PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: EMPRENDIMIENTO
- Código del Programa de Formación: 13410017
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): No Aplica
- Fase del Proyecto (si aplica): No Aplica
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): No Aplica
- **COMPETENCIA**: 38561 - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- **RESULTADOS DE APRENDIZAJE**: 595280 - 04 Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social.
- 595281 - 01 Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.
- 595282 - 03 Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado
- 595283 - 02 Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.
- Duración de la Guía de Aprendizaje: 48 Horas

2. PRESENTACIÓN



La formación de emprendimiento innovador está orientada a desarrollar una herramienta metodológica para que los aprendices del curso de emprendimiento identifiquen y desarrollen su proyecto de vida, junto con el correspondiente plan de mejoramiento, además el aprendiz debe reconocer los conceptos básicos del emprendimiento, reconocer las características del perfil del emprendedor, autoevaluar su perfil emprendedor aplicar procesos de autonomía, estructurar su plan de vida. “no es Sobre las Ideas. Sino sobre hacer que estas se vuelvan realidad”

Lograr elevar el nivel de conciencia y visión emprendedora, en los aprendices , pasando del nivel de emprendimiento básico a una estructura de negocio, potencializando la competencia de analisis integral basada en los conocimientos y experiencias adquiridas durante la formaciòn, con ello alcanzar una toma de decisiones con pertinencia y asertividad, para establecer mejores rutas de intervenciòn en los diferentes niveles de las unidades productivas.

- Motivar hacia la actividad de aprendizaje en consideración a las fortalezas que aportará en el desarrollo de habilidades y destrezas.
- Guiar y organizar el aprendizaje de manera que se oriente al desarrollo integral del aprendiz
- Motivar a la acción, al trabajo autónomo sistemático y organizado.
- Relacionar conocimientos previos con los nuevos para la construcción significativa de los mismos.
- Promover el aprendizaje colaborativo y el crecimiento integral del grupo.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

Se Proyecta videos de ejemplo de emprendimiento relacionados con la formación desarrollada (ejemplo Perfil del Emprendedor, qué es la Idea de Negocio; Claves para desarrollar una mentalidad Emprendedora, Video Emprensarial Lego, Video Canvas)

Apreciado aprendiz, reflexione sobre el video sugerido por el instructor que lo invita a llevar el emprendimiento a la acción.

Responda los siguientes interrogantes:

- ¿Qué importancia tiene el emprendimiento en la vida?
- ¿Qué características emprendedoras personales identifica en el video?
- ¿El emprendedor se nace o se hace?
- ¿ Cuál es la clave para desarrollar mentalidad Emprendedora ¿
- ¿ Cuáles son los valores que hacen a un Emprendedor ¿

De manera individual cada aprendiz dará sus respuestas en una lluvia de ideas dentro del Ambiente atendiendo a las orientaciones del instructor y luego en conceso con el grupo generar las conclusiones a las que se llegó.

Se socializará junto con el instructor acerca de lo ocurrido en cada momento, compartiendo experticias de vida.

- **Ambiente requerido:** Tradicional, herramientas sugeridas por el instructor
- **Materiales:** celular o computador, internet, papelería
- **Evidencias Número 1**: participación Herramienta Jamboard, con deficinicones previas de cada aprendiz
-

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

Utilizando la Herramienta de Flippity se seleccionaron 3 grupos máximo de 5 personas y a través de Herramientas ofimáticas, o carteleras, construirá contenido en imágenes exponiendo sobre el tema asignado.

Tiempo de preparación para la construcción de la presentación 1 hora, cada grupo tendrá 5 minutos para exponer

- El instructor entregara a cada grupo los siguientes Temas:

- **Triangulo de la Responsabilidad**
- **Características Emprendedoras personales**
- **Competencias Emprendedoras Personales**
- Cada grupo escogerá un solo expositor que se quedará a la espera de los demás integrantes de los otros grupos.
- Con ellos empiece la exposición y explicar de que se trata el tema asignado, el expositor tendrá 5 minutos para su exposición ante los espectadores.
- El instructor a través de una señal avisara la terminación del tiempo para que los integrantes roten y así pasar a otro expositor.
- Al finalizar se hará una socialización con todo los Aprendices, con ejemplos e identificando que características vistas tenemos o desarrollamos en nuestro día a día.

