GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 2

1. INTRODUCCIÓN

Estimado aprendiz, la lectura comprensiva de la actividad de aprendizaje **2: Analizar las características del mercado, según el entorno,** del programa de formación **Cátedra virtual del pensamiento empresarial- Módulo I: Mentalidad empresarial**, la cual le permite identificar que como miembro de una sociedad integrada, tiene compromiso de aportar, no sólo para su desarrollo integral como ser humano, sino para su comunidad y país. Por este motivo, la actividad de aprendizaje 2 **Analizar las características del mercado, según el entorno,** se desarrolla a través de las temáticas: proyecto de vida, análisis del entorno DOFA y delineando el plan estratégico, como medios que le permitirán conocer los conceptos básicos de un emprendimiento.

La actividad de aprendizaje 2 integra conceptos como: conocimiento, desempeño y producto para alcanzar el Resultado de Aprendizaje 2 (RAP 2): "**Analizar el mercado para la creación de empresas y mejoramiento de las organizaciones**", al cual se le aplicará el criterio de evaluación "**Presenta análisis de las características sociales, económicas y geográficas del mercado**".

¡Bienvenido y muchos éxitos!

2. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Cátedra virtual de pensamiento empresarial- Módulo I: Mentalidad empresarial	**Código:** 11220130 **Versión:** 2
Resultados de Aprendizaje: Analizar el mercado para la creación de empresa y mejoramiento de las organizaciones.	**Competencia:** Desarrollar estrategias de promoción e ventas según plan estratégico y objetivos de mercadeo y ventas de la empresa.
Duración de la guía:	10 Horas

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión inicial

Bienvenido estimado aprendiz a la **Actividad de aprendizaje 2** del programa de formación Cátedra virtual del pensamiento empresarial. Módulo I: Mentalidad empresarial.

Con el propósito de reflexionar y de conocer el manejo que usted tiene sobre el tema, se le sugiere resolver las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es el estado de su proyecto de vida?
2. Su idea de negocio. ¿Está bien ligada con su proyecto de vida?

3. ¿Cómo emprendedor conoce el entorno que lo rodea?

Nota: El ejercicio que acabó de resolver además de reflexionar y observar su conocimiento respecto a su proyecto de vida, el entorno y su emprendimiento, tiene como finalidad motivarlo y encaminarlo en el desarrollo de los temas de la presente actividad de aprendizaje, por tal motivo no tiene calificación.

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

- Responda el "**Cuestionario de contextualización 2**", siguiendo las indicaciones que en el mismo aparece**.**

La ruta que debe seguir es:

Ingrese a través del enlace **"Actividad 2"** el cual se encuentra en el menú principal**:**

- De clic en "**Cuestionario de contextualización 2**", lea las instrucciones, luego **Comenzar** y cuando finalice **Enviar**.

Recuerde que:

El cuestionario de contextualización no es evaluable, sin embargo es importante que lo resuelva, pues el instructor lo tiene en cuenta durante el desarrollo del programa de formación.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

Uno de los objetivos de este programa de formación es que aprenda a encontrar dentro de usted los elementos y la motivación para ser un emprendedor de éxito y a partir de su propia convicción aprender a reconocer el entorno y a diagnosticarlo teniendo en cuenta variables de la matriz DOFA y, con sus resultados, delinear un plan estratégico básico.

Para realizar la actividad de aprendizaje debe:

- Realice lectura cuidadosa del **Material de formación 1**, en versión interactiva y descargable, seguidamente realice las siguientes tareas:

- Resuelva el cuestionario interactivo: "**Actividad 2 – Evidencia 1**", sobre análisis del mercado.

La ruta que debe seguir es:

- Del menú principal haga clic en la opción "**Actividad 2"**, encontrará: el "**Material de formación 2",** en versión interactiva y descargable para que lo examine e interiorice su contenido.

- De clic en el cuestionario interactivo "**Actividad 2 – Evidencia 1**", siga las instrucciones que allí aparece.

Recuerde que:

- La solución del cuestionario interactivo "**Actividad 2 – Evidencia 1**" es evaluable.
- Cuenta con el espacio de las sesiones en línea, en donde el instructor aborda el tema del material de formación, explica las actividades que contiene la guía de aprendizaje, resuelve dudas y da orientaciones generales para la próxima semana.

3.4 Actividades de transferencia de conocimiento

Para realizar la actividad de aprendizaje debe:

- Elaborar la **"Actividad 2 – Evidencia 2"**, la cual consiste en el desarrollo del ejercicio práctico "**Diagnosticando el entorno con DOFA y delineando el plan estratégico de mi emprendimiento**".

La ruta que debe seguir es:

- Ingrese a través del enlace **"Actividad 2"** el cual se encuentra en el menú principal**:**

- De clic en el ejercicio práctico "**Actividad 2 – Evidencia 2"**, lea las instrucciones, luego "**Adjuntar archivo**" escriba en "**Comentarios**" y cuando finalice seleccione "**Enviar**", para enviar el informe al instructor.

