Fecha de Revisión / Actualización	

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE					
PROGRAMA DE FORMACIÓN TÉCNICO LABORAL POR COMPETENCIAS		PELUQUERO ESTILISTA			
SEMESTRE	PRIMERO	X	SEGUNDO		
MÓDULO		EMPRENDIMIENTO			
DURACIÓN EN HORAS		48 HORAS			
TOTAL, HORAS PRACTICAS		18 HORAS	TOTAL, HORAS TEORICAS	30 HORAS	
MODALIDAD				presencial	
NOMBRE Y CÓDIGO DE LA COMPETENCIA A DESARROLLAR		6373.004 -L1014:2006 – EMPRENDIMIENTO: El aprendiz IMETY Formula, Diseña y plantea un proyecto o plan de negocio. (diagnostico misión, visión, imagen corporativa, modelos de comercialización, fuentes de financiación, entre otros que complementan su emprendimiento, llevarlo si es posible hasta su matrícula mercantil y buscar apoyo con entidades municipales, nacionales). .			
CONOCIMIENTOS ASOCIADOS A LA COMPETENCIA A DESARROLLAR		**Ra1**. Desarrollar el potencial emprendedor y de liderazgo con responsabilidad y creatividad**.** **Ra2**. Describir las necesidades de desarrollo humano y económico de su entorno local. **Ra3**. Elaborar una propuesta creativa e innovadora de negocio sobre las opciones identificadas desde las áreas de su interés.			

2. INTRODUCCIÓN

El módulo de emprendimiento responde a Objetivos de Aprendizaje genéricos, es una competencia clave en el proceso educativo, en la medida que permite transformar ideas en acciones, potenciando la creatividad y la seguridad en sí mismos para lograr las metas que se proponen. Sé espera que los estudiantes hayan desarrollado las competencias necesarias para:

. Tratar con respeto a subordinados, superiores, colegas, clientes, personas con discapacidades, sin hacer distinciones de género, de clase social, de etnias u otras
Respetar y solicitar respeto de deberes y derechos establecidos, así como las normas.

. En la motivación laboral. Participar en diversas situaciones de aprendizaje, formales e informales, y calificarse para desarrollar mejor su trabajo actual o bien para asumir nuevas tareas o puestos de trabajo, en una perspectiva de formación permanente.
. Emprender iniciativas útiles en los lugares de trabajo o proyectos propios, aplicando principios básicos de gestión financiera y administración para hacerlos
Viables.

. Tomar decisiones financieras bien informadas, con proyección a mediano y largo plazo, respecto del ahorro, especialmente del ahorro previsional, de los seguros, y de los riesgos y oportunidades como la inversión

Con la creación de la ley 1014 del 2006, se hace necesario dictar el módulo del emprendimiento. es también conocido como la innovación por un producto o servicio nuevo con el fin de satisfacer necesidades humanas como una forma competir en el mercado para ser mejores cada día.
Las características del emprendimiento empresarial son; visión, liderazgo, persistencia, organización, confianza, determinación, audacia, creatividad y trabajo en equipo. Unas de las principales ventajas son; Independencia económica, libertad de horarios, posibilidad de manejar tus propios tiempos, planificar y proyectar tu vida, el tiempo dedicado a tu familia y posibilidad de proyectar objetivos y logros.
Algunas desventajas son; Todos los riesgos y responsabilidades recaen sobre el emprendedor, el riesgo de que la idea sobre la que está basada el proyecto o negocio no sea viable y los ingresos económicos No sean los esperados.

3. ESTRATEGIA METODOLÓGICA Y PEDAGÓGICA

Actividad Inicial	1. Presentación del TLC. PELUQUERO ESTILISTA. 2. Presentación del Módulo Emprendimiento
Duración en Horas	2 horas

1. Se realiza la presentación formal de la transversal de emprendimiento, las metodologías de aprendizaje a desarrollar, al igual que los métodos y modelos de evaluación.

2. En esta actividad inicial se presentarán los temas a desarrollar a lo largo del módulo, la forma de evaluación y se concertara con los estudiantes las fechas para programar las entregas y exposición de los proyectos.

