



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Generación de ideas para un negocio innovador
- Código del Programa de Formación: 13410016
- Nombre del Proyecto: NA
- Fase del Proyecto: NA
- Actividad de Proyecto: NA
- Competencia: 260101059 Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

RAP 1 - Aplicar el comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos.

RAP 2 - Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.

RAP 3 - Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.

RAP 4 - Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica.

- Duración de la Guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz Sena:

Las sociedades y organizaciones enfrenta problemas y las personas tienen necesidades que cambian según la evolución en el mundo, una preocupación es como encontrar soluciones novedosas a los problemas de siempre y los nuevos que aparecen día tras día; esta situación presenta la posibilidad de desarrollar nuevas ideas de solución con características novedosas que pueden generar nuevos emprendimientos. En este curso usted comprenderá como identificar soluciones novedosas a los problemas actuales y futuros y poder desarrollar un proceso creativo para generar estas nuevas soluciones o ajustar las existentes en procura de desarrollar nuevos emprendimientos culminando con la formulación del respectivo modelo de negocios.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Conceptos sobre emprendimiento

Actividades:

- Sesión de orientación grupal para la explicación y argumentación de los conceptos asociados al emprendimiento.

Ambiente requerido:

- Espacio físico o virtual de encuentro con los aprendices.

Materiales:

- Papelería, esferos, lápices y/o marcadores
- Equipos audiovisuales (en lo posible)
- Conexión a internet (en lo posible)
- Presentación del material de la sesión

3.2 Conceptos sobre la creatividad y como reactivarla

Actividades:



- Sesión de orientación grupal para la explicación y argumentación de los conceptos asociados a la creatividad y como reactivar nuestra capacidad creativa.

Ambiente requerido:

- Espacio físico o virtual de encuentro con los aprendices.

Materiales:

- Papelería, esferos, lápices y/o marcadores
- Equipos audiovisuales (en lo posible)
- Conexión a internet (en lo posible)
- Presentación del material de la sesión

3.3 La innovación y su concepto

Actividades:

- Sesión de orientación grupal para la explicación y argumentación de los conceptos sobre innovación y cómo favorece el emprendimiento

Ambiente requerido:

- Espacio físico o virtual de encuentro con los aprendices.

Materiales:

- Papelería, esferos, lápices y/o marcadores
- Equipos audiovisuales (en lo posible)
- Conexión a internet (en lo posible)
- Presentación del material de la sesión

3.4 Desarrollando el proceso de innovación

Actividades:

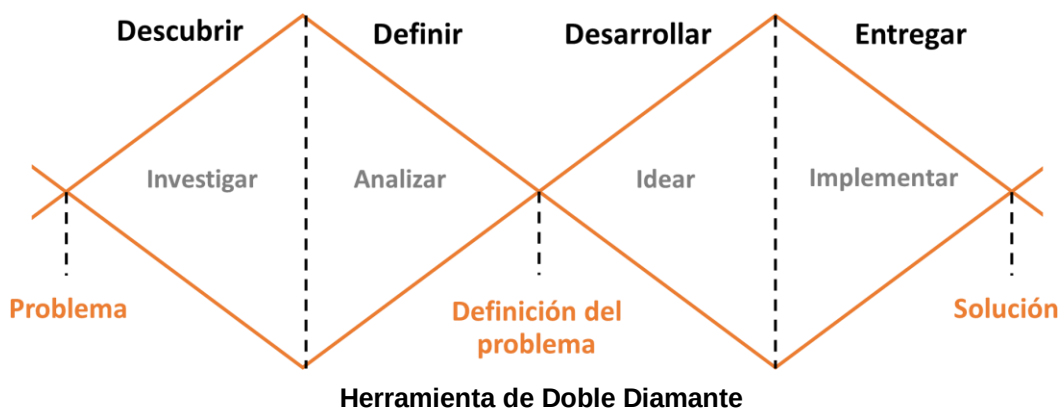
- Sesión de orientación grupal para la explicación y argumentación de los conceptos y herramientas asociados a la generación de una idea de solución con características innovadoras.

Ambiente requerido:

- Espacio físico o virtual de encuentro con los aprendices.

Materiales:

- Equipos audiovisuales (en lo posible)
- Conexión a internet (en lo posible)
- Presentación del material de la sesión
- Papelería, marcadores y post-its



3.5 Identificación de problemas o necesidades para identificar emprendimientos

Actividades:

- Sesión de orientación grupal para la explicación y argumentación de los conceptos asociados a la identificación y comprensión de problemas o necesidades que puedan ser atendidas con nuevas ideas de emprendimiento.