Ambiente requerido:

Ambiente de formación asignado para llevar a cabo la sesión de Emprendimiento en el Centro de Industria y de Construcción.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Se utilizarán las lluvias de Ideas, Exposiciones, Lecturas comentadas, Mapas Mentales, Conversatorios

Taller Mapa de los Sueños



CONVERSATORIO

Herramienta que facilita la materialización de tus sueños, metas y objetivos, gracias al poder de la visualización

Materiales de formación: Computador, Video Bean, Board,

Material de apoyo:

Lapices, Borrador, marcadores, Papel Periódico

- **3.2 Actividades de Contextualización**
- **3.2.1** Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno



El emprendimiento en el mundo actual se encuentra en auge y de nota gran importancia, en Colombia a partir de la Ley 1014 de 2006, se ha fomentado esa cultura como "Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

"Dominar el emprendimiento no tiene que ver solo con empezar un negocio. Consiste en aprovechar oportunidades, superar dudas, manejar el riesgo, lidiar con el caos, con éxitos y fracasos, integrar el trabajo y la familia, y esforzarse para que la siguiente generación también pueda soñar en grande".

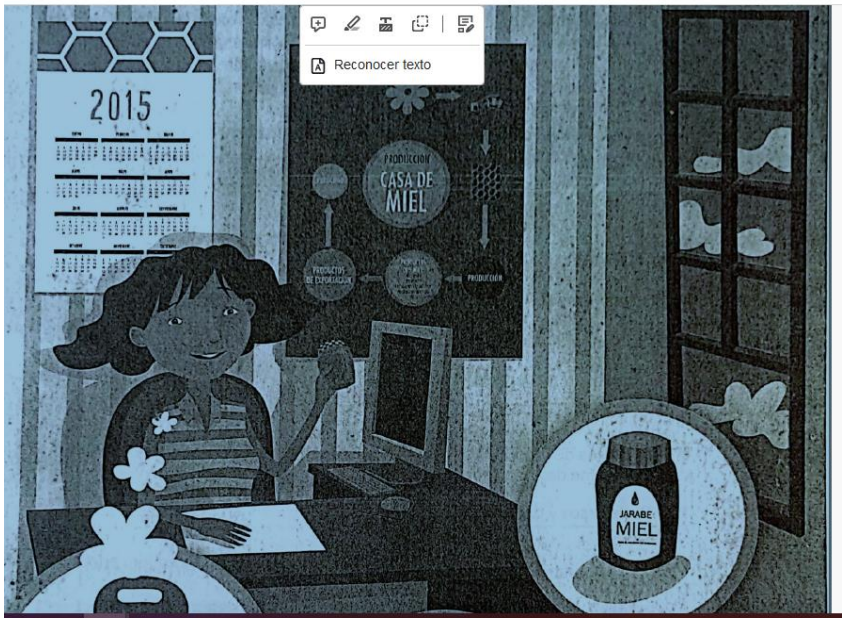
Tomado de: libro Loco por Emprender, Linda Rotttenberg

Para afianzar y reconocer las características emprendedoras que cada aprendiz tiene, necesarias para el logro de las metas propuestas, se trabajara utilizando la herramienta wordwall con unas preguntas generadoras y así entre todo el auditorio socializar sus repuestas.

Lapices, Borrador, marcadores, Papel Periódico

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

Descripción de la actividad: El Instructor Compartirá y Socializará la Actividad " Evalua Tu Idea de Negocio "



Ambiente requerido: Ambiente Asignado para llevar a cabo la Sesión de Empendimiento en el Centro de Industria y Construcción

Estrategias o técnicas didácticas activas: Lluvias de Ideas, Exposiciones, Mapas Conceptuales, Taller a Desarrollar

Materiales de formación: Video Beam, Computador, Board

Material de apoyo: Cartilla de Emprendimiento, Papel Periódico, marcadores

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: Compartir, Socializar y Desarrollar el Lienzo de Negocio Canvas

Ambiente requerido: Ambiente Asignado para llevar a cabo la Sesión de Empendimiento en el Centro de Industria y Construcción

Estrategias o técnicas didácticas activas: Lluvias de Ideas, Exposiciones, Mapas Conceptuales, Taller a Desarrollar, Lienzo a Desarrollar

