PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE No 01

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: EMPRENDEDOR EN GASTRONOMIA TIPICA RURAL
- **Código del Programa de Formación**: 66210582
- **Nombre del Proyecto**: EMPRENDEDOR EN GASTRONOMIA TIPICA RURAL
- **Fase del Proyecto**: ANALISIS
- **Actividad de Proyecto:**
  - Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa.
- **Competencia**:

  Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales (240201533)

- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**:

- 24020153304- RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.
- 24020153301- ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.
- 24020153303- EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA

- **Duración de la Guía**: 40 horas

2. PRESENTACIÓN



Hola queridos aprendices bienvenidos a este capítulo más de nuestra formación es aquí cuando ponemos a disposición de nuestros compañeros las capacidades como líderes por qué el líder no es aquel que más grita, es popular por su forma de ser, asiste a todos los eventos, o quien es el más estudiado ser líder significa mucho más, es entregar sus habilidades y compromiso a desarrollar y líderes procesos de carácter social, económico, salud, comunitarios entre otros modelos la capacidad de tomar decisiones y trazar rutas que nos permitan lograr objetivos y metas con sus ideas, siendo el ejemplo de compromiso.

Existen gran variedad de tipos de líderes que al fin no terminan siendo los más sanos en las organizaciones ya que sus aportes terminan siendo imposiciones, decisiones de corazón, sin soportes científicos entre otras por ello es nuestro deber identificar el perfil de un líder y como estas cualidades son las que de manera directa aportaran a la creación de nuestro Negocio Rural que deberán formular ideas de negocios, que presente características nuevas en tendencias gastronómicas y su proyección de mercado.

Para ello debes preguntarte y consultar:

- ¿Qué es una tendencia gastronómica?

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Como actividad de contextualización, consultar:

1. ¿Qué es emprendimiento?
2. ¿Cuáles son las características de un emprendedor?
3. ¿Cuáles son los tipos de líderes y su importancia?
4. ¿Qué es capacidad de liderazgo, trabajo en equipo, innovación y creatividad?
5. ¿Qué es mercadeo y estudio de mercado?
6. Plantea una idea de negocio, teniendo en cuenta lo visto anteriormente.
7. Investiga cual sería tu organigrama de cargos y funciones dentro de tu Negocio Rural.

Propuesta para la organización en estudio

- Realice en grupos el desarrollo de la guía, para lo cual deberán diseñar un organigrama de cargos según sus Negocios Rurales
- Deberán sustentar el organigrama y mediante el juego de roles
- El uso adecuado de las herramientas ofimáticas.
- Establecer un listado de posible competencia de mercado y precios.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento	El correcto uso de las herramientas ofimáticas, que les permita desarrollar las consultas de investigación e implementar organigramas o mapas mentales. Aplican las técnicas desarrolladas, conceptos claros, terminología e identifican el contenido sobre emprendimiento.	Participación de Socialización de la temática
Evidencias de Desempeño	Desarrollo de propuestas gastronómicas, tendencias y competencias de mercado. Presentan sus unidades de **Negocios Rurales.**	Desarrollo de las exposiciones en los temas vistos y presentación de la guía.
Evidencias de Producto:	Se asocian y conforman su unidad de **Negocios Rurales**	Entrega de productos requeridos

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Negocios rurales: Quien se decanta por un emprendimiento rural o bien ha tomado la decisión de mudarse a ese entorno rural y desarrollar en él su vida o lo hace porque lo considera un negocio rentable que le permite vivir en un medio urbano. Dentro de los emprendimientos rurales encontramos aquellos tradicionales como puede ser la plantación de cultivos rentables, la cría de ganado o de otros animales y la lechería. Estos negocios cuentan con muchos seguidores y su rentabilidad suele ir asociada a períodos de bonanza o de crisis además de la política económica de turno. Sin embargo, existen otras varias opciones para emprender en el medio rural que no pueden ser catalogadas de "tradicionales" en todos los casos.

Emprendedor rural: El futuro no está solo en las ciudades inteligentes o Smart cities. Las facilidades al emprendimiento rural hacen, que cada vez más personas, se decidan a dar el salto de la ciudad al campo. Nuevas ayudas y la búsqueda de un entorno más tranquilo y con menos competencia hacen del mundo rural una solución efectiva para aquellas personas que quieran cambiar de vida sin renunciar a poner en marcha un nuevo negocio.