Actividades Teóricas de Aprendizaje

Duración en Horas: 28 horas

- Conceptos básicos de emprendimiento y liderazgo
- La marca, el eslogan y la psicología del color
- La misión, visión, valores corporativos.

- Objetivo general y objetivos específicos.
- Modelo Canvas.
- Segmentación de mercado.
- Matriz foda.
- La publicidad.
- Inversión, costos depreciación.
- Legislación laboral básica
- Estatutos de consumidor.

Actividad 1. Taller diagnóstico. sobre emprendimiento liderazgo e idea de negocio Asignación exposiciones sobre liderazgo y emprendimiento.
Actividad 2. clase magistral de teoría de la marca, sus conceptos el slogan y la aplicación del color al nombre de la idea de negocio. Ejemplos textuales e imágenes con diapositivas de marcas compuestas con slogans e imágenes,
Actividad 3. clase magistral creación de misión, visión y valores a una empresa.
Actividad 4. explicación de los objetivos. Aprender a diferenciar objetivo general de específicos y estratégicos y como hacerlos y aplicarlos al trabajo escrito.
Actividad 5, proyección de diapositivas explicando origen y conformación del cuadro Canvas, aprender para desarrollar en el trabajo escrito.
Actividad 6, explicación resolución de dudas de la segmentación de mercado, explicación de matriz y análisis foda, análisis foda para el proyecto como empresa.
Actividad 7, proyección de diapositivas, conceptos y diferencias, clases de publicidad. Videos de publicidad engañosa, comparativa y competitiva, elaboración de tarjeta de presentación.
Actividad 8, clase magistral de costos con ejercicios prácticos en clase.
Actividad 9, explicación clases de contratos, salario mínimo legal, horas de trabajo.
Actividad 10, explicación de estatutos del consumidor, derechos del consumidor.

Evaluación: Cuestionario evaluativo de conocimiento.

- Presentación en clase del trabajo escrito final de los estudiantes.

Actividades Pedagógicas y de Practica

Duración en Horas: 18 horas.

Actividad 1 – Elaboración y creación de los componentes para la idea de negocio. Formula los objetivos para un plan de acción de una iniciativa de emprendimiento personal, productivo o social, considerando las condiciones del entorno y personales

- Elaboración de nombre, slogan y aplicación de la psicología del color. - Identidad objetiva: El nombre de la empresa, actividad principal de la empresa, - Identidad visual: Logotipo, colores, formas, símbolos, figuras... - Identidad corporativa: Modo de atención al cliente, trato personal, facilidades de pago, horario.
Actividad 2
- Elaboración del cuadro CANVAS, aplicando todos los conceptos a su idea de negocio
Actividad 3
- Elaboración de los objetivos específicos: es importante fijar los objetivos que se van a proponer, para que en el corto plazo pueda verificarse si el negocio se está desarrollando en orden a los

mismos. Los objetivos deben ser efectivos, simples). Se pueden fijar los objetivos respecto a:

- Ocupar una posición deseada del mercado (por ejemplo: deseo abastecer el 60% de los negocios mayoristas de la zona).
- Las ventas (por ejemplo: proyecto un incremento de ventas del 20% para el próximo año),

Actividad 4

- Elaboración de la matriz foda, Evalúa las oportunidades de emprendimiento, tomando en cuenta sus fortalezas y debilidades, y considerando el contexto, los recursos existentes y las normativas vigentes.

Actividad 5

- identificación de medios de comunicación y divulgación, Prepara las entrevistas, situaciones de ingreso y promoción, identificando a personas e instituciones que pueden brindarle apoyo en este proceso.

Actividad 6.

- Elaboración de la misión, visión y objetivos. establecer un propósito que guíe, un objetivo general que marque el camino a seguir, la razón de ser del negocio, esto es lo que se denomina misión. Establecer una misión que sirva como punto de referencia, para que todos los objetivos, estrategias, decisiones y ejecución de tareas apunten en un mismo sentido, o sea. También la visión, que describe la situación futura, que Indica hacia donde se dirige la empresa a largo plazo. La visión de la empresa es la respuesta a la pregunta, ¿cómo quiere que sea la organización en los próximos años

Actividad 7

- Elaboración de costos. Formula un presupuesto detallado, determinando los recursos (financieros, humanos, tecnológicos y otros) requeridos para el desarrollo de su iniciativa- Actividad 8

-Reconoce Selecciona la información relevante sobre los derechos laborales y previsionales de los trabajadores garantizados por la Constitución y el Código del Trabajo, para su propia contratación o de terceros a su cargo.

- CIERRE MODULO – entrega y exposición de los proyectos o ideas de negocio

4. EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES		
Evidencia de Aprendizaje **SER (30%)**	**Criterios de Evaluación**	**Técnicas e Instrumentos de Evaluación**
Compromiso, asistencia a clase y Responsabilidad con la formación – 15%	Vista desde la responsabilidad y cumplimiento de sus deberes con la modalidad lectiva y la práctica, donde se tiene en cuenta la asistencia de manera presencial o virtual según corresponda y donde se hace necesario asistir al 75% de la intensidad total del módulo.	- Listas o planillas de asistencia. -plataforma q10
- Puntualidad en los ingresos a clases (Presencial o Virtual) 5%	Asiste a la institución y al aula de clases, Se conecta en los horarios establecidos a las clases virtuales	- Instrumento de observación cumplimiento del horario establecido en la institución. - Sabana de notas -plataforma q10.
- Relaciones interpersonales – 5%	_ Se dirige con cortesía o amabilidad con los compañeros de clase y su instructor Participación en clase y trabajo colaborativo.	- Observación de actitud en el aula de clase frente a los compañeros y el instructor. - -Trabajos en clase, actividades grupales. - -Se recopila en la planilla de evaluación.
- Presentación personal y cámaras activas en el caso de ser virtual – 5%	- Se presenta con el camibuso o uniforme acorde a su T.L.C. como requisito del manual de convivencia.	- observación. - planilla de evaluación.
SABER (30%) - Conocimiento (teoría).	Sustenta el contenido temático propio del módulo	- Comprobar en qué medida se han interiorizado los conceptos de la asignatura de emprendimiento con herramientas como

Desempeño. (la aplicación del Conocimiento). - Participación en clase – 10%		evaluación teórica, exposiciones –Planilla de evaluación.
- Realización de actividades en clase – 10%	Resuelve los supuestos problemas, planteados. Realiza investigación. Aplica conocimientos teóricos.	- Lineamientos propuestos o a partir de la información según el caso. - Planilla de calificaciones y o evaluaciones
Asistencia y participación a actividades prácticas, conferencias, la feria empresarial Imety y evaluaciones– 10%	Actitud, disposición a la participación de evento realizados por la institución como la feria empresarial,	- Participación de los diferentes eventos de la institución, charlas, ferias empresariales - Planillas de asistencia
SABER-HACER (40%) - Resultado de la aplicación del conocimiento. - Anteproyecto idea de negocio – 5%	Presenta el anteproyecto o idea de negocio	- Elaboración de un trabajo escrito como anteproyecto. Lista de chequeo
Métodos de investigación y aportes 5%	- Elabora una investigación cualitativa y cuantitativa. - aplica la encuesta como medio de recolección de datos para la investigación, segmentación de mercado, - hace un análisis foda, investiga y elabora costos e inversión.	Apoya la técnica de solución de problemas Estudios de caso. Taller enfocado en la investigación. Lista de chequeo
- Exposición – 5%	Argumenta y maneja la información, se apropia de conceptos y teorías. Maneja la presentación personal, expone con claridad, utiliza las herramientas de apoyo, resuelve dudas de los	- Explicación de un tema asignado. - Lista de chequeo - Sabana de notas

	compañeros, el tono de voz es adecuado.	
- Manejo de información– 5%	-investiga y aplica los conceptos básicos. elabora resúmenes e informes.	- Citas bibliográficas. fichas bibliográficas, cibergrafía. Exposición. Trabajo investigativo. Lista de chuequeo.
- Trabajo escrito sobre idea de negocio o proyecto– 20%	Elabora y presenta el proyecto productivo o idea de negocio, sustenta la investigación, utiliza la viabilidad, manejo y aplicación de la información.	-Trabajo escrito con normas apa. Lista de chequeo --plataforma q10 -correo institucional.