Materiales de formación: Video Beam, Computador, Board

Material de apoyo: Lienzo Canvas, Tablero, Marcadores

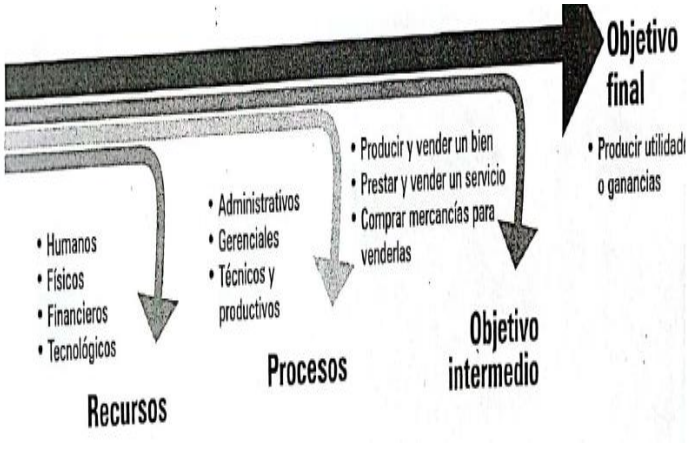
Evidencias de aprendizaje: Participación Herramienta Jamboard, con definiciones previas de cada aprendiz
Construcción herramienta ofimática, representación en imágenes los tres componentes Emprendedore, concepto escrito actividades propuestas en la formación

Instrumentos de evaluación:

T: Observación directa
I: Lista de chequeo de proceso
T: Observación de producto terminado

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:





Descripción de la actividad: " Desarrollo del Plan de Negocio " y " Estructura Organizacional de la Empresa"

Ambiente requerido: Ambiente de Formación asignado para la Formación de emprendimiento

Estrategias o técnicas didácticas activas: Lluvia de Ideas, Mesa Redonda Philipps 66 (Subgrupos de personas), Foro y Exposiciones

Materiales de formación: Cartilla de Emprendimiento, Material fotocopias para desarrollar el Plan de Negocio y la Estructura Organizacional de la Idea de Negocio Creada

Material de apoyo: Video Bean, Board, marcadores, papel periódico, fotocopias de material a desarrollar

Evidencias de aprendizaje: De Conocimiento a preguntas relacionadas con el tema tratado- Desempeño Resultado de la verificación a diferentes actividades desarrolladas . Producto- Resultado del desarrollo y entrega de las actividades socializadas en la formación.

Instrumentos de evaluación: guias desarrolladas de Emprendimiento

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
			Evidencias de Conocimiento : Respuestas a preguntas sobre: perfl del emprendedor y perfilacion de unidad productiva. . Desarrollo de la Actividad Evalua Tu Idea de Negocio. . Desarrollo del Lienzo Modelo Canvas	• Diseña el Perfil emprendedor y análisis de su contexto • Identificar oportunidades para el desarrollo de proyectos que contribuyan al desarrollo del emprendimiento y de la comunidad según requerimientos de las áreas de influencia.	**Técnica**: • Formulación de preguntas orales y escritas. • Aplicación de taller de análisis individual **Instrumento:** • Cuestionario con diferentes tipos de preguntas abiertas y cerradas relacionados con el tema desarrollado • Analisis persona, proyecto, situación. **Técnica**: • Juego de roles para descubrir talentos y explorar oportunidades. **Instrumento**: Discusión, analisis y conclusiones del ejercicio en mesa redonda

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Tendencia: patrón de comportamiento de los elementos de un entorno y en particular durante un períodode tiempo, es esencial para realizar análisis de mercados

Buyer persona: es la representación ficticia de tu cliente ideal. Está basada en datos reales sobre el comportamiento y las características demográficas de tus clientes, así como en una creación de sus historias personales, motivaciones, objetivos, retos y preocupaciones.

Producción: se denomina a cualquier tipo de actividad destinada a la fabricación, elaboración u obtención de bienes y servicios.

Productividad es la relación entre lo obtenido tras un proceso productivo y los factores de producción utilizados. Es posible medirla en unidades físicas o en términos de valor.

Factores productivos o de producción son los recursos económicos usados en los *procesos de producción de bienes* en un determinado sistema económico. Son los bienes o servicios que se utilizan para producir otros bienes o servicios.

