Fecha de Elaboración 28 FEBRERO 2022		
Denominación del Programa de Formación EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE ACCESORIOS ARTESANALES		
Modalidad de Ejecución PRESENCIAL		
Código y versión del Programa CODIGO: 52660010 VERSION: 1		
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)		
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)		
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos** LINA VANESSA RAMOS URBANO	**Regional y Centro de formación** CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS - CAUCA
	Nombres y Apellidos	**Regional y Centro de formación**

COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE
			HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES		
	1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.	**COGNITIVA:** EXPONER CONCEPTOS BASICOS PARA DETERMINAR LAS CARACTERISTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS **PROCEDIMENTAL:** PREPARAR EJERCICIO PRACTICO QUE PERMITA IDENTIFICAR LAS CARCATERISTICAS EMPRENDEDORAS **ACTITUDINAL:** EVIDENCIAR LA IMPORTANCIA DE DESARROLLAR COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PARA ENFRENTAR LAS NECESIDADES DEL ENTORNO			*METODOLOGIA DE PREGUNTAS *METODO DE CASO *LLUVIA DE IDEAS	AULA DE FORMACION	CARTELERAS FOTOCOPIAS MARCADORES	LINA VANESSA RAMOS	VALORA SUS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES ACORDE CON HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO PERSONAL FORMULA LOS OBJETIVOS PERSONALES DE ACUERDO CON SU MOTIVACIÓN Y PROPÓSITO DE VIDA	**DE DESEMPEÑO:** Apropiación de los conceptos propios de la competencia **DE CONOCIMIENTO:** Ejercicio practico de identificacion de caracteristicas emprendedoras **DE PRODUCTO:** Análisis del perfil emprendedor

Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales	2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.	**COGNITIVA:** EXPLICAR LOS CONCEPTOS CLAVE DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES **PROCEDIMENTAL:** RECREAR SITUACIONES PROBLEMA QUE IMPLIQUEN ANALISIS Y TOMA DE DESICIONES **ACTITUDINAL:** RECONOCER LA IMPORTANCIA DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES EN TODOS LOS ASPECTOS DE LA VIDA Y PRIMORDIALMENTE EN EL AMNITO EMPRESARIAL			*METODOLOGIA DE PREGUNTAS *METODO DE CASO *LLUVIA DE IDEAS	AULA DE FORMACION	CARTELERAS FOTOCOPIAS MARCADORES	LINA VANESSA RAMOS	APLICA EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES SEGÚN IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS Y ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.	**DE DESEMPEÑO:** Apropiación de los conceptos propios de la competencia **DE CONOCIMIENTO:** Estudio de caso o manejo de situaciones que abarquen los conocimientos adquiridos **DE PRODUCTO:** Socializacion de la tematica trabajada para determinar que los conceptos son claros
	3. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.	**COGNITIVA:** COMPRENDER LO CONCEPTOS BASICOS PARA ANALIZAR LA RELACION NEGOCIACION - EMPRENDIMIENTO **PROCEDIMENTAL:** PREPARAR EJERCICIO PRACTICO QUE PERMITA GENERAR UNA SITUACION DE NEGOCIACION Y APLICACION DE CONCEPTOS **ACTITUDINAL:** RECONOCER LA IMPORTANCIA DEL PROCESO DE NEGOCIACION EN EL CAMPO EMPRESARIAL			*METODOLOGIA DE PREGUNTAS *METODO DE CASO *LLUVIA DE IDEAS	AULA DE FORMACION	CARTELERAS FOTOCOPIAS MARCADORES	LINA VANESSA RAMOS	ASOCIA LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS ÁMBITOS PERSONALES, SOCIALES Y EMPRESARIALES	**DE DESEMPEÑO:** Verificar el dominio de conceptos **DE CONOCIMIENTO:** Estudio de caso o manejo de situaciones que abarquen los conocimientos adquiridos **DE PRODUCTO:** Socializacion de la tematica trabajada para determinar que los conceptos son claros
