ATA No **04**_	Comportamiento Emprendedor		
Descripción del ATA	Características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.	TIEMPO ESTIMADO	12
Programa de formación	Complementaria Comportamiento Emprendedor		
Competencia	Fomentar la cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.		
Resultado de aprendizaje	Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.		
Respetado aprendiz siguiendo las orientaciones dadas por los facilitadores del proceso de aprendizaje usted debe: desarrollar, construir y entregar las evidencias a continuación descritas y que hacen parte de la guía de aprendizaje. Estas deben de estar en los tiempos y calidades requeridas.			
Evidencia de Producto	Presentar un Pitch con tiempo de 5 minutos por grupo argumentando el emprendimiento propuesto y que relacione los elementos de negociación.	Instrumento	EVP-CE -01
		Instrumento	EVP-CE-02
Evidencia de desempeño	Participar con actitud y compromiso en las actividades de aprendizaje.	Instrumento	EVD-CE-03
Situación problema	¿Qué estilo de negociación debe implementar el emprendedor frente a diferentes situaciones?		
Pregunta Orientadora	¿Cuál es la importancia de la negociación en el marco de un emprendimiento, según las necesidades y los elementos de la misma?		
Criterios de Evaluación	Reconoce los intereses propios y del otro de acuerdo con la aplicación de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora. Asocia las técnicas de negociación teniendo en cuenta los ámbitos personales y sociales.		



Acciones para el aprendizaje.

En el siguiente capítulo hay tres columnas, en la de la izquierda encontrara enunciados de conocimientos y de principio que usted debe apropiar mediante la lectura, consulta y argumentado con sus grupos de discusión. En la columna del centro hay un refuerzo visual, obsérvelo, internalice y fíjelo como un referente para que las neuronas lo asocien a los conocimientos, principios y evidencia a construir. En la columna de la derecha está el enunciado de la evidencia a construir, siga las orientaciones, consolide el grupo de trabajo colaborativo y cargue estas al LMS asignado en el tiempo especificados.

Conocimientos de Principio	Descripción grafica	Acciones de Apropiación
Negociación: Es algo continuo en la vida de la mayor parte de los seres humanos. Es una consecuencia de la vida en sociedad: continuamente deseamos cosas que no dependen sólo de nuestra voluntad, sino también de otros. **Elementos de negociación:** Son los componentes que hacen parte del proceso de negociación para construir un buen acuerdo y entre ellos encontramos relación, comunicación, intereses, opciones, criterios objetivos, alternativas y acuerdos. **Estilos de Negociación:** Son los instrumentos para evaluar la conducta del individuo en situaciones de conflicto, es decir, en las que los intereses de dos personas parecen ser incompatibles.	 	Estimado aprendiz en grupos colaborativos de 3 personas conceptualice qué es la negociación y sus estilos para realizar un cuestionario de selección múltiple para identificar los diferentes conceptos del tema de “Negociación con sus estilos y elementos” Respetado aprendiz en los diferentes grupos de trabajo que se han conformado debe presentar el test de estilos de negociación y definir qué tipo de negociador es cada miembro del grupo, para ser sustentado en conversatorio. Presente un Pitch con tiempo máximo de 5 minutos por grupo, argumentando el emprendimiento propuesto y relacionando los elementos de negociación.

Pitch: El Pitch es el formato más utilizado por los emprendedores para presentar su idea o proyecto, tanto a un inversionista como también a posibles clientes, proveedores o socios.		”

ATA FORMULADA/ VERIFICADA/CONTROLADA.			
Grupo de Desarrollo Curricular	Revisado por	Asesor metodológico del centro	Fecha
Mónica Adriana Mondragón Gómez	Pitter Ferney Borrero López	Simón Albeiro Florido	4 de febrero del 2021
Fabian Fernando Bernal Velásquez			
Adriana Magaly Cifuentes Bustos			
Diana Gisselle Rodríguez García			
Luis Arles Ramírez Ariza			
Tito Andrés Palma Leal			