GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 1

1. INTRODUCCIÓN

Estimado aprendiz, la lectura comprensiva de la actividad de aprendizaje 1: **Identificar las características del mercado, según el entorno,** del programa de formación **Cátedra virtual del pensamiento empresarial. Módulo I: Mentalidad empresarial**, la cual le permite al ser humano redescubrir su espíritu empresarial, le permitirá visualizar, innovar, gestionar y contribuir a construir el futuro de su región, de su estado y del mundo entero, conservando y realimentando el ser emprendedor, con base en una actitud de pensamiento creativo y estratégico. Por esta razón, se desarrollán las siguientes temáticas: las características y la actitud propia de un emprendedor, así como también la construcción del pensamiento empresarial y los pasos para producir una idea de negocio.

La actividad de aprendizaje 1 integra conceptos como: conocimiento, desempeño y producto, para alcanzar el Resultado de Aprendizaje 1 (RAP 1): "**Identificar las fortalezas y debilidades del emprendedor respecto a las oportunidades y amenazas que presenta el entorno.**".

¡Bienvenido y muchos éxitos!

2. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Cátedra virtual de pensamiento empresarial- Módulo 1: Mentalidad empresarial	**Código:** 11220130 **Versión:** 2
Resultados de Aprendizaje: Identificar las fortalezas y debilidades del emprendedor respecto a las oportunidades y amenazas que presenta el entorno.	**Competencia:** Desarrollar estrategias de promoción de 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 1 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. ¿Cuáles son las características que debe tener un emprendedor?
2. ¿Cuál es la importancia de un pensamiento creativo en los negocios?
3. ¿Cuenta con una técnica para generar ideas de negocios?

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, por tal motivo no tiene calificación.

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

Para iniciar es necesario que:

- Actualice sus datos en **Sofia Plus**.
- Responda el cuestionario de **Sondeos previos**.
- Participe en el **Foro social**.
- Revise la información dispuesta en los enlaces "**Información del Programa**" y **Cronograma**.

La ruta que debe seguir es:

- Haga clic en la pestaña **"Actividades iniciales",** luego encontrará:
  - Cuestionario de **Sondeos previos**.
  - Actualización de **Datos del aprendiz**.
- Acceda al enlace "**Foros de Discusión"**, del menú del programa, luego encontrará "**Foro social**".

Recuerde que:

- La actualización de datos del aprendiz es imprescindible realizarla, ya que se deben tener los datos del aprendiz actualizados para la generación del certificado al finalizar con éxito el programa de formación.
- El cuestionario de **Sondeos de saberes previos**, permite medir el nivel de conocimientos que se poseen sobre la temática del programa; por lo tanto, el aprendiz debe ingresar por el enlace **Actividades iniciales**. El cuestionario no es calificable, aunque es necesario realizarlo.
- Igualmente, debe participar en el **Foro Social**. Este es un espacio de encuentro entre aprendices e instructor para compartir expectativas, proyectos de vida y gustos. En este foro se busca crear lazos de compañerismo, recreación, esparcimiento y reflexión.

La presentación personal incluye: nombre completo, experiencia profesional y expectativas frente a este programa de formación.
Para participar en el **Foro social**, debe:
Ingresar al enlace **Foros de discusión**, dar clic en la carpeta **Foro Social** y luego en **Crear secuencia**.
Digitar el asunto y el contenido del mensaje. Dar clic en **Enviar**.
Nota: este foro no es calificable pero es requisito para iniciar el programa de formación.

- Al ingresar al enlace "**Información del Programa**", encontrará el "**Diseño curricular"** y "**Descripción del programa"** de formación.
- Consultar el **Cronograma de actividades** que está ubicado en el enlace **Información del programa** para conocer las acciones a realizar. También lo encuentra en la sección **Anuncios** de la página principal del programa de formación.

Después de haber realizado los pasos anteriormente descritos:

- Responda el "**Cuestionario de contextualización 1**", siguiendo las indicaciones que en el mismo aparece**.**

La ruta que debe seguir es:

Ingrese a través del enlace **"Actividad 1"** el cual se encuentra en el menú principal**:**

- De clic en "**Cuestionario de contextualización 1**", 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 interiorizar los elementos y la motivación para ser un emprendedor de éxito y a partir de su propia convicción, aprender a construir un pensamiento creativo y estratégico que le permita desarrollar técnicas para generar ideas de negocios.