Recuerde que:

- La elaboración y respectiva entrega de la **"Actividad 2 – Evidencia 2"**, la cual consiste en el desarrollo del ejercicio práctico "**Diagnosticando el entorno con DOFA y delineando el plan estratégico de mi emprendimiento**" es evaluable.
- Para realizar el ejercicio práctico, debe diligenciar los siguientes formatos en una hoja de procesador de texto, encabezada con el nombre del ejercicio práctico, en el siguiente renglón el nombre del instructor y en el último renglón sus nombres y apellidos.
- Diagnostique el entorno aplicando la Matriz DOFA que encuentra a continuación, teniendo en cuenta la idea de negocio que construyó en la guía de aprendizaje 1, esta se hace visible en un producto o servicio seleccionado. Relacione la idea de negocios con su proyecto de vida.
- Los atributos como emprendedor le marcarán sus fortalezas y debilidades, mientras que el ambiente o entorno reflejará sus oportunidades y amenazas.

Origen	**Positivos** Para alcanzar el objetivo	**Negativos** Para alcanzar el objetivo
Origen Interno	FORTALEZAS	DEBILIDADES

Atributos del emprendedor según Proyecto de Vida		
Origen Externo Atributos del Ambiente	OPORTUNIDADES	AMENAZAS

- Hacer análisis cruzado a partir de la información que obtuvo en cada cuadrante de la Matriz DOFA, retomando los resultados tanto del origen interno como externo y procede a realizar los cruces respectivos, según la matriz adjunta.

	Oportunidades	**Amenazas**
Fortalezas	**FO: Ofensivo**	**FA: Ajuste**
Debilidades	**DO: Defensivo**	**DA: Sobreviva**

- Con base a los datos obtenidos en la matriz cruzada proceda a:
  Seleccionar las combinaciones que más favorecen a su emprendimiento.
  Las combinaciones que seleccionó le permitirán formular las estrategias para delinear los elementos básicos de su plan estratégico.
  Delinee el plan estratégico de su emprendimiento, aplicando los elementos básicos, que se le solicitan en el formato denominado "**DELINEANDO EL PLAN ESTRATÉGICO DE MI EMPRENDIMIENTO**"

DELINEANDO EL PLAN ESTRATÉGICO DE MI EMPRENDIMIENTO		
Elemento	**Respondo a las preguntas / sigo la instrucción**	**Defino el elemento**
Visión (Definición corta)	*¿A dónde quiere llegar?*	
Misión (Definición corta)	*¿Cómo alcanzará la visión?*	
Políticas	*¿Cómo atacará las oportunidades, según tendencias?*	
Resultados de DOFA	*Los toma de la Matriz DOFA y las trae a este formulario*	
Objetivos	*Los defino a corto, mediano y largo plazo*	
Ordena objetivos	*Los lista para conocer orden de planes de acción*	

Análisis de factores que inciden sobre objetivo promoción de ventas	*A partir de aquí sólo trabaje con el objetivo relacionado con "promoción de las ventas"*	
Plan de Acción Responde preguntas sólo para Plan de Acción que responda a la "Estrategia promoción de las Ventas"	*¿Cuáles serán las medidas que reducirán los aspectos negativos y maximizarán los positivos en el análisis hecho en el punto anterior? ¿Quién, dentro de su equipo, aceptará la responsabilidad de asegurar la implementación de cada una de esas medidas? ¿Cuándo y dónde serán implementadas? ¿Qué recursos se necesitarán?*	

Nota: si al momento de enviar el archivo (**Actividad**), el sistema genera el error: Archivo inválido, debe tener en cuenta que este error surge porque:

En el momento que está adjuntando el archivo, lo tiene abierto. Ciérrelo y pruebe nuevamente adjuntándolo en **Adjuntar archivo** en el botón **Examinar mi equipo**.

3.5 Actividades de evaluación

Los aspectos que se le tendrán en cuenta para la revisión de las actividades que son evaluables se relacionan a continuación:

Lista de chequeo para evaluar el ejercicio práctico:

Criterios	Comentarios	Si	No
Matriz DOFA	Los atributos del emprendedor de origen interno, describen claramente las fortalezas y debilidades.		
Matriz DOFA	Los atributos del ambiente de origen externo, describen claramente las oportunidades y amenazas.		
Matriz DOFA — Análisis cruzado	El análisis cruzado está bien establecido y es coherente en y entre cada uno de los componentes de la		

	matriz DOFA.		
Visión	La visión fue elaborada con alta proyección y prospectiva empresarial.		
Misión	La misión está construida en términos claros y precisos en la relación con el deber ser y la promesa de compromiso establecida.		
Políticas	Las políticas están diseñadas en coherencia entre las oportunidades y las tendencias del mercado.		
Resultados de DOFA	Los resultados de la aplicación de la Matriz DOFA están bien utilizados.		
Objetivos	Los objetivos están bien definidos a corto, mediano y largo plazo.		
Ordena objetivos	Los objetivos se encuentran listados para conocer el orden de los planes de acción.		
Análisis de factores que inciden sobre objetivo promoción de ventas	Es bien elaborado el objetivo relacionado con la “promoción de las ventas”.		
Plan de acción	Responde asertivamente a las preguntas relacionadas con la “Estrategia promoción de las Ventas”.		

