PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: ASESORIA COMERCIAL
- Código del Programa de Formación:
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada)
- Competencia:. **:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
- Duración de la Guía: 8 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado (a) aprendiz: el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta u objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traducen en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

En ese orden de ideas, esta guía tiene como objetivo que usted conozca y descubra los elementos del comportamiento emprendedor, a saber: la responsabilidad emprendedora, las características emprendedoras personales y las competencias emprendedoras, aplicándolas activamente en su actividad emprendedora canalizada a través de una empresa.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial

3.1.1., Reflexione sobre el contenido del cortometraje ‘Cuesta abajo’ que se encuentra en el siguiente enlace https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246, atendiendo a las indicaciones u orientaciones de su instructor.

Responda los siguientes interrogantes:

- ¿Qué características definen a Henry Forero?

- De esas características identificadas, ¿cuáles tiene en común con Henry? ¿cuáles cree que debería adquirir y/o fortalecer?
- ¿Cómo influyó el entorno en las decisiones de Henry Forero?
- ¿Cuáles fueron las acciones que Henry realizó para convertir su sueño en realidad?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

- **Ambiente Requerido:** televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet.
- **Materiales:** papel blanco, esferos o lápices para escribir.

3.2 Actividad de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

Junto con los compañeros de grupo, forme un círculo en el ambiente de formación. Luego, el instructor seleccionará un objeto pequeño que se pueda contener fácilmente en una mano (una piedra pequeña, un trozo de madera, una pelota…) y se lo entregará a una persona del grupo. Esta persona empezará a pasar el objeto a otra de la derecha o la izquierda. Todos deberán seguir pasando el objeto de mano en mano, rápidamente y en el mismo sentido.

El instructor seleccionará al azar a un aprendiz y lo sacará del círculo. Ese aprendiz deberá, sin mirar por dónde va el objeto, decir “tingo, tingo, tingo” de manera repetida. Mientras tanto, el objeto debe estar pasando rápidamente de mano en mano.

El aprendiz que dice “tingo” decide en cualquier momento y de repente decir: “tango”. En ese momento se detiene la circulación del objeto y quien quede con este en su mano debe responder rápidamente, basado en sus experiencias previas, a una de las siguientes preguntas:

- ¿Qué es el comportamiento emprendedor?
- ¿Qué es la responsabilidad emprendedora?
- ¿Cuáles son las características que debe tener un emprendedor?
- ¿Cuáles son las competencias de un emprendedor?

El aprendiz que canta “tingo, tango” anota en un tablero o una hoja de papel, las definiciones que sus compañeros van dando, hasta que, según el tamaño del grupo, varias personas hayan aportado sus respuestas.

En plenaria, reflexione sobre los conceptos construidos por el grupo y genere las conclusiones de la actividad.

- **Ambiente Requerido:** ambiente convencional
- **Materiales:** papel blanco, esferos o lápices para escribir; objeto pequeño que se pueda contener en una mano.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento

Subactividad 1: Conforme equipos de trabajo de máximo cinco personas y realicen juntos la lectura de la introducción y los tres primeros capítulos de la Cartilla de Comportamiento Emprendedor, que se encuentra en el siguiente enlace:

http://www.fondoemprender.com/SitePages/FondoEmprenderComportamientoEmprendedorA.aspx **o material impresio proporcionado por el instructor.**

- **Ambiente Requerido:** ambiente convencional
- **Materiales:** Cartilla de Comportamiento Emprendedor (descargable a través del siguiente enlace): http://www.fondoemprender.com/SitePages/FondoEmprenderComportamientoEmprendedorA.aspx material de apoyo impreso.

Subactividad 2: De acuerdo con las instrucciones del instructor, conforme grupos de cuatro personas, tomando el rol de empresas productoras de sobres. Así mismo, el instructor o algún grupo que él designe tomará el rol de empresa compradora de sobres.

Cada empresa deberá presentar una propuesta de venta de los sobres que le venderá a la empresa compradora de sobres y adicionalmente, creará un plan detallado con los materiales que requiere para cumplir con su propuesta.

Cuenta con 30 minutos para hacer los sobres negociados por su equipo y entregarlos a la empresa compradora de sobres. La empresa determinará si compra o no los sobres de acuerdo a unas condiciones establecidas por el instructor. El grupo ganador es el que logre vender la mayor cantidad de sobres a la empresa compradora.

- **Evidencia de aprendizaje:** Elaboración de los sobres y contrato de cumplimiento de venta, a través de los cuales el aprendiz aplica los elementos del comportamiento emprendedor.
- **Ambiente Requerido:** ambiente convencional
- **Materiales:** papel blanco, esferos o lápices para escribir; anexos con instrucciones (ver anexos).

