| | | |
|---|---|---|
| **Fecha de Elaboración**<br>28 FEBRERO 2022 | | |
| **Denominación del Programa de Formación**<br>EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES | | |
| **Modalidad de Ejecución**<br>PRESENCIAL | | |
| **Código y versión del Programa**<br>CODIGO: 63310028 VERSION: 2 | | |
| **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**<br>LINA VANESSA RAMOS URBANO | **Regional y Centro de formación**<br>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<br>**PROCEDIMENTAL:** PREPARAR EJERCICIO PRACTICO QUE PERMITA IDENTIFICAR LAS CARCATERISTICAS EMPRENDEDORAS<br>**ACTITUDINAL:** EVIDENCIAR LA IMPORTANCIA DE DESARROLLAR COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PARA ENFRENTAR LAS NECESIDADES DEL ENTORNO | | | *METODOLOGIA DE PREGUNTAS<br>*METODO DE CASO<br>*LLUVIA DE IDEAS | AULA DE FORMACION | CARTELERAS<br>FOTOCOPIAS<br>MARCADORES | LINA VANESSA RAMOS | VALORA SUS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES ACORDE CON HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO PERSONAL<br>FORMULA LOS OBJETIVOS PERSONALES DE ACUERDO CON SU MOTIVACIÓN Y PROPÓSITO DE VIDA | **DE DESEMPEÑO:** Apropiación de los conceptos propios de la competencia<br>**DE CONOCIMIENTO:** Ejercicio practico de identificacion de caracteristicas emprendedoras<br>**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<br>*METODO DE CASO<br>*LLUVIA DE IDEAS | AULA DE FORMACION | CARTELERAS<br>FOTOCOPIAS<br>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<br>**DE CONOCIMIENTO:** Estudio de caso o manejo de situaciones que abarquen los conocimientos adquiridos<br>**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<br>**PROCEDIMENTAL:** PREPARAR EJERCICIO PRACTICO QUE PERMITA GENERAR UNA SITUACION DE NEGOCIACION Y APLICACION DE CONCEPTOS<br>**ACTITUDINAL:** RECONOCER LA IMPORTANCIA DEL PROCESO DE NEGOCIACION EN EL CAMPO EMPRESARIAL | | | *METODOLOGIA DE PREGUNTAS<br>*METODO DE CASO<br>*LLUVIA DE IDEAS | AULA DE FORMACION | CARTELERAS<br>FOTOCOPIAS<br>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<br>**DE CONOCIMIENTO:** Estudio de caso o manejo de situaciones que abarquen los conocimientos adquiridos<br>**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<br>**PROCEDIMENTAL:** PREPARAR EJERCICIO PRACTICO QUE PERMITA GENERAR UNA SITUACION DE NEGOCIACION Y APLICACION DE CONCEPTOS<br>**ACTITUDINAL:** RECONOCER LA IMPORTANCIA DEL PROCESO DE NEGOCIACION EN EL CAMPO EMPRESARIAL | | | *METODOLOGIA DE PREGUNTAS<br>*METODO DE CASO<br>*LLUVIA DE IDEAS | AULA DE FORMACION | CARTELERAS<br>FOTOCOPIAS<br>MARCADORES | LINA VANESSA RAMOS | APLICA LA CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN RETO DE INNOVACIÓN | **DE DESEMPEÑO:** Verificar el dominio de conceptos<br>**DE CONOCIMIENTO:** Estudio de caso o manejo de situaciones que abarquen los conocimientos adquiridos<br>**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<br>**PROCEDIMENTAL:** PREPARAR ESTUDIO DE CASO QUE PERMITA UNA MEJOR COMPRENSION DE LOS CONCEPTOS<br>**ACTITUDINAL:** MODIFICAR COMPORTAMIENTO DE ACUERDO A LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS | | | *METODOLOGIA DE PREGUNTAS<br>*METODO DE CASO<br>*LLUVIA DE IDEAS | AULA DE FORMACION | CARTELERAS<br>FOTOCOPIAS<br>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<br>**DE CONOCIMIENTO:** Taller practico<br>**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<br>**PROCEDIMENTAL:** ESTRUCTURAR EL DISEÑO DEL PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO<br>**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<br>*METODO DE CASO<br>*LLUVIA DE IDEAS | AULA DE FORMACION | CARTELERAS<br>FOTOCOPIAS<br>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<br>**DE CONOCIMIENTO:** Taller practico<br>**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<br>**PROCEDIMENTAL:** REALIZAR ANALISIS DEL ENTORNO EN DIFERENTES FACTORES QUE INFLUYEN EN LA INNOVACION<br>**ACTITUDINAL:** RECONOCER LA IMPORTANCIA DE LA INNOVACION EN LOS DIFERENTES AMBITOS | | | *METODOLOGIA DE PREGUNTAS<br>*METODO DE CASO<br>*LLUVIA DE IDEAS | AULA DE FORMACION | CARTELERAS<br>FOTOCOPIAS<br>MARCADORES | LINA VANESSA RAMOS | DESCRIBE MOTIVACIONES Y COMPETENCIAS PERSONALES DE ACUERDO CON HERRAMIENTA DE IDENTIFICACIÓN.<br>PLANTEA RETOS DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON POTENCIALIDADES DEL ENTORNO. | **DE DESEMPEÑO:** Apropiación de los conceptos propios de la competencia<br>**DE CONOCIMIENTO:** Taller practico<br>**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<br>**PROCEDIMENTAL**: ELABORAR UN MODELO DE NEGOCIO ACORDE A LOS RETOS PERSONALES Y NECESIDADES DEL ENTORNO<br>**ACTITUDINAL**: SENSIBILIZAR SOBRE LA IMPORTANCIA DEL MODELO DE NEGOCIOS COMO PILAR FUNDAMENTAL DEL EMPRENDIMIENTO | | | *METODOLOGIA DE PREGUNTAS<br>*METODO DE CASO<br>*LLUVIA DE IDEAS | AULA DE FORMACION | CARTELERAS<br>FOTOCOPIAS<br>MARCADORES | LINA VANESSA RAMOS | ELABORA MODELO DE NEGOCIO ACORDE CON HERRAMIENTA DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA. | **DE DESEMPEÑO:** Apropiación de los conceptos propios de la competencia<br>**DE CONOCIMIENTO:** Taller practico<br>**DE PRODUCTO:** Socializacion modelo Canvas |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | | | |