SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

SENA REGIONAL TOLIMA

Sistema de Gestión de Calidad

Nombre del Programa de Formación: **COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR .**

Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

Resultado de Aprendizaje: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

Nombre del Aprendiz DANNA ZUREY SANTA SILVA **No. de Ficha:** 2667818

Fecha: 27 de Octubre de 2022

Instructor: EDINSON CHACON GARZON

EVALUACION DE CONOCIMIENTOS PREVIOS

COMO SER UN EMPRENDEDOR

Responda cada una de las preguntas. Si desea RESPONDALAS CON SUS PROPIAS PALABRAS (ES LA MEJOR FORMA DE CONCEPTUALIZAR LA ACTIVIDAD)

1. Identifica las principales actividades de su vida cotidiana.

R//

En mi diario vivir colaboro con los quehaceres de la casa a demas me gusta estar en el colegio con mis compañeros y aprender cada dia mas.

2. Plantea objetivos a corto, mediano y largo plazo.

R// Corto plazo quiero terminar el colegio.

Mediano plazo ser profesional tenr una carrera en la universidad.

Largo palzo tener un negocio de venta de productos quimicos para el campo agricolas y veterinarios.

.

3. Expresa sus conocimientos sobre la visión personal y sus motivaciones.

R// No tengo una vision sobre mi persona a future, pero si se cuañes son las motivaciones, mis motivaciones es para conseguir lo que quiero es mi familia y tener un crecimiento.

Firma			