PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: FORTALECIMIENTO EN COSECHA DE PRODUCTOS DE LA COLMENA
- Código del Programa de Formación: 72312165
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada)
- Competencia: 240201533 Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
    - 24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.
    - 24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.
    - 24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA
    - 24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.
- Duración de la Guía: 32 horas

2. PRESENTACIÓN

Es importante conocer los diferentes factores que influyen en el individuo que desea iniciar el camino hacia su autoempleo, como son el medio ambiente, entorno social, identificación de los recursos nacionales con los que se cuenta, el autoconocimiento y el entorno empresarial, así mismo, establecer si posee las principales características de la persona emprendedora, razón por la cual se ha diseñado esta guía de

aprendizaje que le facilitará al aprendiz iniciar su proceso en la generación de ideas empresariales viables, ampliando su visión en la búsqueda de nuevas posibilidades laborales que le permitan en compañía de su familia, conocidos y demás personas de su entorno, aprovechar sus capacidades y alcanzar un mejor nivel de vida.



"La mejor opción para minimizar el desempleo, es motivar a las personas en la generación de ideas empresariales y capacitarlos para que emprendan un plan de acción"

@dijmars61



Con el desarrollo de las actividades de esta Guía usted logrará la competencia de Aprendizaje propuestos en el Programa de Formación: en la etapa en que se encuentra, será un proceso basado en la conceptualización, recolección de información, determinación de características que le permitan complementar su proyecto con el desarrollo de actividades de contextualización sobre oferta de bienes y servicios, licitación, contrato laboral, contratación de servicios, contratación pública y privada.

La estrategia metodológica institucional que encontrará en las siguientes actividades, se basa en la búsqueda del aprendizaje autónomo, colaborativo, significativo, holístico que lo apropiarán de herramientas para un efectivo desempeño en su área de conocimiento, donde dicha estrategia tendrá momentos de reflexión, conceptualización, apropiación y practica entre otras.

Esta guía le permitirá apropiarse de su programa de formación y adquirir conceptos de la cotidianidad a su proyecto formativo, con el fin de tener un acercamiento con el entorno social y económico, permitiendo identificar oportunidades en pro de la mejora de su calidad de vida; además fortalecerán sus actitudes y aptitudes favoreciendo el desarrollo de sus competencias facilitando la incursión en el mercado laboral y empresarial.

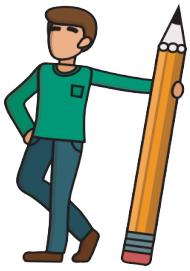
3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Reflexión Inicial

La importancia que el aprendiz descubra o reconozca los saberes, destrezas y habilidades previas e idóneas sobre el emprendimiento y empresarismo radica en el objetivo de generar estructuras mentales que conlleven al planteamiento de proyectos productivos, sociales, tecnológicos o de otro tipo según sea el programa de formación

Reconocer los conocimientos y saberes sobre empresarismo mediante un taller dinámica "la fábrica de cajas" después de desarrollar la actividad de acuerdo al instructivo se presentara un ensayo en el cual analice su desempeño en la actividad dentro al rol desempeñado, el desempeño de grupo y analizar las fortalezas y debilidades que pose frente al desempeño empresarial.

Actividad–Taller Fábrica Cajas



Reconocer los conocimientos y saberes sobre empresarismo mediante un taller dinámica "la fábrica de cajas" después de desarrollar la actividad de acuerdo al instructivo se presentara un ensayo en el cual analice su desempeño en la actividad dentro al rol desempeñado, el desempeño de grupo y analizar las fortalezas y debilidades que pose frente al desempeño empresarial

Documento –Taller Fábrica Cajas

Video Que es el emprendimiento http://www.youtube.com/watch?v=ymzgPrMIaGE

video ese no es mi problema http://www.youtube.com/watch?v=smANcb084o8

video quien se ha llevado mi queso http://www.youtube.com/watch?v=8nOQN9NAjOE

video Da tu mejor esfuerzo http://www.youtube.com/watch?v=_kl_uV7TjPU

video Como hacer Caja Origami BASICA y FACIL http://www.youtube.com/watch?v=VV3SykqDWRI

video TUTORIAL- COMO HACER UNA CAJA RECTANGULAR SIN PEGAMENTO http://www.youtube.com/watch?v=4JaxwoxdaWw

Ambiente Requerido: Aula convencional, auditorio, sala de cómputo.

