿creen que habrían tenido una mejor posibilidad de acceder a una de las oportunidades ofrecidas? ¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Creatividad, toma de riesgos y persistencia” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

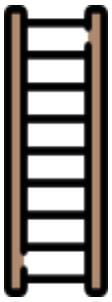
Aplicar:

A través de un conversatorio, responda la siguientes preguntas de acuerdo con la exposición realizada por su instructor, que le permita trasladar los aprendizaje obtenidos a un contexto real*:¿Consideran que es necesario asumir riesgos para aprovechar oportunidades en su cotidianidad?*

Duración: 5 minutos

3.3.2 Ejecutar los elementos de una estrategia emprendedora en un proyecto.

Vivenciar:



Estimado aprendiz, la presente actividad le permitirá aplicar las habilidades y características emprendedoras personales necesarias para formular y ejecutar una estrategia.

Seleccione uno de los siguientes roles, de acuerdo con las instrucciones de la actividad:

- Pertenecer a un equipo competidor.
- Servir de apoyo al instructor para la adecuación del ambiente de formación (2 a 3 aprendices).

Participe activamente en la actividad “escalera de habilidades”, siguiendo las indicaciones del instructor. El objetivo de su grupo es avanzar por la escalera, cumpliendo cada uno de los retos propuestos. Gana el equipo que complete todos los pasos o el que más haya avanzado en la escalera. Cada equipo sólo contará con 4 lanzamientos.

Duración: 45 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad “Escalera de habilidades”:

- *Si su equipo fue el ganador* ¿cuáles considera que fueron las razones que les ayudaron a obtener la victoria?
- *Si su equipo fue el perdedor* ¿cuáles creen que fueron las razones por las que no pudieron avanzar en la escalera?
- ¿Hubo algún reto que les pareció difícil de realizar?
- Durante el desarrollo de la actividad, ¿descubrieron habilidades que pensaban que ustedes o sus compañeros no tenían?
- ¿Pensaron alguna estrategia para avanzar más rápido? ¿Cuál?
- ¿Qué criterios tuvieron en cuenta para determinar el orden de los lanzamientos dentro de su equipo?
- A los equipos que realizaron cambios en el orden de lanzamientos: ¿Qué razones los llevaron a hacer los cambios? ¿El desempeño del equipo mejoró con los cambios?¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Habilidades blandas y características para la elaboración de estrategias” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

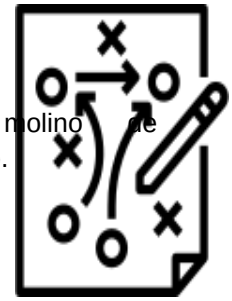
Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.3.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Construcción de un molino de viento**

Vivenciar:

Estimado aprendiz, esta actividad se orienta a la apropiación del concepto de estrategia personal, sus elementos y su relación con los proyectos, a través de la construcción de

un molino de viento. 

Conforme un equipo de 6 personas siguiendo las indicaciones del instructor. Debe seleccionar un nombre para su grupo y diseñar un logo que les diferencie de los demás.

Construya un molino de viento a partir de los materiales dispuestos en el ambiente de formación. El molino debe cumplir con las siguientes condiciones:

- Que sea resistente
- Que sea funcional (es decir, que sus aspas sean capaces de moverse)
- Que tenga 40 centímetros de alto

Elabore el plan de acción de la construcción del molino, siguiendo las especificaciones del formato y las indicaciones del instructor.

Realice la venta del molino de viento, de acuerdo con los lineamientos del ejercicio. El molino recibirá una calificación, dependiendo de si cumple con los requerimientos. De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación, el instructor consignará los puntajes de cada equipo en la pizarra.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la construcción del molino de viento:

- *Si su equipo fue el ganador*: ¿cuáles considera que fueron las razones por las que su molino cumplió todos /la mayoría de los requisitos?
- *Si su equipo fue el perdedor o no hubo ningún ganador*: ¿por qué cree que su molino no cumplió los requisitos? ¿Qué cree que hizo falta?
- ¿Considera que la planificación fue un elemento importante para el logro del objetivo?¿Por qué?
- ¿Su equipo creó alguna estrategia para la estructura del molino? ¿Cómo construyeron esa estrategia? / ¿Qué pasos siguieron para establecer la estrategia de construcción del molino? ¿Qué elementos tuvieron en cuenta?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Estrategia y plan de acción" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.3.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Viviendo un proyecto**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en la presente actividad, usted aplicará los conceptos vistos en las sesiones anteriores, convirtiendo un objetivo personal en un proyecto a través de la elaboración de un plan de acción, concretando de este modo su *estrategia emprendedora*.

Participe activamente en un juego de roles en dos rondas, siguiendo las indicaciones de su instructor. Los roles que asumirá son:

- *Coachee* o persona en entrenamiento: comparte uno de sus objetivos personales (establecidos en el *mapa de* sueños) con el *coach*, recibiendo de él/ella retroalimentación.
- *Coach* o entrenador: a través de preguntas, busca motivar a su "entrenado" para que considere aspectos importantes en la realización de su objetivo personal.

Elabore el plan de acción de su objetivo personal, de acuerdo con la retroalimentación recibida y las especificaciones del formato recibido. Así convierte su objetivo personal en un proyecto personal.

Socialice su proyecto personal en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 65 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintió durante la sesión de coaching?
- ¿Qué sintió mientras compartía su proyecto personal con sus compañeros?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- Cuando compartió su objetivo personal con su compañero, ¿recibió comentarios que aportaron a la construcción de su proyecto?
- ¿Considera útil el ejercicio de comunicar su objetivo personal con sus compañeros?¿Por qué?
- ¿El plan de acción le ayudó a "aterrizar" su objetivo personal? ¿De qué manera?
- ¿Le pareció difícil el ejercicio de convertir su objetivo personal en un proyecto?¿Por qué?

Duración: 10 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Importancia de la planificación" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo. *¿Por qué consideran que es importante convertir nuestros sueños en proyectos?*

Duración: 10 minutos

3.3.3 Relacionar elementos de la Responsabilidad Emprendedora para la ejecución de técnicas de negociación



3.3.3.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Lúdica de la autoconfianza "El vendado y el lazarillo"**

Vivenciar:

Estimado aprendiz, en esta actividad, usted tiene la tarea de identificar sus niveles de autoconfianza y persistencia, dos características emprendedoras personales que determinan la seguridad con la que puede negociar y obtener lo que busca.

Conforme equipo de tres personas, siguiendo las indicaciones del instructor, donde asumirá uno de los siguientes roles:

- Vendado
- Lazarillo
- Observador

Ejecute la acción que corresponda de acuerdo con su rol:

- El vendado debe superar la pista de obstáculos (de acuerdo con las condiciones del ambiente de formación).
- El lazarillo guia al vendado (únicamente con su voz), para que este pueda lograr su objetivo.
- El observador verifica que tanto vendado como lazarillo cumplan las reglas establecidas para cada rol dentro de la actividad.

De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación, el instructor consignará las posiciones de cada equipo en la pizarra, conforme vayan terminando la actividad.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda las siguientes preguntas de acuerdo con su rol dentro de la actividad:

- *Vendado:* ¿Cómo se sintió?
- *Lazarillo:* ¿Qué sintió al conducir al vendado?
- *Observador:* ¿Qué sintió al ser un participante externo de la actividad y tener el rol sólo de observación?

Duración: 10 minutos

Procesar:

En plenaria responda las siguientes preguntas a partir de la actividad "el vendado y el lazarillo":

- *Si su equipo estuvo entre los primeros tres lugares*: ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo? ¿Qué factores considera que fueron claves para el logro de la actividad?
- *Si su equipo no estuvo entre los primeros tres lugares:* ¿Cuál fue su estrategia para terminar la pista de obstáculos?