Subactividad 3: En una guía entregada por su instructor, responda las siguientes preguntas, en base a lo vivido en la actividad anterior:

- ¿Cómo ve aplicado el comportamiento emprendedor en la actividad?
- ¿Qué características emprendedoras personales fueron fundamentales para el cumplimiento del objetivo? Justifique sus respuestas.
- En cuanto a las dimensiones de la persona (pensar, sentir y actuar) ¿Cómo fue su comportamiento durante la actividad? Desarrolle cada elemento en un triángulo de la responsabilidad.
- ¿Qué reflexiones le generó el comportamiento de los diferentes grupos durante la actividad?
- ¿Cuáles fueron los factores clave para llevar a cabo su estrategia y plan de venta?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

- **Evidencia de aprendizaje:** Desarrollo de la guía, con el cual relaciona los elementos del comportamiento emprendedor con el desarrollo de la actividad previa.
- **Ambiente Requerido:** ambiente convencional
- **Materiales:** papel blanco, esferos o lápices para escribir.

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento

El aprendiz verifica el trabajo adelantado según instrumentos de evaluación entregados por el instructor y aclara dudas de manera presencial en el ambiente de formación.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Desarrollo de la guía y participación activa en el conversatorio. **Evidencias de Producto:** Presentar sobres elaborados y contrato de cumplimiento de venta diligenciado.	Relaciona los elementos del comportamiento emprendedor de acuerdo con retos personales y productivos.	**T:** Observación directa **I:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Características Emprendedoras Personales: rasgos de la personalidad ligadas a las motivaciones de los individuos (logro, afiliación y poder) y que están asociadas al éxito de cualquier proyecto personal. Se basan en las investigaciones del psicólogo David McClelland realizadas en la década de los años 60.

Competencias Emprendedoras: capacidad de los individuos y grupos de generar respuestas situacionales y proactivas, basadas en un alto nivel de motivación al logro. En otras palabras, es la capacidad para realizar labores con actitud reflexiva y de forma sistemática, permitiendo una mayor competitividad y un cambio en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.

Comportamiento Emprendedor: conjunto de respuestas generadas por los individuos a estímulos de su entorno, basadas en la automotivación. El Comportamiento Emprendedor se manifiesta en una persona que es capaz de asumir una tarea, perseverar en ella, desarrollarla y resolver cualquier contratiempo que se produzca en el proceso.

Estrategia: conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta con el mínimo de error. Este concepto tiene su origen en el campo militar (es la fusión de dos palabras griegas: stratos -ejército- y agein -conducir, guiar-), pero en la actualidad, este concepto se ha ampliado a otros ámbitos de la actividad humana: en la educación, en la administración, a nivel empresarial y en la vida cotidiana.

Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses, buscando el mejor resultado posible, de tal modo que las partes involucradas termine la negociación, conscientes de que fueron oídas, de que tuvieron oportunidad de presentar toda su argumentación y que el producto final será mayor que la suma de las contribuciones individuales.

Triángulo de la responsabilidad: esquema que vincula a la Persona, el Proyecto y la Situación, mostrando el equilibrio que es necesario lograr en todo accionar emprendedor. Responsabilidad se entiende como la

capacidad de la persona de responder ante las diferentes situaciones que se puedan presentar de una manera proactiva.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/

CENPROMYPE (s.f.) Proceso de acompañamiento a emprendimientos dinámicos. Caja de herramientas. Recuperado de: http://cenpromype.synology.me/wordpress/Usb/Caja%20de%20Herramientas%20Emprendimientos%20por%20Oportunidad/LinkedDocuments/Manual%20Participante%20Taller%20de%20Caracteristicas%20Emprendedoras%20PErsonales.pdf

Monsalve Serrano, J. E. (2013). Jóvenes, talento y perfil emprendedor. Recuperado de: http://www.injuve.es/conocenos/ediciones-injuve/guia-jovenes-talento-y-perfil-emprendedor

Piqueras, C. (16 de abril de 2018). La fórmula del éxito: meta + plan + acción = éxito. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.cesarpiqueras.com/meta-plan-accion-exito/

Pulgarín Molina, S. A.; Cardona Acevedo, M. (2011). Caracterización del Comportamiento Emprendedor para los estudiantes de Administración de la universidad del Rosario. Revista EAN, (71), 22 – 30.

Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.

Suares, M. (2017). Negociación, Capítulo 5 y 6. Recuperado de http://proyectos.javerianacali.edu.co/cursos_virtuales/posgrado/maestria_asesoria_familiar/mediacion/modulo2/unidad2/CAP%205%20Y%206-Neg-2017.pdf

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Luisa Fernanda Martinez**	**Profesional contratista**	**Dirección de Empleo y Trabajo**	
	Maria Paula Gomez	**Profesional contratista**	**Dirección de Empleo y Trabajo**	
	Genny Andrea Garcia	**Profesional seguimiento**	**Dirección de Empleo y Trabajo**	

	Gina Paola Burgos	**Instructora**	**Centro Agropecuario Regional Cauca**	
	Martha Cecilia Gonzalez Mazorra	**Instructora**	**Centro Agropecuario Regional Cauca**	

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)					