Materiales: Papelería: marcadores, papel bond, cinta, fotocopias, tablero.

Técnicos: Computador - Celular, Internet, TV, proyector.

3.2 Actividades de Contextualización e identificación de Conocimientos:

Estimado aprendiz, su experiencia será un aporte valioso en la construcción colectiva del conocimiento; le invitamos a una activa participación.



¿Porque el emprendimiento? Al visualizar una alternativa económica y buscar desarrollarla es una forma de emprender un nuevo camino buscando las oportunidades económicas, financieras, emosionales que propendan por ser sostenible y sustentable en el tiempo.

Conocer las demanda que surgen a través delas necesidades van viabilizando las diversas oportunidades de posibles negocios. Para ello se debe conocer el entorno, la demanda de bienes o servicios las diversas ofertas de los productos o servicios que existen en el mercado y la satisfacción de los diversos clientes o usuarios. Todas estas características están atadas a múltiples factores como dimensiones del hombre existan ejemplo las dimensión cultural, folclórica, económica, religiosa, antropológica y muchas mas.

La satisfacción de las necesidades varia sobre el conocimiento del nicho del mercado.

Para ello es necesario conocer el léxico del mundo de los negocios, el mercadeo, la publicidad, las finazas y el comercio en general.

Después de haber estudiado el glosario

Según su comprensión y de acuerdo con la información anterior, registre en el siguiente cuadro los conocimientos previos que posee para cursar el Programa en la primera columna y los que considere requiere aprender para lograr el perfil Profesional en la segunda columna.

LO QUE CONOZCO	LO QUE REQUIERO APRENDER

Socialice sus respuestas con el grupo de acuerdo con los lineamientos de su Instructor para fortalecer la percepción que se tiene sobre el tema.

Ambiente Requerido: Aula convencional, auditorio, sala de cómputo.

Materiales: Papelería: marcadores, papel bond, cinta, fotocopias, tableros. **Técnicos**: Computador - Celular, Internet, TV para proyectar.

3.3 Actividades de Apropiación del conocimiento (Conceptualización e Interiorización):

3.3.1. ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.



Para el montage de cualquier idea negocio debemos conocer elementos importantes como si existe un nesecidada del producto bien o servicio, si en el mercado hay empresas que produzcan productos o servicios que puedan sustituir la necesidad, cuales son los productos y sus características acorde ala demanda satisfacen al comprador.
Para ello se debe conocer las empresas, los productos o los portafolios de servicios existentes, la ubicación de la empresa y la ubicación de la satisfacción del bien o servicio. Cual es la estrategia de publicidad y mercadeo.
Observe el material suministrado, vea los siguientes videos y siga la explicación del Instructor:

Actividad: Análisis de oportunidades analizar la demanda (oportunidades del mercado), Analizar la oferta del mercado (empresas del sector) .
Producto: Elaboración de un infograma de empresas y los productos que ofertan que son similares a los que desea proponer el emprendedor

Análisis de evaluación: Analizar las oportunidades que tiene el emprendedor frente a la demanda y los requerimientos del mercado.

Ambiente Requerido: Aula convencional, auditorio, sala de cómputo.

Materiales: Papelería: marcadores, papel bond, cinta, fotocopias, tablero.

Técnicos: Computador - Celular, Internet, TV, proyector.

3.3.2 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.



Tras la aproximación a los conceptos y la identificación de las necesidades del entorno y las diversas oportunidades existentes se debe establecer el tipo de producción la ubicación entre un producto o un servicio las características que debe tener acorde a problema de la demanda analizar las oportuniddes del mercado como las oportunidades de producirlas y la sustentabilidad y la vida del producto en el mercado. Reconocer si es una necesidad transitoria que fluctúa acorde ala moda o si esuna necesidad primaria que es constante. Reconocer la facilidad de producirlo y si es competitivo en al mercado de venta.

