PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**:
  EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE ARTESANIAS CON TEJIDO ETNICO
- **Código del Programa de Formación:** 02000105
- **Nombre del Proyecto**
- **Fase del Proyecto:** Ejecucion
- **Actividad de Proyecto**
- **Competencia:**
  260101059 Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  26010105904- formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica.
  26010105901- aplicar el comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos.
  Duración de la Guía: 24 horas

2. PRESENTACIÓN

la siguiente guía sirve de una ayuda educativa de enseñanza-aprendizaje de los diferentes competencias y contenidos del programa de formación, que facilitara a los emprendedores comprender y desarrollar habilidades, actitudes, valores y competencias prácticas que fortalezcan el fomento del Espíritu Emprendedor generando un cambio de actitud en los participantes, que identifiquen ideas empresariales y conozcan la estructuración de un modelo de negocio, lo cual les permitirá ser líderes y gestores de empresas que contribuyan al desarrollo sostenible de nuestro, municipio, departamento y del país.

en esta guía de aprendizaje se desarrollan conceptos asociados al conjunto de establecer una filosofía en la que se busquen estrategias en aras de construir un negocio rural sustentable, innovador y que genere empleo.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

Con el fin de realizar las diferentes actividades propuestas para el desarrollo de la presente guía, primero preste atención a la explicación dada por el instructor y teniendo en cuenta Material de Formación desarrolle las siguientes actividades:

Actividades de Reflexión inicial:

Con el propósito de reflexionar sobre conocimientos previos que tiene sobre modelo de negocios y plan de negocios, se plantea preguntas de forma sencilla.

- Que entiendes por plan de negoico
- Para que le sirve a la U.P. el plan de negocio.
- ¿Qué aspectos o elementos cree usted debe llevar un plan de negocio?

Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

Para contextualizar la temática se mostraran videos sobre plan de negocio para ponerlos en practica con la Unidad Productiva.

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):

En este espacio se empezará a explicar lo relacionado a plan de negocios con sus diferentes estudios (estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero) esta temática esta disponible en el material de formacion.

Para realizar esta sección de la actividad de aprendizaje se desarrollaran los conceptos adquiridos en esta temática mediante presentación de diapostivas de la temática y la presentación videos.

PLAN DE MERCADO

Actividad 1. El Instructor dará una charla introductoria sobre los siguientes conceptos: estudio de Mercado, mercadeo, investigación de mercado, estrategias de mercadeo, mezcla de Mercadeo, consumidor, oferta y demanda.

Actividad 2. Con el material que se entrega a los aprendices (revistas, periódicos) elegir un producto del mercado, y aplicar la investigación de mercados (análisis del sector, mercado consumidor, mercado competidor, mercado proveedor; fuentes de información) y estrategias del mercado (mezcla de mercado) ya estudiadas. Luego realizar el mismo ejercicio pero aplicado con los productos y/o servicios de la UP.

PLAN TECNICO

Actividad 1. El Instructor dará una charla introductoria sobre los siguientes conceptos: Tamaño del Negocio, Localización, Descripción del proceso productivo, Infraestructura, Necesidades y Requerimientos

Actividad 2: taller: en grupos de trabajo desarrolle las siguiente cuestionario:

- Describa las características técnicas de productos a desarrollar: capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnología, características fisicoquímicas, condiciones climáticas, factores ambientales, características de empaque, embalaje y almacenaje, etc.
- Relacione, describa y grafique en forma secuencial cada una de las actividades y procedimientos que forman parte del flujo del proceso de producción de su producto o servicio.

PLAN ORGANIZACIONAL

Estructuracion organizacional, reglamento y constitucion

Actividad 1. charla magistral aspectos organizacionales; la toma de decisiones, la junta directiva: cargos y funciones, los estatutos, instrumentos de administración, tipos de sociedades.

Actividad 2: los integrantes de la unidad productiva con la orientación y supervisión del instructor realizarán desarrollaran los puntos del reglamento y se realización organigrama de la unidad productiva especificando funciones de los integrantes.

Actividades de transferencia de conocimiento:

Aplicar los estudios (Mercado, Tecnico, Organizacional) del plan de negocio en la unidad productiva

- **Materiales de formación devolutivos: (Equipos/Herramientas):** video beam, tablero, marcadores, borrador, Mesas, sillas

- **Materiales de formación (consumibles):** fotocopias de talleres y material textual, hojas de papel, cartulinas, papel bond

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Cuestionario de preguntas y respuestas de la actividad de reflexión y de contextualización en el desarrollo de la temática de modelo de negocio y plan de negocio **Evidencias de Desempeño:** Presentar los talleres que conducen a desarrollar el modelo de negocio de la unidad productiva **Evidencias de Producto:** Talleres realizados de la temática	Elabora modelo de negocio acorde con herramienta de planeación estratégica. Sustenta modelo de negocio acorde con técnicas de presentación.	Cuestionario, Talleres con Actividades para aplicación de conceptos observación

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Emprendedor: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva

Emprendimiento: El emprendimiento se desarrolla y es inherente a las personas; a estas personas con ciertas actitudes, habilidades, conocimientos y valores las llamamos Emprendedores

Consumidor: Persona o conjunto de personas que satisface sus necesidades mediante el uso de los bienes y servicios generados en el proceso productivo

Producto: Es el resultado de transformación de las materias primas.

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.

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.

Estudio de mercado: Un estudio de mercado es una investigación utilizada por diversos ramos de la industria para garantizar la toma de decisiones y entender mejor el panorama comercial al que se enfrentan al momento de realizar sus operaciones.

Estudio técnico: se analizan elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del producto y/o proceso que se desea implementar, para ello se tiene que hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcionable.

Estudio organizacional: busca determinar la capacidad operativa de la organización dueña del proyecto con el fin de conocer y evaluar fortalezas y debilidades y definir la estructura de la organización para el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento. Es decir, para cada proyecto se deberá determinar la estructura organizacional acorde con los requerimientos que exija la ejecución del proyecto y la futura operación.

Plan de negocios: Es un documento que establece los detalles de tu negocio. Abarca todo tipo de información: qué venderás, cuál es su estructura, cómo es el mercado, cuál será tu plan para vender, cuál es la financiación necesaria, las proyecciones financieras y permisos

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

- S Jesús Boanegers Camero Camacho, Julia Edith Cerquera Olaya, Cartilla 3 : El Mercadeo, Enero 2002
- Emprendimiento cartilla
- Cartilla de comportamiento emprendedor- camino al logro
- Jesús Boanegers Camero C, Proyecto empresarial plan de negocios SENA la nación: Estudio de Mercados III, Fascículo 8
- Estrategias corporativas – José Ignacio Domínguez

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Monica Collazos	instructor	Comercio y Servicios	30/ Marzo/2022

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					