

PROPUESTA DE ACTIVIDADES RUTA GP (EMPRENDIMIENTO)								
GRADO 10	FASE 1 DE MOTIVACIÓN							
	ESTACIONES	ACTIVIDADES	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	EVIDENCIAS O ENTREGABLES	FECHA DE CARGUE A LA PLATAFORMA	BITACORAS	HORAS DE ETAPA PRODUCTIVA	HORAS DE E.P ACUMULADAS
	ESTACION 1 Sumérgete en “emprender” <i>Casos de éxito: emprendimientos – talleristas – panelistas – videos vivenciales y motivacionales</i>	Consulta de información sobre emprendimiento, organiza y selecciona para el proceso de reflexión. Historia de: la Barbie, Frisby, el éxito, la lucerna, facebook, microsoft, apple, Ford, Roockefeller. etc.	Foro: emprendimiento, conceptualización de terminos. Estudio de casos de exitos: exposiciones, panelista. Experiencias regionales y del fondo emprender Videos motivacionales.	INFORME: Presentación en Power Point de los Casos de Éxito Informe - Taller puntos clave de éxito de los Casos	8 de junio de 2022	1	50	50
	ESTACION 2 Perfil emprendedor <i>Gustos – Capacitación – Habilidades – Experiencia – Proyección propia- (que me gusta hacer?, Que gustos e identificación de habilidades,? Què estudios tiene? Què sè hacer? Què experiencia tiene? Què planes se tiene para el futuro?</i>	Identificar perfil emprendedor por medio de un cuestionario gustos, habilidades, capacitación, experiencia. Análisis de caso de varios emprendedores destacando las cualidades del emprendedor. Serie: "Bill Gates bajo la lupa"	Videos y charlas sobre liderazgo, comportamiento emprendedor, gestión innovadora, visión emprendedora. Aplicación tes cuadrantes del Cerebro, inteligencias multiples, fortalezas. https://www.psicoactiva.com/test/educacion-y-aprendizaje/test-de-las-inteligencias-multiples/ Autodiagnostico de actitudes emprendedoras, Tes, emprendedor http://sena.companygame.com/moduloemprendimiento/test.html	INFORME: Autodiagnostico de actitudes emprendedoras Test de Inteligencia Múltiples INFORME: Test, emprendedor - Cualidades del Emprendedor	15 de julio de 2022	2	50	100
	FASE 2 DE IDEACIÓN							

	<p>ESTACION 3 Que va hacer. Idea de negocio <i>Descripción de la idea de negocio y la posible innovación o factor diferenciador</i></p>	<p>Lluvia de ideas con proceso creativo.</p> <p>Cuestionario de como elegir una idea de negocio.</p> <p>Modulo de idea de negocio, habilidades de ideas creativas, identifican diferentes productos y servicios. Proponer una idea de negocio propia.</p> <p><i>Describa las características técnicas del producto o servicio a desarrollar : capacidad, cualidades.</i></p>	<p>Describa en términos generales el producto o servicio con el que se espera satisfacer la necesidad o la oportunidad identificada. Adicionalmente, ingrese las características, usos y composición del producto o servicio, y en qué grado de desarrollo se encuentra (idea, diseño, prototipo, producto validado, aplicación comercial).</p> <p>Descripción de las razones por las cuales su negocio tendrá éxito</p> <p>Escriba los aspectos de su Plan de Negocio que según su criterio generarían impacto Económico, Social y Ambiental, cuantificando los resultados</p>	INFORME: Documento de presentación de idea de negocio y su justificación	27 de julio de 2022	3	78	178
	<p>ESTACION 4 Porque lo va hacer. Necesidad oportunidad <i>Justificar la necesidad o la oportunidad y la posible innovación o factor diferenciador</i></p>	<p>Lista de chequeo : justificando la necesidad o la oportunidad.</p> <p>Procesos de entrada al mercado desde la problemática.</p> <p>Identificar el factor diferenciador INNOVACIÓN</p>	<p>Defina en términos claros y concretos la necesidad (el problema, sus causas y consecuencias), que atenderá con el producto o servicio, o la oportunidad comercial que desea aprovechar.</p> <p>Trabajo escrito donde relacionan la propuesta con la idea de negocio, abarcando la problemática, necesidad u oportunidad del negocio.</p>	Formato: documento de idea de negocio con analisis justificación de su idea, componente innovador, que necesidad soluciona.	17 de agosto de 2022	4	78	256
	<p>ESTACION 5 Para que? Estudio de mercado.</p>	<p>Aspectos Innovadores: Enuncie las características del producto o servicio de la iniciativa, explique que lo hace diferente del que ofrece la competencia, en cual de los siguientes aspectos consiste la diferencia: Procesos administrativos, de producción, de comercialización, de logística, investigación y desarrollo, o en el producto como tal.</p> <p>Estudio de mercado: Diseño de un instrumento (encuesta, cuestionario, entrevista), aplicación y tabulación con analisis</p>	<p>Investigacion del Mercado:</p> <p>Identificación de Clientes Potenciales</p> <p>Definición de puntos de la Encuesta para determinar los gustos, preferencias, precios, canales de distribución de la idea de negocio.</p> <p>Realización y tabulación de encuesta</p> <p>Resultado de encuesta.</p>	INFORME: Informe ANALISIS DEL MERCADO con Diseño y aplicación de instrumento, generando la tabulación y analisis de la información.	#####	5	76	332