Actividad: Presentación de un cuadro comparativo de los productos que existen en el mercado que son competencia y sus características vs a las características del producto que se desea proponer.

Producto: Presentación de un cuadro en excel de un comparativo del los productos que existen en el mercado que son competencia y sus características vs a las características del producto que se desea proponer.

Ambiente Requerido: Aula convencional, auditorio, sala de cómputo.

Materiales: Papelería: marcadores, papel bond. **Técnicos**: Computador - Celular, Internet.

3.3.3 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA

Las ideas provienen de la capacidad de soñar, de ver lo que otros ni siquiera notan, y esta capacidad solamente la tienen las personas. Las ideas surgen todo el tiempo de una manera tan natural que ni siquiera se percibe.

Todos los seres humanos tenemos muchas ideas sobre muchas cosas, algunas no conducen a nada, otras en cambio pueden llevarse a una cosa, a un invento o a hacernos millonarios.

Aunque las ideas en algunos casos han sido resultado de una “inspiración” no siempre caen del cielo buenas ideas, éstas se deben identificar, se deben buscar, y analizar.

Formar seres creativos que sepan cómo aplicar los conceptos e ideas a las actividades de la vida cotidiana sacando el mejor provecho, es el objetivo trazado en la siguiente actividad, ya que servirá para desarrollar y adquirir nuevas destrezas y aptitudes.

Actividad: Ideación del producto bien o servicio. Análisis de las capacidades del emprendedor, análisis de las oportunidades, Propuesta de un prototipado de producto o un portafolio de servicios.

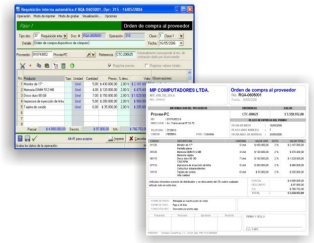
Producto: Presentación de la ficha técnica del producto idealizado por el emprendedor o presentación del portafolio de servicios propuesto por el emprendedor. De forma digital o de forma física para ser analizado.

Ambiente Requerido: Aula convencional, auditorio, sala de cómputo.

Materiales: Papelería: marcadores, papel bond, cinta, fotocopias, tableros.

Técnicos: Computador - Celular, Internet, TV para proyectar.

3.3.4 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.



Cundo contamos con una idea de negocio la cual en el análisis de las posibilidades existe demanda del producto y satisface las necesidades de un nicho de mercado pasamos analizar el costo del producto bien o servicio, la inversión que se debe realizar el posible valor de venta, si el valor de venta es competitivo en el mercado, el tiempo de recuperación de la inversión.

Con estos argumento se analiza la biavilidad real tanto económica como sustentable de la idea del producto bien o servicio.

Ademas se da paso a establecer los factores de rentabilidad que además de ser económicos son sosiales, ambientales, culturales y que dichas rentabilidades pueden ser mucho mayores que la rentabilidad económica.

Actividad: Análisis de oportunidades económicas y financiera del portafolio propuesto frente a la competencia y la demanda del producto bien o servicios.
Producto: Presentación de un análisis de costos y precio de venta del producto bien o servicio propuesto por el emprendedor y realizar un cuadro comparativo con los valores de la competencia. Argumentar la viabilidad económica del producto bien o servicio.

Ambiente Requerido: Aula convencional, auditorio, sala de cómputo.

Materiales: Papelería, tableros.

Técnicos: Computador - Celular, Internet, TV.

3.4 Actividad de Transferencia del conocimiento:

Para cerrar esta fase, vamos a evaluar los conceptos aprendidos ya que hemos puesto en práctica las actividades anteriores, para ello le invitamos a realizar la siguiente actividad:

Dado que el trabajo realizado en la cula se presento una idea de un producto bien o servicio y se estudio sus costos y la viabilidad financiera.