5. INFRAESTRUCTURA

Ambientes de Aprendizaje	Equipamiento Requerido
Aulas de clase equipadas y aireadas- Virtualidad	-SILLAS ERGONOMICAS. -VIDEO BEAM -COMPUTADOR -Pizarra o tablero - Escritorios - Buena ventilación - Elementos de bioseguridad (alcohol, tapabocas) - condiciones eléctricas

6. GLOSARIO DE TÉRMINOS

EMPRENDEDOR: Es la persona que quiere trabajar para sí mismo, autoemplearse o crear su negocio.
EMPRESARIO: es aquel que posee o dirige una empresa,
EMPRENDIMIENTO: Actitud y aptitud de la persona que le permite iniciar nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar, ir más allá de donde ya ha llegado.
LIDER: Personas capaces de guiar e influir a otras personas o grupos de personas, y que éstos además lo reconozcan como tal.
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 anteceda, inspirando al resto de los que participan de ese grupo a alcanzar una meta común.
BRANDING: Conjunto de acciones que llevan a crear una sensación en la mente de nuestro público.
SLOGAN: frase corta que normalmente acompaña al logotipo.
IMAGOTIPO: representación gráfica de una marca a través de una o varias palabras junto un icono.
ISOTIPO: representación gráfica de una marca. Es decir, el 'dibujo'. Se refiere a cuando representamos la marca a través de un símbolo,
PUBLICIDAD: Es una comunicación «pagada» que tiene como objetivo promocionar ideas, bienes o servicios que se lleva a cabo por un emisor identificado (radio, televisión, vallas publicitarias Es una comunicación «pagada» que tiene como objetivo promocionar ideas, bienes o servicios que se lleva a cabo por un emisor identificado (radio, televisión, vallas publicitarias...).
PROMOCION: Consiste en un conjunto de incentivos que estimulan generalmente a corto plazo la compra de determinados productos/servicios por parte de los consumidores y/o clientes.
PROPAGANDA: se utiliza para influir en formas de pensar y actitudes.
FODA: Análisis interno, esto es las fortalezas y debilidades de cada idea, y por otra parte un análisis externo, amenazas y oportunidades que existen para cada idea.
CANVAS: Es la herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece.
PLUS: El valor extra lo que se da de más (ganancia, sobresueldo)
ETIQUETA: Proporciona información respecto a la marca o el producto, permite que se identifiquen. Por otra parte, brinda información respecto a ¿Quién lo hizo?, ¿Cuándo?, ¿Qué contiene?, ¿Cómo se usa? Entré otros.
COSTOS: se define como el valor sacrificado para adquirir bienes y servicios. Por lo tanto, se puede deducir que los costos no son otra cosa que el dinero que se necesita para producir y vender los productos y servicios.
DEPRECIACION: desgaste o pérdida de valor de los equipos por su uso o vida útil. Para calcular la misma se debe dividir el costo total del equipo entre el número de años que se espera tenga de vida útil.

7. REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- CODIGO COLOMBIANO DE AUTOREGULACION PUBLICITARIA. CONARP. PRIMERA EDICCION OCTUBRE 20013.

- COMPENDIO DE NORMAS PROPIEDAD INDUSTRIAL.
- El emprendedor de éxito. Alcaraz, R. (2011). Madrid: McGraw. Hill.
- CODIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO.
- https://core.ac.uk/download/pdf/61888731.pdf
- https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/Nuestra_Entidad/Publicaciones/ESTATUTO_sept10_2018_v2.pdf.
- LEY 1480 OCTUBRE 12 DEL 2011

- Ley-1014 LEY DE EMPRENDIMIENTO.

- LEY 1480 (PUBLICIDAD Y PROTECCION AL CONSUMIDOR)

- LEY 1455 MARCAS Y PATENTES PROTOCOLO EN COLOMBIA

- **ISO 9001:2015 – MATRIZ FODA PARA ANÁLISIS DEL CONTEXTO.**