- *Si usted tuvo el rol de observador:* ¿cuáles son sus reflexiones de la actividad? ¿cómo analiza los resultados de la pareja que tuvo que supervisar?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Importancia de la auto-confianza en procesos de negociación" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.3.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Caso de negociación "Lactifeliz y los lecheros"**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en esta actividad de simulación, usted debe tomar una posición ante una situación de negociación que puede presentarse en la vida real, poniendo en práctica sus habilidades y características emprendedoras personales para cumplir con el objetivo planteado.

Reflexione sobre el contenido de los siguientes videos de sensibilización, atendiendo a las orientaciones de su instructor:

- "La Asamblea de Antioquia estudia crisis lechera": https://www.youtube.com/watch?v=0_xkQE2zNEk
- "En crisis los lecheros colombianos": https://www.youtube.com/watch?v=c7X3z374v2o

Conforme un equipo de 5 personas, de acuerdo con las indicaciones del instructor, asumiendo uno de los siguientes roles:

- Productores de leche
- Empresa Lactifelíz

Analice el documento que le entrega el instructor, según el rol asumido.

Prepare los argumentos a usar en la negociación, de acuerdo con el tiempo estipulado para ello en la actividad.

Realice el proceso de negociación, siguiendo las indicaciones del instructor.

Duración: 55 minutos

Compartir:

Responda las siguientes preguntas con base en la actividad realizada:

- *Si usted fue seleccionado como negociador:* ¿cómo se sintió durante el ejercicio?
- *Si usted fue seleccionado como moderador:* ¿cómo se sintió en el momento de la negociación?
- *Si usted no fue seleccionado en ninguno de los dos roles anteriores:* ¿qué sintió como observador de las negociaciones?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la preparación y realización de la negociación:

- ¿En qué se basó la negociación?
- ¿Cómo se llevó a cabo?
- ¿Cuáles fueron los aspectos claves de la negociación?
- ¿Cuál fue el objetivo de la negociación para cada una de las partes?
- ¿Cómo fue la comunicación entre las partes? ¿Fue necesaria la comunicación para llegar a un acuerdo?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Negociación: elementos y tipos" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo. *¿En qué otros ámbitos se genera un ambiente de negociación?*

Duración: 10 minutos

3.3.3.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Ejecicio de comparación de Triángulos de la responsabilidad – Descubra los intereses de las partes dibujando**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en este ejercicio, usted aplicará la herramienta del Triángulo de la responsabilidad con el fin de identificar sus intereses y de la contraparte, usando como base el rol que asumió durante la actividad “Lactifeliz y los lecheros”. De este modo, relacionar los conceptos vistos en las dos actividades anteriores.

Conforme nuevamente el grupo con el cual trabajó en la actividad “Lactifelíz y los lecheros” (3.3.11), según indicaciones del instructor.

De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación y del formato suministrado por el instructor, dibuje el Triángulo de la responsabilidad sobre un pliego de papel Kraft para cada uno de los roles que se presentaron en la negociación de la actividad anterior.

Identifique los intereses de su grupo y regístrelos en el formato suministrado por el instructor, de acuerdo con las instrucciones de la actividad. De forma similar, haga con los intereses de la contraparte en el proceso de negociación. Por último, identifique los intereses que tuvieron ambos grupos en común. Regístre sus repsuestas en el formato suministrado por el instructor.

Presente sus respuestas en una exposición atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintieron con respecto a la actividad?
- ¿Qué sentimientos les genera saber que en una negociación existen dos posiciones que pueden unificarse en algún punto?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- ¿Qué evidenció en el registro de los intereses y en los dibujos?
- ¿Qué encontró en común?
- ¿Hubo algún aspecto que no había identificado durante la negociación?
- ¿Qué le sucede a los Triángulos de la Responsabilidad de cada uno de los grupos si, por ejemplo, Lactifelíz hubiese tomado una decisión diferente o contraria a la que tomó durante la negociación?
- ¿Qué le sucede al Triángulo de la Responsabilidad de los productores si se aumenta el sentir o el actuar?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Intereses y alternativas” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 10 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.3.4 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Consolidación de las estrategias de negociación**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, la negociación es una actividad que se da en todo momento de la vida, con el fin de obtener los objetivos propuestos, así como ofrecer mejores alternativas a las demás personas. La actividad busca que usted experimente lo importante de ponerse en los zapatos de la otra persona, generando empatía.

