	ago-21
	EMPRENDEDOR EN PRESTACION DE SERVICIOS DE ALOJAMIENTOS RURALES
	63340068
	NA
	NA
	XIMENA HERRERA - **FABIAN ANDRES CASTILLO CEPEDA**
	Regional y Centro de formación **CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS**

COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		CRÉDITOS DE LA ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (TD + TI)/48	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACION ver conocimientos principios	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
			HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
ELABORAR PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON METODOLOGÍA Y GUÍA TÉCNICA.	**PRESENTAR MODELOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL SEGÚN LA NORMATIVIDAD VIGENTE E INTERESES DE LA UP.**	Dar a conocer los tipos de organizaciones empresariales establecidas por la ley acordes a los intereses y demanda del entorno .	10	0	0,208333333	APLICAR ESTRATEGIAS PARA CONOCER LOS MODELOS PARA LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE LOS RECURSOS	Ambiente dotado de sillas, mesas de trabajo, luz natural y artificial,conexiones electricas, equipos y herramientas. Computador portatil	papel BOND- HOJAS DE CUADERNILLO cuadriculado marcadores	emprendimiento	IDENTIFICA CON PRECISIÓN FUENTES POTENCIALES Y ESTRATEGIAS DE FINANCIACIÓN PARA EL DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO. DEFINE DE ACUERDO A LA POLÍTICA ORGANIZACIONAL. EL PLAN DE COMPRAS DEFINIDO.	**DE CONOCIMIENTO Cuestionario de presuguntas y respuestas, lista de chequeoDE DESEMPEÑO talleres para analisis del componente inanciero DE PRODUCTO trabajo escrito componente financiero llenado de registros**	
ELABORAR PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON METODOLOGÍA Y GUÍA TÉCNICA.	**PROPONER IDEAS INNOVADORAS EN EL CONTEXTO DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN OPORTUNIDADES DE LA REGIÓN Y EL SECTOR**	establecer los productos regionales acordes a de la determinar la demanda y oferta	10		0,208333333	R	Ambiente dotado de sillas, mesas de trabajo, luz natural y artificial,conexiones electricas, equipos y herramientas.	papel BOND- HOJAS DE CUADERNILLO cuadriculado marcadores	COMERCIALIZACION	IDENTIFICA CON PRECISIÓN FUENTES POTENCIALES Y ESTRATEGIAS DE FINANCIACIÓN PARA EL DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO. DEFINE DE ACUERDO A LA POLÍTICA ORGANIZACIONAL. EL PLAN DE COMPRAS	**DE CONOCIMIENTO Cuestionario de presuguntas y respuestas, lista de chequeoDE DESEMPEÑO talleres para analisis del componente inanciero DE PRODUCTO trabajo escrito componente financiero llenado de registros**	

FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE	**PARTICIPAR EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS COMPONENTES DE MERCADO, TÉCNICO, ORGANIZACIONAL, LEGAL Y FINANCIERO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA, SEGÚN EL PROYECTO**	identificar ideas innovadoras identificando los entornos avondicionando materias primas para alistar el proseso de produccion	20		0,416666667	DETERMINACION Y DESARROLLO DEL PERFIL DEL EMPRENDEDOR Y 2. TALLER DESARROLLO PERRIL 23 CUESTIONARIO	tablero- sillas - bancos	computador, hojas de cuadrnillos	COMERCIALIZACION	AUTOEVALÚA CON RESPONSABILIDAD SUS POTENCIALES COMO EMPRENDEDOR Y SU CAPACIDAD PARA LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO DEL EMPRESARIO. DESARROLLA ACTIVIDADES PARA MINIMIZAR SUS DEBILIDADES EN EL AMBITO EMPRESARIAL PROPONE CREATIVAMENTE IDEAS PARA EL DESARROLLO DE SU PLAN DE NEGOCIOS., ANALIZANDO VARIABLES TECNOLÓGICAS, ECONÓMICAS, SOCIALES.	DE CONOCIMIENTO Identifica los componentes de un plan de megociosDE DESEMPEÑO Presenta los talleres que conducen al analisis de los componentes del plan de negocio la negociación. DE PRODUCTO Presenta el trabajo escrito sobre el plan de negocios	
FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE	**REVISAR LA VIABILIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA SEGÚN INDICADORES DELPROYECTO ARTESANAL**	identificar ideas innovadoras identificando los entornos avondicionando materias primas para alistar el proseso de produccion	20		0,416666667	1. TALLER. 2 . EXPOSICION 3, LLUVIA DE IDEAS	tablero- sillas - bancos	COMputador, hojas de cuadrnillos	COMERCIALIZACION		DE CONOCIMIENTO Identifica los componentes de un plan de megociosDE DESEMPEÑO Presenta los talleres que conducen al analisis de los componentes del plan de negocio la negociación. DE PRODUCTO Presenta el trabajo escrito sobre el plan de negocios	
FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE	**RETROALIMENTAR EL PROYECTO Y LA UNIDAD PRODUCTIVA DE ACUERDO CON PLANEACIÓN ESTABLECIDA**	identificar ideas innovadoras identificando los entornos avondicionando materias primas para alistar el proseso de produccion	10		0,208333333		MESAS Y BANCOS DE TRABAJO tablero		COMERCIALIZACION		DESEMPEÑO ANALISISDE COSOTOS DE PRODCTO	
FORMULAR PROYECTOS DE PRODUCCIÓN BIOTECNOLÓGICA VEGETAL DE ACUERDO CON REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE	**REGISTRAR LA INFORMACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PARA LA CREACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS, SEGÚN LOS PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA.**	identificar ideas innovadoras identificando los entornos	10		0,208333333	CLASE MAGISTRAL, 2. LECTURA, 3.TALLER, 4.DRMATIZACION. 5. CONVERSATORIO	MESAS Y BANCOS DE TRABAJO tablero	computador, hojas de cuadrnillos	COMERCIALIZACION			
ELABORAR PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON METODOLOGÍA Y GUÍA TÉCNICA	**LIDERAR PROYECTOS TRANSFORMACIONALES EN ÁREAS DE INFLUENCIA SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO RURAL**	ELABORAR PRODUCTOS DE ACUERDO AL ESTUDIO DE MERCACDEO Y VIABILIDAD DE PRODUCCION REALIZANDO SEGUIMIENTO Y CONTROL A LOS PROCESOS HASTA LLEGAR AL PRODUCTO TERMINADO	8		0,166666667	1. TALLER INSTRUMENTO DE INVESTIGACIO 2. TRABAJO DE CAMPO. ENCUESTA 3. TABULACION. 4. LLUVIA DE IDEAS	MESAS Y BANCOS DE TRABAJO tablero	computador, hojas de cuadrnillos	COMERCIALIZACION		DE CONOCIMIENTO Cuestionario de presuguntas y respuestas, lista de chequeoDE DESEMPEÑO talleres para analisis del componente inanciero DE PRODUCTO trabajo escrito componente financiero llenado de registros	

ELABORAR PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON METODOLOGÍA Y GUÍA TÉCNICA	**ELABORAR LOS COMPONENTES DEL PLAN DE AHORRO PERSONAL Y COLECTIVO DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y PRESUPUESTOS**	ELABORAR PRODUCTOS DE ACUERDO AL ESTUDIO DE MERCACDEO Y VIABILIDAD DE PRODUCCION REALIZANDO SEGUIMIENTO Y CONTROL A LOS PROCESOS HASTA LLEGAR AL PRODUCTO TERMINADO	8		0,166666667	Clase magistral sobre analisis financiero 2. Ejercicios practicos	MESAS Y BANCOS DE TRABAJO tablero	computador, hojas de cuadrnillos	COMERCIALIZACION		DE CONOCIMIENTO Cuestionario de presuguntas y respuestas, lista de chequeoDE DESEMPEÑO talleres para analisis del componente inanciero DE PRODUCTO trabajo escrito componente financiero llenado de registros	