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:

- Participar en el foro de discusión: **"Actividad 1 – Evidencia 1"**, sobre "Estudio de caso Seleccionando ideas de negocios", dando clic en el foro de discusión

"**Actividad 1 – Evidencia 1"**. Hágalo activamente dejando su apreciación y comente dos aportes de los compañeros.

La ruta que debe seguir es:

- Del menú principal haga clic en la opción "**Actividad 1"**, encontrará: el "**Material de formación 1",** en versión interactiva y descargable para que lo revise e interiorice su contenido.
- Para participar en el foro ingrese a través del enlace **"Actividad 1"** el cual se encuentra en el menú principal**.**

Recuerde que:

- La participación en el foro de discusión: **"Actividad 1 – Evidencia 1"**, sobre "**Estudio de caso Seleccionando ideas de negocios**" es evaluable.

  La pregunta que orienta el foro es la siguiente:

  Se presentan las ideas de negocios A, B, C y D, las cuales fueron elaboradas cumpliendo con todo lo exigido por el protocolo establecido para ello, desde su análisis ¿cuál es su contribución para seleccionar la idea de negocios más pertinente y altamente relacionada con el entorno y ante todo que la idea sea innovadora y original, ubicadas preferencialmente en actividades emergentes o en sectores relacionados con servicios y nuevas tecnologías?.

  A: Comercializadora de autos.

  B: Un Café Internet para ofertar asesorías en investigación formativa.

  C: Una fábrica de arepas de choclo.

  D: Una comercializadora de ropa para mujeres robustas.

- 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 1 – Evidencia 2"**, la cual consiste en el desarrollo del ejercicio práctico Ideas de negocio.

La ruta que debe seguir es:

- Ingrese a través del enlace **"Actividad 1"** el cual se encuentra en el menú principal**:**

  - De clic en el ejercicio práctico "**Actividad 1 – Evidencia 2"**, lea las instrucciones, luego "**Adjuntar archivo**" escriba en "**Comentarios**" cuando finalice seleccione "**Enviar**", para enviar el informe al instructor.

Recuerde que:

- La elaboración y respectiva entrega de la **"Actividad 1 – Evidencia 2"**, la cual consiste en el desarrollo del ejercicio práctico Ideas de negocio, es evaluable.
- Para realizar el ejercicio práctico debe diligenciar el siguiente formato 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. Los espacios que diligenciará son aquellos que tienen la letra cursiva.

Nombre de la idea de negocios	**Escribir claramente el nombre de la misma**
Sector de la economía al cual pertenece	*Debe definir a que sector de la economía pertenece el producto o servicio soporte de la idea de negocios.*
Misión	*Digitar cual es el deber ser con el que se aspira a comprometerse con esa idea de negocios.*
Visión	*Como visualiza a través del tiempo hacia dónde quiere llegar como empresa.*
Oportunidad de negocios	*Describa claramente si la oportunidad la ha detectado en su trabajo, en el entorno social para mejorar algún producto o servicio o para introducir en el mercado un nuevo producto o servicio.*
Atributos técnicos de su producto o servicio	*Debe escribir las características de los diferentes componentes de su producto o servicio.*

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 tendrán en cuenta para la revisión de las actividades que son

evaluables se relacionan a continuación:

Lista de chequeo para evaluar la participación en el foro:

Criterios	Comentario	Si	No
Calidad de los aportes	Sus aportes son profundos, producto del análisis, reflexión y conocimiento del tema.		
Interacción con sus compañeros	Alta interacción con sus compañeros, participó mínimo dos (2) veces.		
Apoyo y seguimiento en los temas	Se preocupa por la participación en el foro.		
Construcción de diálogo virtual	Sus aportes son realizados en la secuencia de diálogo virtual, que se desprende a partir de la primera intervención.		
Redacción y ortografía	Los textos no presentan errores ortográficos y hay coherencia clara en lo escrito.		
Puntualidad y cumplimiento	En tiempo, referenciado a los períodos establecidos para la participación.		