GRADO 10 Y 11	ESTACION 6 Con quien? Alianzas - colaboradores	Defina los posibles clientes de la iniciativa: A quiénes va dirigido el producto o servicio, (estrato, edades, sexo, ubicación geográfica) y el por qué va dirigido el producto o servicio, hacia este grupo de clientes y cuantifíquelos. Describa el perfil del Equipo de Trabajo. (Número de personas, nivel académico, habilidades, experiencia, conocimientos técnicos, función que desempeñaran en el desarrollo de la iniciativa, entre otros.) Listado de clientes potenciales Cuales serian sus proveedores. Competidores en el mercado (hacer lista detallada).	Elabore un cuadro donde relacione qué empresas ha identificado como su competencia, los productos o servicios sustitutos, semejantes y/o complementarios. Adicionalmente relacione las principales características de estas empresas, como: Tamaño, ubicación, tiempo de constitución, precios, estrategias de mercado, cubrimiento geográfico. Describa el apoyo previsto para la etapa de operación del negocio. Perfil del consumidor. Consulta sobre Ley de emprendimiento, oportunidades del fondo emprender, economía naranja El análisis debe contener la relación de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas que se identifican en el	INFORME: Matriz DOFA Análisis de Debilidad, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas - Partes Interesadas	12 de octubre de 2022	6	76	408
	ESTACION 7 Como lo voy hacer. Proceso productivo - costos	Describa el proceso productivo del bien o servicio ofrecido por la empresa, desde que se inicia hasta que este finaliza. Mapa procesos (descripción del proceso productivo o de servicios) Presupuesto (costos, egresos, compras de materia prima, mercancia, activos fijos, proyección de ventas) Ficha Técnica del Producto ó Servicio	Enuncie los gastos de funcionamiento (administrativos y de venta), los costos de producción (Materia prima, empaques, mano de obra), la inversión a realizar (maquinaria, equipos y herramientas, muebles y enseres, gastos de constitución y legalización). Elabore la proyección de ventas mes a mes durante el primer año en unidades para cada producto o servicio, y el precio de venta de cada uno de los productos y/o servicios ofrecidos en la iniciativa Costo materia Prima (producto o servicio) Presupuesto inicial o inversión inicial	INFORME: Ficha Tecnica del Producto, Diagrama de Flujo con el Proceso productivo o prestacion del servicio, materias primas o insumos requeridos y sus costos. Presupuesto Inicial y proyeccion de ventas	22 de marzo de 2023	7	76	484

GRADO 11	ESTACION 11 Participar en escenarios	Presentar informe de gestión de las empresas didáctica Participar en la muestra empresarial. Participar en la semana de la ciencia. Participar en expocamello.	Participación a eventos programados por el SENA: Presentación PITCH Feria ACME Rueda de negocios Acme Skill Informes de gestión.	Informe de gestión Informe con la experiencia de las participaciones en los diferentes escenarios (mencionar cada uno, describiendo el objetivo, la idea y la enseñanza que le dejo)	30 de agosto de 2023	11	76	788
	FASE 4 DE OPORTUNIDADES							
	ESTACION 12 Visualizar oportunidades	Participar en las sensibilizaciones: Hoja de vida Entrevista Proyecto de vida Angecia Publica de Empleo Feria ACME Fondo Emprender WorkShop: emprendedores, empresarios, entidades.	Informe escrito donde identifiquen las oportunidades del proyecto, pantallazos de las charlas y eventos programadas por el SENA donde asistio Relacionar esas oportunidades identificadas, como las puede aprovechar para su idea de negocio y/o proyecto de vida.	Informe de gestión y/o experiencias significativas. Informe de oportunidades identificadas.	#####	12	76	864
	TOTAL 864 HORAS							
INSTRUCTOR DE SEGUIMIENTO DE LA ETAPA PRODUCTIVA 2022								