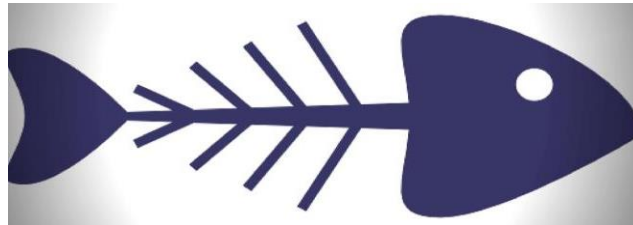
Ambiente requerido:



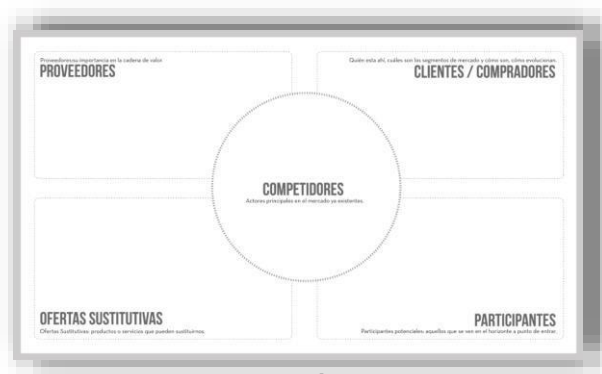
- Espacio físico o virtual de encuentro con los aprendices.

Materiales:

- Equipos audiovisuales (en lo posible)
- Conexión a internet (en lo posible)
- Presentación del material de la sesión
- Papelería, marcadores y post-its



Herramienta Cauca Efecto



Herramienta para el análisis del entorno

3.6 Identificación de Insight

Actividades:

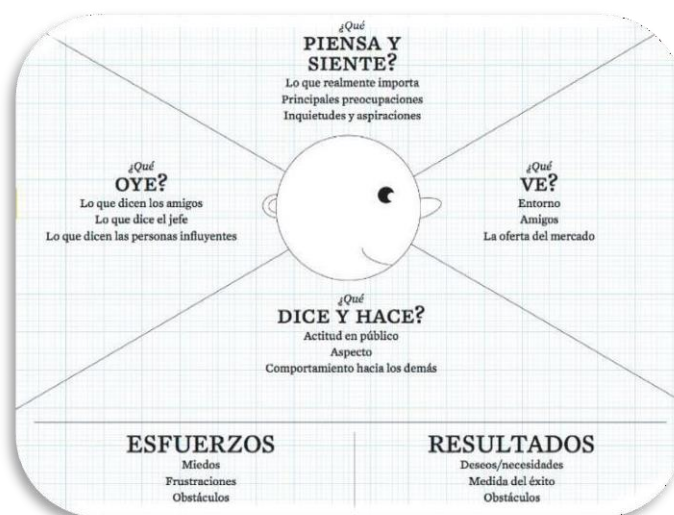
- Sesión de orientación grupal para la explicación, análisis e identificación de Insight que permitan detectar elementos de las personas para direccionar las características de los emprendimientos.

Ambiente requerido:

- Espacio físico o virtual de encuentro con los aprendices.

Materiales:

- Equipos audiovisuales (en lo posible)
- Conexión a internet (en lo posible)
- Presentación del material de la sesión
- Papelería, marcadores y post-its





Herramienta de Mapa de Empatía

3.7 Generando la propuesta de valor

Actividades:

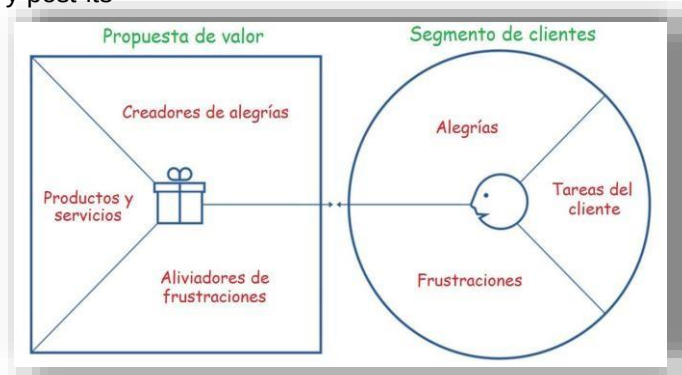
- Sesión de orientación grupal para la explicación y análisis de cómo identificar insight de las personas y conectar soluciones y sus características para generar una solución de emprendimiento con una propuesta de valor ajustada a los clientes.

Ambiente requerido:

- Espacio físico o virtual de encuentro con los aprendices.

Materiales:

- Equipos audiovisuales (en lo posible)
- Conexión a internet (en lo posible)
- Presentación del material de la sesión
- Papelería, marcadores y post-its



Herramienta propuesta de valor

3.8 Prototipado

Actividades:

- Sesión de orientación grupal para la explicación y análisis de cómo desarrollar prototipos que permitan materializar la idea de innovación y emprendimiento.

Ambiente requerido:

- Espacio físico o virtual de encuentro con los aprendices.

Materiales:

- Equipos audiovisuales (en lo posible)
- Conexión a internet (en lo posible)
- Presentación del material de la sesión
- Papelería, marcadores y post-its

3.9 Iniciando la innovación

Actividades:

- Sesión de orientación grupal para la explicación y análisis de cómo materializar una nueva idea de emprendimiento novedosa.

Ambiente requerido:

- Espacio físico o virtual de encuentro con los aprendices.