Lista de chequeo evaluar el ejercicio práctico :

Criterios	Comentario	Si	No
Nombre de la idea de negocios	El nombre de la idea de negocios es claro y coherente con el producto o servicio seleccionado.		
Sector de la economía al cual pertenece	La identificación del sector de la economía es precisa y significativa.		
Misión	La misión está construida en términos claros y precisos en la relación con el deber ser y la promesa de compromiso establecida.		
Visión	La visión fue elaborada con alta proyección y prospectiva empresarial.		
Oportunidad de negocios	La oportunidad de negocios elegida es producto del conocimiento profundo del entorno y una alta experiencia laboral.		
Atributos técnicos de su producto o servicio	La caracterización del producto o servicios responde con precisión técnica a los atributos de dicho producto o servicio.		

Recuerde:
Para que sea aprobada cada una de las actividades, estas deben 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 DESEMPEÑO Estudio de caso Seleccionando ideas de negocios.	Presenta análisis de las características sociales, económicas y geográficas del mercado.	Lista de chequeo
EVIDENCIA DE PRODUCTO Ejercicio práctico Ideas de negocio		Lista de chequeo.

4. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Creación: Construcción, producción o fabricación de una cosa por primera vez.

Emprendedor: Persona con características hacia el trabajo independiente, que reconoce las oportunidades del entorno y las canaliza como empresa exitosa, es un trabajador incansable en función de un sueño que materializa como empresa, siguiendo todos los formalismos de ley y del proceso administrativo, buscando siempre el éxito traducido en rentabilidad para su empresa.

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 empresa, con estructuras legales que generen valor 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.

Estrategia de ventas: Son acciones que se llevan a cabo con el fin de cumplir los objetivos propuestos de ventas.

Innovación: Concepto que aplica en el sentido de nuevas propuestas, inventos y su implementación económica, es un término que se aplica a nuevos productos, servicios o procedimientos, que realmente encuentran una aplicación exitosa imponiéndose en el mercado a través de la difusión.

Pensamiento creativo: Es la capacidad y actitud que hacen que una persona sea creadora de nuevos productos o innovar los existentes.

Pensamiento estratégico: Es una forma distinta de pensar, es la capacidad y la actitud de construir opciones en vez de barreras, de diseñar e implantar estrategias.

Mercado: Espacio en el cual confluyen las fuerzas de la demanda y la oferta para intercambiar, vender, comprar bienes y servicios a un precio determinado.

Producto: En mercadotecnia, es una opción elegible, viable y repetible que la oferta pone a disposición de la demanda, para satisfacer una necesidad o atender un deseo a través de su uso o consumo.

Riesgo: Es un aspecto que está presente en la toma de decisiones, puesto que acertar o errar, ganar o perder, son posibilidades abiertas.

5. BIBLIOGRAFÍA

Armijo, M. (2011). *Planificación estratégica e indicadores de desempeño en el sector público. Manual 69.* Santiago de Chile, Chile: Naciones Unidas.

David, F. (2008). *Conceptos de Administración Estratégica*. Ciudad de México, México: Ed. Pearson Prentice Hall, 11 edición.

Díaz, J. (2009). *La importancia de Pensar Como Empresario*. Consultado el 19 de julio de 2016, en http://goo.gl/gSGNpH

Domínguez, A. (2010). *Pensamiento creativo - CSI-F*. Consultado el 19 de julio de 2016, en http://goo.gl/KIZRFq

Franchising Advisors. (2012). *¿Cómo desarrollar un plan estratégico en su empresa?* Consultado el 3 de diciembre de 2013, en http://goo.gl/72XFNf

Jobs, S. (2005). *Célebre Discurso de Steve Jobs en la Universidad de Stanford.* Consultado el 19 de julio de 2016, en http://goo.gl/Lt5w9O

SENA. (2004). *Cátedra virtual de pensamiento empresarial. Conceptos, Mentalidad*

empresarial. SENA Regional Huila: Sin pie de imprenta.

WikiHow. (2008). *Cómo reforzar una mentalidad de pensamiento positivo.* Consultado el 19 de julio de 2013, en http://goo.gl/IG8BlM

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	