	4. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA	**COGNITIVA:** COMPRENDER LO CONCEPTOS BASICOS DE EMPRENDIMIENTO **PROCEDIMENTAL:** PREPARAR EJERCICIO PRACTICO QUE PERMITA GENERAR UNA SITUACION DE NEGOCIACION Y APLICACION DE CONCEPTOS **ACTITUDINAL:** RECONOCER LA IMPORTANCIA DEL PROCESO DE NEGOCIACION EN EL CAMPO EMPRESARIAL			*METODOLOGIA DE PREGUNTAS *METODO DE CASO *LLUVIA DE IDEAS	AULA DE FORMACION	CARTELERAS FOTOCOPIAS MARCADORES	LINA VANESSA RAMOS	APLICA LA CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN RETO DE INNOVACIÓN	**DE DESEMPEÑO:** Verificar el dominio de conceptos **DE CONOCIMIENTO:** Estudio de caso o manejo de situaciones que abarquen los conocimientos adquiridos **DE PRODUCTO:** Socializacion de la tematica trabajada para determinar que los conceptos son claros
Proyectar el mercado según segmentos y metodos de pronostico	1. APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.	**COGNITIVA:** IDENTIFICAR LO CONCEPTOS BASICOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR **PROCEDIMENTAL:** PREPARAR ESTUDIO DE CASO QUE PERMITA UNA MEJOR COMPRENSION DE LOS CONCEPTOS **ACTITUDINAL:** MODIFICAR COMPORTAMIENTO DE ACUERDO A LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS			*METODOLOGIA DE PREGUNTAS *METODO DE CASO *LLUVIA DE IDEAS	AULA DE FORMACION	CARTELERAS FOTOCOPIAS MARCADORES	LINA VANESSA RAMOS	RELACIONA LOS ELEMENTOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.	**DE DESEMPEÑO:** Apropiación de los conceptos propios de la competencia **DE CONOCIMIENTO:** Taller practico **DE PRODUCTO:** Documentos consolidado de conceptos
	2. DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN	**COGNITIVA:** IDENTIFICAR LOS CRITERIOS PARA LA ELABORACION DE UN PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO **PROCEDIMENTAL:** ESTRUCTURAR EL DISEÑO DEL PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO **ACTITUDINAL:** RECONOCER LA IMPORTANCIA DEL PROCESO DE DISEÑO DE PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO PARA PLAZMAR IDEAS Y QUE SE PUEDAN PERSIVIR DE MANERA CLARA Y PRECISA			*METODOLOGIA DE PREGUNTAS *METODO DE CASO *LLUVIA DE IDEAS	AULA DE FORMACION	CARTELERAS FOTOCOPIAS MARCADORES	LINA VANESSA RAMOS	ELABORA PROTOTIPO DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO Y TÉCNICAS DE PROTOTIPADO.	**DE DESEMPEÑO:** Apropiación de los conceptos propios de la competencia **DE CONOCIMIENTO:** Taller practico **DE PRODUCTO:** Análisis del prototipo
	3. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.	**COGNITIVA:** IDENTIFICAR LOS CONCEPTOS BASICOS DE INNOVACION **PROCEDIMENTAL:** REALIZAR ANALISIS DEL ENTORNO EN DIFERENTES FACTORES QUE INFLUYEN EN LA INNOVACION **ACTITUDINAL:** RECONOCER LA IMPORTANCIA DE LA INNOVACION EN LOS DIFERENTES AMBITOS			*METODOLOGIA DE PREGUNTAS *METODO DE CASO *LLUVIA DE IDEAS	AULA DE FORMACION	CARTELERAS FOTOCOPIAS MARCADORES	LINA VANESSA RAMOS	DESCRIBE MOTIVACIONES Y COMPETENCIAS PERSONALES DE ACUERDO CON HERRAMIENTA DE IDENTIFICACIÓN. PLANTEA RETOS DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.	**DE DESEMPEÑO:** Apropiación de los conceptos propios de la competencia **DE CONOCIMIENTO:** Taller practico **DE PRODUCTO:** Exponer conceptos
	4. FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	**COGNITIVA:** EXPONER CONCEPTOS BASICOS PARA ELABORAR UN MODELO DE NEGOCIOS **PROCEDIMENTAL**: ELABORAR UN MODELO DE NEGOCIO ACORDE A LOS RETOS PERSONALES Y NECESIDADES DEL ENTORNO **ACTITUDINAL**: SENSIBILIZAR SOBRE LA IMPORTANCIA DEL MODELO DE NEGOCIOS COMO PILAR FUNDAMENTAL DEL EMPRENDIMIENTO			*METODOLOGIA DE PREGUNTAS *METODO DE CASO *LLUVIA DE IDEAS	AULA DE FORMACION	CARTELERAS FOTOCOPIAS MARCADORES	LINA VANESSA RAMOS	ELABORA MODELO DE NEGOCIO ACORDE CON HERRAMIENTA DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.	**DE DESEMPEÑO:** Apropiación de los conceptos propios de la competencia **DE CONOCIMIENTO:** Taller practico **DE PRODUCTO:** Socializacion modelo Canvas