Asuma uno de los siguientes roles, de acuerdo con las indicaciones del instructor:

- *Voluntario (3 aprendices):* usted debe retirarse los zapatos, luego de que un *asistente* coloque una venda sobre sus ojos.
- *Asistente:* ayuda al instructor a vendar a los *voluntarios* y a colocar bolsas plásticas en sus pies, una vez esos se hayan quitado los zapatos.
- *Observador:* como lo indica el nombre, observa lo que sucede en el ejercicio.

Duración: 15 minutos

Compartir:

Socialice la respuesta a la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- ¿Por qué considera importante ponerse en los zapatos del otro?
- ¿Considera que la empatía puede generar mejores resultados en un proceso de negociación?

- ¿Por qué conocer de antemano la posición de la otra parte y saber que existe una forma diferente de ver las cosas puede ser importante para generar acuerdos gana – gana en una negociación?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto“Técnicas de negociación” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 10 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,*
podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

- **Ambiente Requerido:** Ambientes polivalentes, plataforma Teams o WhatsApp.
- **Materiales:** Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable). Televisor, computador, conexión a internet, micrófonbo y cámara de ser posible activados.

3.4 Actividades de transferencia



Estimado aprendiz, usted tuvo la oportunidad de trasladar los conocimientos adquiridos al final de cada actividad en la etapa “*APLICAR”* del ciclo de aprendizaje vivencial, llevando los aprendizajes a su vida personal y profesional.

En el desarrollo de las actividades como aprendiz, usted participó en los procesos de autoevaluación, coevaluación y Heteroevaluación, aplicando los instrumentos para tal fín y que fueron explicados por el instructor.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

- **Evidencias de aprendizaje:** *Diana de valoración y Diario de fortalecimiento* (3.3.1.1, 3.3.1.2, 3.3.1.3), Mapa de sueños (3.3.3), Argumentación de dibujo del Triángulo de la responsabilidad (3.3.5), Heteroevaluación, coevaluación y autoevaluación.

Aprendizaje		Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Respuesta a preguntas moviiizadoras **Evidencias de Producto:** Diario de Fortalecimiento y Diana de Valoración Mapa de sueños	Formula su visión personal de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal. Formula su visión personal de acuerdo con su motivación y propósito de vida.	T: Observación sistemática I: Lista de chequeo de conocimiento T: Valoración de diario y diana I: Lista de chequeo de producto T: Valoración de mapa I: Lista de chequeo de producto

Evidencia de desempeño: Argumentación de dibujo del Triángulo de la responsabilidad	Aplica el Triángulo de la responsabilidad de acuerdo con factores internos y externos	T: Observación directa I: Lista de chequeo de proceso

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Características Emprendedoras Personales (CEPs): rasgos de la personalidad ligadas a las motivaciones de los individuos (*logro, afiliación y poder*) y que están asociadas al éxito de cualquier proyecto personal. Se basan en las investigaciones del psicólogo David McClelland realizadas en la década de los años 60.

Competencias Emprendedoras: capacidad de los individuos y grupos de generar respuestas situacionales y proactivas, basadas en un alto nivel de motivación al logro. En otras palabras, es la capacidad para realizar labores con actitud reflexiva y de forma sistemática, permitiendo una mayor competitividad y un cambio en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.

Comportamiento Emprendedor: conjunto de respuestas generadas por los individuos a estímulos de su entorno, basadas en la automotivación. El Comportamiento Emprendedor se manifiesta en una persona que es capaz de asumir una tarea, perseverar en ella, desarrollarla y resolver cualquier contratiempo que se produzca en el proceso.

Emprendimiento: la palabra emprendimiento viene del término *"entrepreneur"* que significa "pionero". Un pionero es una persona que tiene la capacidad de hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta; alguien que emprende una travesía en busca de nuevos horizontes. El emprendimiento es la actitud que permite decidir por una idea que se convertirá un proyecto de vida, ya sea en términos sociales, individuales, culturales y económicos. El emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones personales que motivan al emprendedor.

Etapas del Ciclo de Aprendizaje Vivencial: método permite estructurar todas las intervenciones metodológicas que estamos proponiendo. Consta de las siguientes etapas:

- El *"vivenciar"* o experiencia del ejercicio permite generar la información individual en cada uno de los aprendices respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas.

- El *"compartir"* permite auto observación de las emociones y sentimientos tanto positivos como negativos de los aprendices generados durante la *vivencia*. Se verbaliza y confrontan distintas reacciones y formas de actuar, ampliando de esta manera el horizonte personal.

- El *"procesar"* permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al "hacer ver" a los aprendices informaciones y resultados vividos, pero todavía no articulados por ellos. El instructor a través de preguntas busca que los aprendices reflexionen, analicen y aporten sobre la experiencia, *registrando de forma ordenada y sistemática, las conclusiones y aportes del grupo.*

- El *"generalizar"* permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del grupo meta del proceso de enseñanza-aprendizaje.

- El *"trasladar o aplicar"* genera un puente entre el presente del aprendizaje y el futuro de la aplicación en la vida real.

Triángulo de la responsabilidad: esquema que vincula a la Persona, el Proyecto y la Situación, mostrando el equilibrio que es necesario lograr en todo accionar emprendedor. Responsabilidad se entiende como la capacidad de la persona de responder ante las diferentes situaciones que se puedan presentar de una manera proactiva.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2016). Cartilla Emprendimiento. Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje. Primera Edición.
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/
- Cardona, M; Vera, L. D.; Tabares Quiroz, j. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas Cultura E y Fondo Emprender en Medellín. Cuadernos de investigación EAFIT. Documento 69. Medellín: Universidad Eafit.
- CENPROMYPE (s.f.) Proceso de acompañamiento a emprendimientos dinámicos. Caja de herramientas. Recuperado de: http://cenpromype.synology.me/wordpress/Usb/Caja%20de%20Herramientas%20Emprendimientos%20por%20Oportunidad/LinkedDocuments/Manual%20Participante%20Taller%20de%20Caracteristicas%20Emprendedoras%20PErsonales.pdf
- Fernandez, A. (2010). Otra vez esa sensación, Capítulo 1: Los sentimientos. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lda/fernandez_f_a/capitulo1.pdf
- Hernández Arango, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. INVENTUM, 9(16), 33-39.
- Monsalve Serrano, J. E. (2013). Jóvenes, talento y perfil emprendedor. Recuperado de: http://www.injuve.es/conocenos/ediciones-injuve/guia-jovenes-talento-y-perfil-emprendedor
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investogaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.
- Universidad de Alicante. (2007). El pensamiento, Psicología Básica. Obtenido de https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/4298/5/TEMA%205.EL%20PENSAMIENTO.pdf
- Vila, J. C. (8 de enero de 2014). ¿Cómo vas de Responsabilidad Personal? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.joancarlesvila-coach.com/responsabilidad-personal/

GFPI-F-135 V01

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Luisa Fernanda Martínez Vega	Técnico	Coordinación Nacional de Emprendimiento – Dirección General	Noviembre 2020
	Maria Paula Gómez Franco	Técnico	Coordinación Nacional de Emprendimiento – Dirección General	Noviembre 2020
	Omar Libardo Villareal Velasco	Instructor de Emprendimiento	Centro Internacional de Producción Limpia - Nariño	Noviembre 2020
	Germán Darío Castaño Barrera	Instructor de Emprendimiento	Centro Textil Y De Gestión Industrial - Regional Antioquia	Noviembre 2020
	Gina Paola Burgos Zambrano	Instructora Empresarial	Centro Agropecuario - Cauca	Noviembre 2020
	Oscar Hernán Roque Salazar	Instructor de Emprendimiento	Centro para el Desarrollo Rural y Minero – Norte de Santander	Noviembre 2020
	Nubia Constanza García Munevar	Instructora componente de integralidad	Centro de Formación de Talento Humano en Salud – Distrito Capital	Noviembre 2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					