Actividad: por medio de una presentación se comparte la sustentación del producto bien o servicio producido al cual se realizara una sustentación de la factibilidad que tiene al ingresar al mercado.

Producto: Sustentación utilizando diversos recursos para la argumentación del producto bien o servicio idealizado.

Ambiente Requerido: Aula convencional, auditorio, sala de cómputo.

Materiales: Papelería: fotocopias, tableros.

Técnicos: Computador - Celular, Internet.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: 3.3.1 Elaboración de un infograma de empresas y los productos que ofertan que son similares a los que desea proponer el emprendedor. **Evidencias de Desempeño:** 3.3.2 Presentación de un cuadro en excel de un comparativo del los productos que existen en el mercado que son competencia y sus características vs a las características del producto que se desea proponer. **Evidencias de Producto:** 3.3.3. Presentación de la ficha técnica del producto idealizado por el emprendedor o presentación del portafolio de servicios propuesto por el emprendedor. De forma digital o de forma física para ser analizado. 3.3.4 Presentación de un análisis de costos y precio de venta del producto bien o servicio propuesto por el emprendedor y realizar un cuadro comparativo con los valores de la competencia. Argumentar la viabilidad económica del producto bien o servicio.	• Analizar las oportunidades que tiene el emprendedor frente a la demanda y los requerimientos del mercado. • proponer por parte del emprendedor los productos bienes o servicios a ofertar, acorde a las capacidades del emprendedor y las oportunidades del mercado. • la presentación de una propuestas de un bien o servicio de forma competitiva, innovadora y viable reconociendo las oportunidades existentes • establecer las oportunidades económicas y financiera del producto o portafolio propuesto frente a la competencia y la demanda del producto bien o servicios.	**Técnica de Valoración:** Organizador gráfico. **Instrumento:** Mapa conceptual, infografía **Técnica de Valoración:** Proyecto de aula **Instrumento:** Reporte de proyecto

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Argumentar : Proponer o exponer las ideas

Asociarse: Juntarse varias personas para un mismo fin

Autoconocimiento: Conocimiento de sí mismo

Autoempleo: Persona que genera su propia fuente de trabajo y recursos

Competencia: Aptitud o capacidad que adquiere un individuo para llevar a cabo una tarea

Didáctica: Área de la pedagogía que se ocupa de las técnicas y métodos de la transferencia de conocimientos

Emprendedor: Persona que emprende con resolución acciones que pueden tener un alto grado de dificultad

Entorno: Lo que rodea a alguien o algo

Factor: Elemento condicionante que contribuye a lograr un resultado

Implementar: Aplicar los métodos y medidas necesarias para llevar a cabo algo

Medio Ambiente: Todos aquellos factores que rodean al negocio

Minimizar: Reducir o disminuir su efecto

Negocio: Ocupación encaminada a obtener un beneficio

Optimizar: Buscar la mejor manera de hacer algo

Presupuesto: Cálculo o cómputo anticipado de los ingresos u gastos de un negocio o proyecto

Socializar: Transferir información a otros

Viable: Algo que tiene muchas posibilidades de llevarse a cabo

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS Y WEBGRAFIA

Video Que es el emprendimiento
http://www.youtube.com/watch?v=ymzgPrMIaGE
video ese no es mi problema http://www.youtube.com/watch?v=smANcb084o8
video quien se ha llevado mi queso
http://www.youtube.com/watch?v=8nOQN9NAjOE
video Da tu mejor esfuerzo http://www.youtube.com/watch?v=_kl_uV7TjPU

video Como hacer Caja Origami BASICA y FACIL
http://www.youtube.com/watch?v=VV3SykqDWRI
video TUTORIAL- COMO HACER UNA CAJA RECTANGULAR SIN PEGAMENTO
http://www.youtube.com/watch?v=4JaxwoxdaWw

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor(es)	Enrique Ricardo Ordoñez Jennifer Andrea Montoya Perez	Instructor Instructora	Centro de Tecnológias Agroindustriales Cartago	Septiembre 2023

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor(es)					