Planeación estratégica: es una herramienta administrativa que ayuda a incrementar las posibilidades de éxito cuando se quiere alcanzar algo en situaciones de incertidumbre y/o de conflicto (oposición inteligente). Se basa en la administración por objetivos y responde prioritariamente la pregunta “Qué hacer”. Situaciones como la creación o reestructuración de una empresa, la identificación, y evaluación de programas y proyectos, la formulación de un plan de desarrollo, la implementación de una política, la conquista de un mercado, el posicionamiento de un producto o servicio, la resolución de conflictos, son ejemplos de casos donde la Planeación Estratégica es especialmente útil.

Empresa: Una empresa es una organización, institución o industria, dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales, para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones.

Cliente (del Latín *cliens, -entis*) es la persona o empresa receptora de un bien, servicio, producto o idea, a cambio de dinero u otro artículo de valor.

Precio Cantidad de dinero que permite la adquisición o uso de un bien o servicio.

Plan de mercadeo Conjunto de acciones encaminadas a la consecución de unos objetivos comerciales definidos por parte de la empresa.

Balance general Representa la situación financiera o las condiciones de una empresa según se refleja en los registros contables. Es estático, muestra la situación de la empresa en un momento determinado; no es acumulativo.

Capital social representa el valor de los aportes sociales efectivamente pagados por los asociados.
Creatividad Empresarial: La creatividad es una habilidad y un proceso que es necesario aplicar a la vida económica del mundo globalizado para garantizar la creación y sostenibilidad de nuevas empresas rentables y productivas. Para lograrlo, se requiere incorporar a las empresas la habilidad de aprender a aprender, de manera que les permita crear nuevas formas de ser más competitivas, generar nuevos mercados, nuevos productos, servicios y nuevas formas de hacer las cosas. (Tomado de la Cátedra Virtual de empresas innovadoras Maloka-sena 2.010)
Emprendimiento: El emprendimiento o entrepreneurship, ha sido explicitado por diversos autores en el mundo académico y empresarial, la mayoría de ellos, concuerdan diciendo que es una actitud continua de un grupo de individuos o de una sociedad en general, representada en su cultura y en la necesidad de renovar permanente sus prácticas laborales
Empresa: es toda actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios.
Empresario: Puede definirse como empresario, en el sentido más amplio, a toda persona susceptible de observar su entorno, identificar oportunidades de mejorarlo, reunir recursos y aplicar medidas para aprovechar al máximo esas oportunidades.
Empresarismo: En otras palabras, el empresarismo, es el proceso mediante el cual, se crean las empresas, desde su concepción hasta su materialización, legalización y puesta en marcha. En efecto, se trata de un proceso, donde la sostenibilidad de los emprendedores y los emprendimientos están sujetos a las condiciones del entorno y a las condiciones socioculturales y económicas de los emprendedores.

Idea de Negocio: La idea de negocio es un breve boceto de lo que será su negocio (por lo general, no tiene más de 2 páginas de extensión). Ventures exige, para su categoría general, que el boceto cubra 8 puntos principales que deben incluir información que conteste las dudas más elementales al evaluar un negocio.

Liderazgo: es el conjunto de capacidades que un individuo tiene para influir en un colectivo de personas, haciendo que este colectivo trabaje con entusiasmo en el logro de objetivos comunes. Se entiende como la capacidad de tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar a un grupo o equipo.

Plan de Negocios: En este sentido el plan del negocio es un proceso de darle al negocio una identidad, una vida propia. Es un procedimiento para enunciar en forma clara y precisa los propósitos, las ideas.

1. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

1. **Hazla en grande,** Gary Vaynerchuk, 2018
2. **La regla de oro de los negocios,** Grant Cardone, 2017
3. **El cuadrante del flujo del dinero,** Robert Kiyosaki, 1998
4. **Vendele ala mente, no a la gente,** Jürgen Klaric, Marzo 2015
5. **28 Lideres de negocios que cambiaron al mundo,** Rhymer Rigby, Agosto de 2009

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular. (**BIBLIOGRAFÍA / WEBGRAFÍA).**

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**MIGUEL ANGEL BOCANEGRA SARMIENTO**	**INSTRUCTOR**		**02 DE JULIO 2024**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					