Materiales:

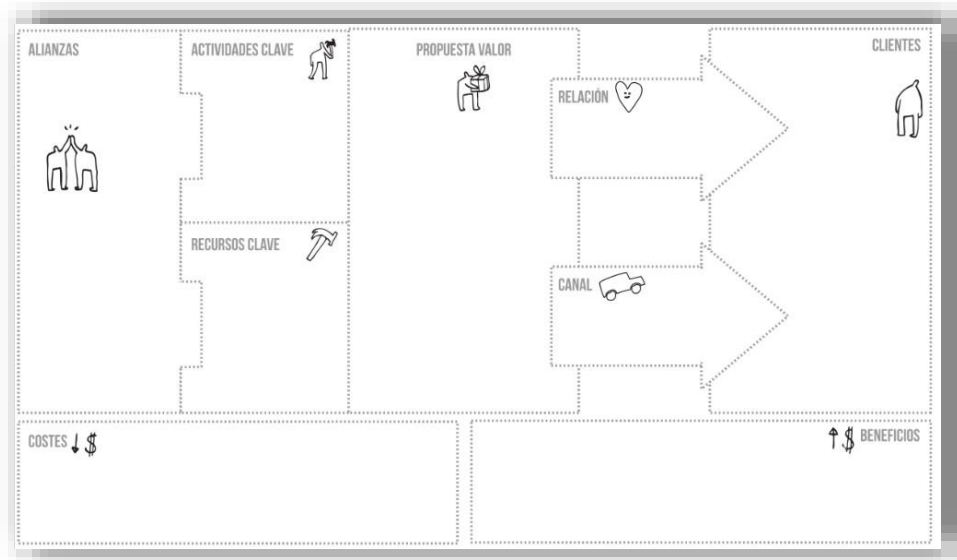
- Equipos audiovisuales (en lo posible)
- Conexión a internet (en lo posible)



- Presentación del material de la sesión
- Papelería, marcadores y post-its

PROBLEMA Problemas Top 3 (Alternativas)	SOLUCIÓN 3 Características del producto/servicio METRICAS CLAVE Actividades Clave a Medir	PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA Una frase clara, simple, sencilla que explique qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a resolver su problema.	VENTAJA ESPECIAL Qué te hace especial/diferente	SEGMENTO DE CLIENTES Segmento objetivo (Early adopters)
ESTRUCTURA DE COSTES Gastos		FLUJO DE INGRESOS Cómo vamos a ganar dinero		

Herramienta Lean Canvas



Herramienta Canvas de Modelo de Negocio

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

4.1 Desarrollar el doble diamante

1. Identificar un problema o necesidad en la organización
2. Realizar la primera lluvias de ideas sobre comprensión del problema
3. Hacer el análisis y clasificación de las ideas
4. Formular el reto o nuevo problema
5. Desarrolla la generación para identificar la idea de solución
6. Realizar el prototipo de la idea desarrollada

4.2 Formular la propuesta de valor

1. Según el tema que están desarrollando, realizar el lienzo de propuesta de valor



4.3 Realizar el Lean Canvas

1. Acorde a la propuesta de valor realizada y el producto identificado como solución realizar el Lean Canvas

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Evidencias de Desempeño Evidencias de Producto:	Aplicación de los conceptos de las temáticas en el desarrollo de las herramientas para la materialización de las ideas de emprendimiento con características novedosas	Identificación de un problema para la generación de un emprendimiento Conceptualizar la propuesta de valor para la idea de emprendimiento Desarrollo de la técnica de doble diamante

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Emprendimiento: Se deriva del término francés entrepreneur, que significa estar listo a tomar decisiones o a iniciar algo.

Insight: Un penetrante entendimiento acerca de los pensamientos, emociones y comportamientos humanos con relación a algo en particular.

MVP: Es la versión mínima de un nuevo producto, e incluye las características básicas para satisfacer las necesidades de los clientes.

Problema: Cuestión discutible que hay que resolver o a la que se busca una explicación.

Propuesta de Valor: Una práctica original de marketing que tiene como objetivo darle al cliente una idea clara, concisa y transparente de cómo una empresa, un negocio, un producto o servicio en particular puede ser relevante para él.

Tecnología: Conjunto de los conocimientos propios de una técnica.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Beswick, C., & Gallagher, D. (2010). The road to innovation (1.ª ed.). Great Britain: Let's thinkbeyond Ltd. Great Britain: Let's thinkbeyond Ltd.
- Kristiansen, P., & Rasmussen, R. (2016). Construyendo una mejor empresa con la metodología Lego Serious Play (1.ª ed.). Mexico: John Wiley & Sons, Inc. Mexico: John Wiley & Sons, Inc.
- Oppenheimer, A. (2015). Crear o morir (3.ª ed.). Bogotá D.C.: Penguin Random House Grupo Editorial. Bogotá D.C.: Penguin Random House Grupo Editorial.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Martin José Valencia Gutierrez	Instructor	Centro de Comercio y Servicios	Septiembre de 2022

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					