Ambientación: Se llama ambientar a crear un ambiente (una atmósfera, un entorno) apropiado a partir de la iluminación, la decoración y otros elementos. Ambientar también es evidenciar características sociales o históricas a través de diversos detalles en una película, un programa de televisión, un libro u otra clase de obra.

Una tercera acepción del término refiere a acostumbrar a un individuo a un medio que le resulta extraño o inexplorado.

Competencia de mercado: En economía, la competencia es la condición en la cual diferentes agentes económicos que participan en un mercado aplican mejores estrategias de manera que puedan obtener un bien limitado y lograr minimizar sus costos, maximizar sus ganancias y mantenerse activas e innovadoras frente a otros agentes. Con ello, busca que los agentes económicos se esfuercen por mejorar el uso de recursos para producir bienes y servicios, y de perfeccionar e innovar en la calidad y variedad de estos, con la finalidad que reditúe en mejoras en competitividad y más beneficio para el consumidor, todo esto para lograr un mayor crecimiento económico y bienestar social.

Liderazgo: El liderazgo es la función que ocupa una persona que se distingue del resto y es capaz de tomar decisiones acertadas para el grupo, equipo u organización que preceda, inspirando al resto de los que participan de ese grupo a alcanzar una meta común. Por esta razón, se dice que el liderazgo implica a más de una persona, quien dirige (el líder) y aquellos que lo apoyen (los subordinados) y permitan que desarrolle su posición de forma eficiente.

Carisma: El carisma es algo innato y forma parte de la personalidad del ser humano. Se trata de una capacidad que está asociada al éxito, lo que se basa en la concepción de que al carismático le va bien en la vida. Por eso hay quienes afirman que se puede ayudar a una persona a ser carismática a través de reforzar su autoestima, sus capacidades como orador y su apariencia.

Voz de mando: Lo habitual es que la idea de voz de mando se utilice en el ámbito militar. En este contexto, la voz de mando son las órdenes que el oficial superior transmite, ya sea de manera escrita u oral, a sus inferiores. La voz de mando puede ser preventiva (para llamar la atención del subordinado y anticipar aquello que se va a realizar) o ejecutiva (ordena la acción en cuestión).

Dirigente: El concepto de dirigente, por lo tanto, suele asociarse a la persona que está a cargo de manejar o gobernar un determinado emprendimiento. Puede decirse que un dirigente es la cabeza o el líder de un proyecto, teniendo a personas que lo siguen o que respetan sus decisiones al reconocerlo como tal.

Líder: El líder tiene la facultad de influir en otros sujetos. Su conducta o sus palabras logran incentivar a los miembros de un grupo para que trabajen en conjunto por un objetivo común. De acuerdo a su forma de ejercer la conducción del equipo, el líder puede ser considerado autoritario (toma las decisiones sin dar explicaciones al respecto), democrático (permite que todos opinen y decide por consenso) o laissez faire (es el líder liberal, aquél con una conducta pasiva que delega el poder en los demás).

Gerencia: Existen distintos tipos de gerencia: la gerencia patrimonial, que es aquella donde los puestos principales y los cargos de mayor jerarquía están en manos de los propietarios de la empresa; la gerencia política, donde los puestos gerenciales se asignan en base a la afiliación y a las lealtades políticas; y la gerencia por objetivos, donde los esfuerzos se dirigen hacia una meta en común.

Se supone que la gerencia es responsable del éxito o el fracaso de un negocio. Es la unidad de la empresa que se encarga de que los integrantes del grupo subordinen sus deseos individuales para alcanzar los objetivos comunes. Para eso, la gerencia debe aportar su liderazgo, conducción y capacidad de coordinación.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

https://youtu.be/M_SofAsq3Kk
https://youtu.be/giq_Q8LJVdQ
https://youtu.be/SaLyBI_CpRA
https://youtu.be/olrudoB1ip0
https://youtu.be/Yh665FduimE

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**ANTONIO SEGURA VALDES**	**INSTRUCTOR**	**C.AGROPECUARIO "LA GRANJA" ESPINAL TOLIMA**	**01/03/2021**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					