PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Emprendedor en elaboración de artesanías con tejido étnico en el Municipio de **Tambo** (Cauca).
- **Código del Programa de Formación:** 02000105 V2
- **Nombre del Proyecto:** N/A
- **Fase del Proyecto:** N/A
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **Competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- **Resultados de Aprendizaje:** Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora
- **Duración de la Guía:** 16 horas

2. PRESENTACIÓN

Apreciados aprendices

En 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 al Modelo Canvas" del programa de formación ***Emprendedor en Elaboración de Artesanías con Tejido Étnico***, se desarrollan conceptos relacionados con una herramienta imprescindible para analizar y crear nuestra empresa, 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. La identidad corporativa nos permite tener un amplio conocimiento de todos y cada uno de los elementos a tener en cuenta a la hora de consolidar la empresa.

¡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 necesariospara 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, teniendoen 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 yTeorización):**

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 elaborará 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 tomará 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 elmodelo Canvas.	Desarrolla actividades que fomentan la creatividad e identifica los conceptos asociados al modeloCanvas.	**Técnica de evaluación:** Formación de oraciones y sopade 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 modeloCanvas 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 nosva a comprar a nosotros y no a la competencia. Aquí se incluye lo que hace diferentee 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 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 llegarmás rápido al cliente, a ir avalados por su reputación y experiencia, en los socios clavestambién 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 pagary 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 nodesviarnos 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/

- Trabajar desde casa (2014). Modelo Canvas | Cómo aplicar el modelo Canvas en el lienzo Ejemplo práctico. [Archivo de video]. Consultado julio de 2020, en https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8&t=330s

- Chacón, P. (2020). E5 Introducción Modelo Canvas [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=Ub1Q_MVaDl0

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Pablo Antonio Chacón Muñoz**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**2/05/2021**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Ana Deisy Ramirez Castro	Instructor	Programa SER – Sena Emprende Rural	01/03/2022	Se realiza modificación al documento de acuerdo al programa de formación.

GFPI-F-135 V01