PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:**
- **Código del Programa de Formación**:
- **Nombre del Proyecto:** N/A
- **Fase del Proyecto:** Ejecucion
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **Competencia**: Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía
- **Resultados de Aprendizaje:** Proponer ideas innovadoras en el contexto del emprendimiento según oportunidades de la región y el sector.
- **Duración de la Guía:** 16 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, continuando con este maravilloso mundo de aprendizaje que el SENA y el programa Sena Emprende Rural (SER) ofrece, en esta guía de aprendizaje denominada Guía A2: “Introducción Modelo Canvas” del programa de formación **Emprendedor en produccion de piezas audibles para industrias culturales**, se desarrollan conceptos relacionados con una herramienta imprescindible para analizar y crear nuestro modelo de negocios de forma simplificada, la cual permitirá tener una visión general de nuestra unidad productiva, mediante los principales aspectos que involucran al negocio el cual gira entorno a la propuesta de valor que busca satisfacer las necesidades de los clientes de manera eficiente, el modelo Canvas se utiliza para plasmar y validar nuestra idea de negocio, este modelo fue creado y diseñado en el 2.011 por Alexander Osterwalder en compañía de Yves Pigneur, en su libro “Generación de modelos de negocio”, se basa en encontrar y fomentar nuevas formas de crear, entregar y captar valor para el cliente mediante el aprendizaje validado, está conformado por 9 bloques que permiten definir las características de la empresa o unidad productiva que quieres crear. El modelo Canvas permite mejorar la comprensión del modelo de negocio al ser utilizada como una metodología que fomenta el pensamiento creativo de las personas que crean el modelo, permite ampliar los puntos de enfoque manteniendo una constante visión del modelo de negocio desde diferentes perspectivas como los son comercial, mercado, canales de distribución, entre otros y permite un análisis estratégico en el cual mediante una hoja se pueden visionar todos los elementos del modelo de nuestro negocio de forma sencilla para sacar el mayor partido a esta herramienta y poder incorporar en la construcción de un negocio rural sustentable, innovador y que genere empleo.

¡Bienvenido y muchos éxitos!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Con el fin de desarrollar las diferentes actividades propuestas para el desarrollo de la presente guía, primero lea completamente el **Material de Formación E2**, posteriormente desarrolle el **Taller E2** que comprende las siguientes actividades:

- ✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

Con el propósito de reflexionar sobre conocimientos previos que tiene sobre el modelo de negocio, se plantea una pregunta de forma sencilla, las cuales se encuentran en la parte inicial del **Taller E2,** en la sección **reflexión inicial**.

- ✓ **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:**

Con el fin de desarrollar esta segunda actividad se complementara en el mismo Taller E2 en la sección contextualización, se complementa un cuestionario de 10 preguntas donde se selecciona la opción correcta, siguiendo las indicaciones que en el mismo aparece, teniendo en cuenta el Material de Formación E2: Introducción Modelo Canvas y el video denominado E2: Introducción Modelo Canvas, que podrá encontrar en YouTube en el enlace: https://www.youtube.com/watch?v=Ub1Q_MVaDl0

- ✓ **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):**

Para realizar esta sección de la actividad de aprendizaje, se desarrolla una sopa de letras y se complementa cada palabra con una frase alusiva al modelo Canvas, donde desarrollara los conceptos adquiridos en esta temática, tener en cuenta el Material de Formación E2: Introducción Modelo Canvas y el video denominado E2: Introducción Modelo Canvas, que podrá encontrar en YouTube en el enlace: https://www.youtube.com/watch?v=Ub1Q_MVaDl0

- ✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Para realizar esta actividad de aprendizaje, continua con el **Taller E2** sección **transferencia del conocimiento,** con el fin de aplicar los conceptos aprendidos en el desarrollo de Introducción al Modelo Canvas, para lo cual se elaborara el modelo de negocio Canvas con la descripción de cada uno de sus componentes, que nos permita tener una visión general del modelo de negocio en aras de incorporar en nuestra unidad productiva. El Taller E2 una vez desarrollado se tomara foto para enviar al whatsapp o al correo del instructor como evidencia de su proceso de aprendizaje.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Taller E2. (Contextualización) Dar respuesta al cuestionario de la actividad de reflexión y de contextualización en el desarrollo de la temática de introducción modelo Canvas.	Identifica los conceptos para la creación del modelo Canvas.	**Técnica de evaluación:** Formulación de preguntas. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño: Taller E2. (Apropiación). Desarrollo de sopa de letras complementando con elaboración de oraciones sobre el modelo Canvas.	Desarrolla actividades que fomentan la creatividad e identifica los conceptos asociados al modelo Canvas.	**Técnica de evaluación:** Formación de oraciones y sopa de letras. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo.
Evidencias de Producto: Taller E2. (Transferencia) Elaboración del modelo Canvas con sus respectivos componentes.	Desarrolla un proceso creativo mediante la construcción del modelo Canvas y sus componentes.	**Técnica de evaluación:** Ejercicio práctico de elaboración del modelo Canvas. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Modelo de negocios Canvas:** Es una herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en nueve de los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece.
- **Propuesta de Valor:** Hace referencia a definir el producto o servicio diferencial de nuestra organización, creando una ventaja competitiva, motivo por el que el cliente nos va a comprar a nosotros y no a la competencia. Aquí se incluye lo que hace diferente e innovador a nuestro producto/servicio.
- **Segmento de Clientes:** Detecta las necesidades del mercado y define quienes serán los potenciales cliente al cual está dirigido la propuesta de valor con productos o servicios diferenciales, orientado a sus necesidades y deseos. Para poder identificar a nuestro cliente debemos ponernos en su piel (Empatía) y analizar qué es lo que piensa, siente, ve, escucha, cuáles son sus problemas y los beneficios que le puede aportar nuestro producto/servicio.
- **Relación con los clientes:** Describe la forma de comunicar la propuesta de valor correctamente con nuestros clientes y estar pendiente de ellos, los clientes son el eje

central, por lo que saber definir la relación que vamos a tener con cada segmento de clientes, es fundamental para el éxito de un negocio.

- **Canales de distribución:** Define como hacemos llegar la propuesta de valor a los potenciales clientes, se definen los canales de distribución del producto o servicio.
- **Recursos Claves:** Se describe con qué recursos dispone la organización y con los que debemos contar para llevar a cabo la actividad del negocio, pensando en la forma de optimizarlos, intentando conseguir la máxima productividad posible al mínimo coste.
- **Actividades Claves:** Para llevar a cabo la propuesta de valor que queremos ofrecer a nuestros clientes, son necesarias ciertas actividades para preparar el producto antes de que llegue al mercado.
- **Socios Claves:** Para llevar a cabo un negocio, es imprescindible tener aliados, los cuales pueden ser una serie de socios o colaboradores, que nos pueden ayudar a llegar más rápido al cliente, a ir avalados por su reputación y experiencia, en los socios claves también están los proveedores los cuales nos proporcionan los recursos clave para poder ofrecer los servicios/productos.
- **Estructura de costos:** Toda esta infraestructura tiene unos costes que debemos pagar y optimizar, para lo cual es importante definir cuáles son nuestras prioridades y los gastos fundamentales en el negocio, tener bien clara esta estructura nos ayudará a no desviarnos de los presupuestos y que el negocio fracase por problemas de financiación.
- **Fuentes de financiación:** Para que un negocio sea rentable y podamos sobrevivir en el mercado, tenemos que pensar la forma de pago de nuestros productos o servicios, la forma de financiar la propuesta de valor lo que implica determinar las formas de entradas de dinero a nuestra unidad productiva.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- López, F. (2019). Economipedia: Modelo Canvas. Consultado julio de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html

- More, M. (2019). Que es el modelo Canvas y cómo aplicarlo a tu negocio. Consultado julio de 2020, en https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo- a-tu-negocio-agile-scrum/

- Gallego, A. (2019). Modelo Canvas: por qué los negocios más exitosos lo utilizan y cómo usarlo. Consultado julio de 2020, en https://www.pronombres.es/modelo-canvas/

- Innokabi (2019). Lienzo Lean Canvas explicado Paso a Paso y con Ejemplos. Consultado julio de 2020, en https://innokabi.com/lienzo-lean-canvas-el-lienzo-de-los- emprendedores/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Johan Rivera Caicedo**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**15/06/2022**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					