Recuerde:

- Para que sea aprobada la actividad, esta deberá cumplir con todos los criterios de evaluación, en caso de no aprobar alguno será evaluada la actividad con (D) No aprobó.

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTO Cuestionario interactivo	Presenta análisis de las características sociales, económicas y geográficas del mercado.	Herramienta interactiva a través de la plataforma para valorar conocimientos.
EVIDENCIA DE PRODUCTO Ejercicio práctico “Diagnosticando entorno con DOFA y delineando el plan estratégico de mi emprendimiento”.	Presenta análisis de las características sociales, económicas y geográficas del mercado.	Implementación de rúbrica para la valoración de la evidencia.

4. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Emprendimiento: Ideas aplicadas a generar riqueza a partir de las oportunidades que se detectan en el entorno. Estas ideas se canalizan a través de planes de negocio y requieren verdaderos líderes con visión para que logren concretar las ideas en la empresa, con estructuras legales, que generen un valor agregado que beneficie a la empresa, a la economía y a la sociedad en general.

Espíritu empresarial: Motor y actitud de la persona que es emprendedora y por lo tanto, susceptible de encontrar en todo cambio del entorno una oportunidad. Es la característica del emprendedor quien en más de una ocasión, de la nada, logra concretar una idea que resulta ser de impacto y exitosa.

Estado situacional: Resultado que define como se encuentra la empresa frente a su entorno, tanto externo como interno. También se establece respecto a un producto en cualquiera de las etapas de su ciclo de vida. Permite definir acciones orientadas al mejoramiento y ajuste de estrategias que reorienten las acciones para alcanzar los objetivos de la organización.

Estrategia de promoción de venta: Acciones encaminadas a que la estrategia del *marketing*, una de los componentes del plan estratégico de la organización, alcance los objetivos y metas en forma exitosa y específica para lograr el incremento de la rentabilidad en función de aumentar las ventas.

Estrategia gerencial: Es el camino por donde la organización encamina las acciones para alcanzar sus objetivos y sus metas con máximos rendimientos.

Indicadores de gestión: Instrumento que permite medir el nivel de logro de los objetivos estratégicos de la organización, su desempeño frente a objetivos, metas y responsabilidades definidas para grupos establecidos al interior de la misma.

Matriz DOFA Cruzada para ideas de negocio: Se utiliza para la identificación de acciones estratégicas que junto con las estrategias genéricas, corporativas y competitivas, entre otras, crean el marco para definir el plan estratégico y planes de acción de la empresa.

Plan estratégico: Documento que refleja cual será la estrategia a seguir por la empresa a mediano plazo. Se establece para vigencias aproximadas de tres años, pero puede oscilar entre uno y cinco años.

Plan de acción: Documento que incluye todas las acciones, tiempos y técnicas que se

despliegan para alcanzar los resultados propuestos en el plan estratégico de la organización.

Plan de mejoramiento: Son las acciones encaminadas a corregir desviaciones cuando estas son identificadas, una vez se conoce el resultado de la medición con referente a un indicador de gestión.

Proyecto de vida: Surge de sueños e ideales que se empiezan a dibujar desde edad temprana. A medida que crece el hombre, se van haciendo más reales y se concretan en actividades específicas. También se ajustan según los cambios bruscos del entorno. Tiene como función principal, organizar de manera paulatina el mundo interior y exterior de las personas, conjunto proyecto profesional, proyecto personal y proyecto económico.

5. BIBLIOGRAFÍA

Fred, D. (2008). *Conceptos de Administración Estratégica*. México. Pearson Prentice Hall.

Paredes, E. (2010). *La Matriz FODA cruzada para ideas de negocio*. Consultado el 22 de diciembre de 2013, en http://gestionando-empresas.blogspot.com/2010/08/la-matriz-foda-cruzada-para-ideas-de.html

Pick, S. (1993). *Planeando tu vida*. México: Editorial Planeta.

Secretaria General del Senado. (1971). *Código de Comercio, Decreto 410 de marzo 27 de 1971*. Consultado el 16 de diciembre de 2013, en http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_comercio.html

SENA. (2004). *Cátedra virtual de pensamiento empresarial. Cartilla I: Mentalidad empresarial. Sena – Regional Huila.* Consultado el 26 de diciembre de 2013, en http://es.scribd.com/doc/124088705/1-MENTALIDAD- 14 EMPRESARIAL-Cartilla

6. CONTROL DEL DOCUMENTO

Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
José Herney Sánchez Pizarro	Experto temático		01-09-2016
Kennia Andrea Peña Barrera	Asesora pedagógica	Línea de producción virtual	

Zulma Yurany Viancha Rodriguez	Líder	Línea de producción virtual	