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):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si 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 (horas): 48 horas.

2. PRESENTACIÓN

En la actualidad existe una gran incerti dumbre y preocupación en cuánto al futuro ocupacional y laboral de nuestros aprendices y egresados, donde los diagnósticos de la actividad laboral en el país presentan que el mayor índice de desempleo se encuentra en el rango de jóvenes menores a los 28 años (Ley 1429). Igualmente se ha identificado la no vinculación de algunos aprendices a las empresas y que pasan a ser parte del grupo de jóvenes egresados que no encuentran espacio en el sistema laboral del país.

Respetado aprendiz, el objetivo de la presente guía se enfoca en que usted comprenda la importancia del emprendimiento en el escenario actual de mercado, que reconozca las diferentes entidades que en Colombia brindan apoyo a los diferentes modelos de emprendimiento, así como las herramientas que usted puede usar para la propuesta de la idea de negocio innovadora. Para el desarrollo de cada una de las actividades propuestas en la presente guía, es importante la disposición de cada persona por el desarrollo del trabajo autónomo, sistemático y organizado; así mismo con el desarrollo de cada actividad se desea promover el aprendizaje colaborativo y el crecimiento integral del equipo de trabajo.

"Tu tiempo es limitado, no lo desperdicies viviendo el sueño de otra persona"

Steve Jobs.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

"No te preocupes por lo que la gente piensa de ti, preocúpate más por escuchar la voz de tu corazón y conciencia"

Es muy importante descubrir que todos tenemos características emprendedoras, y que es muy posible ser y conseguir todo aquello que nos propongamos ser o tener.

Descripción de actividades:

3.1.1. Observe el Video "En busca de la felicidad https://www.youtube.com/watch?v=WNE2N4LrNe0".

A través de la observación del video recomendado por el instructor, se observa tanto las cualidades emprendedoras como el espiritud luchador, de alguien que se propuso lograr algo.

Apartir de la observación del video, desarrolle las respuestas a las siguientes preguntas:

- Reflexiona con claridad sobre tu vida personal y profesional. ¿Dónde estas y a donde quieres llegar?
- ¿a pesar de un mal día que actitud tiene el protagonista?
- ¿Cuáles cualidades de emprendimiento identificas en el protagonista de la película, que se relacionan con las tuyas y cuales necesitarías fortalecer?

3.1.2. Lea la siguiente historieta y responda:

- ¿Qué ha oído hablar acerca del emprendimiento en el Sena?
- ¿En su proceso de inducción les hablaron sobre el tema?
- ¿Tiene alguna idea de negocio que desee presentar?
- ¿Sabe si el SENA brinda orientaciones para formalizar una idea de negocio que tengan?



Figura 1. Historieta de reflexión inicial (Pachón, 2019). Nota: Imagen creada con programa avachara.com/avatar_es

3.1.3. Aspectos Personales: A lo largo de su vida, han pasado cosas buenas, otras para aprender y unas que realmente lo hacen sentir orgulloso de lo que es y ha logrado al día de hoy. También hay cosas que lo hace sentir feliz, por ejemplo, hacer deporte, cocinar, jugar videojuegos, visitar sitios de lectura, entre otros. En este orden de ideas, lo invitamos a rescatar aspectos positivos y negativos, aspectos que le gustaría mejorar y acciones que lo hacen feliz y en las cuales les gustaría desempeñarse como protagonista o espectador.

Desarrolle la tabla 1. Con sus respuestas.

Tabla 1.
Aspectos a Rescatar

Nombre			
Aspectos positivos como persona	Aspectos negativos como persona, que generan dificultad a nivel personal y en las relaciones con los demás	Aspectos en los cuales se está trabajando para mejorar	Actividades que lo hacen feliz y usted les asigna buena parte de su tiempo

Al finalizar socialice con sus compañeros e instructor en el ambiente de formación, con el propósito de recibir retroalimentación.

Importante: Las actividad deben conservarse en el portafolio de evidencias del aprendiz.

Ambiente requerido: Tradicional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Trabajo Autonomo (Intercambio de ideas de tipo argumentativo, que resulta a partir de la observación de un video “En busca de la felicidad”) y lectura de la Historieta de reflexión.

Materiales de formación: Tablero, papeleria.

Material de apoyo: Computador, televisor, celular e internet.

Duración de la actividad: 4 horas.

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

“En el mundo hay quienes esperan que las cosas les lleguen de repente, otros luchan día a día por sus sueños, siendo excelentes emprendedores para lograr llegar a la meta”

A todos alguna vez se nos ha pasado por la cabeza el crear nuestra propia empresa, pero seguramente muchos hemos pensado ¿Cómo empiezo? ¿Cuál es el primer paso? ¿Qué tengo que

hacer? Es importante identificar, tanto el análisis de la situación individual, como las posibles oportunidades que el entorno presenta.

Las siguientes actividades pretenden que el aprendiz conozca el contexto del sector productivo colombiano en el cual se va a desenvolver, a partir de los conocimiento adquiridos en su programa de formación.

3.2.1 Mentalidad Emprendedora "Mi programa de formación"

De acuerdo con la orientación del instructor, analice en el diseño curricular de su programa de formación y en el entorno: ¿Cuáles son los quehaceres posibles esperados para el futuro profesional, teniendo en cuenta los resultados de aprendizaje asignados?

Una vez cada equipo de trabajo tenga identificado esos quehaceres del ejercicio profesional, diligenciaran la plantilla "Mi programa de formación" la cual deberán socializar en el ambiente de formación.

Ambiente requerido: tradicional

Estrategias o técnicas didácticas activas: Trabajo Colaborativo (Grupos de trabajo) y exposición.

Materiales de formación: tablero, papeleria.

Material de apoyo: Computador, televisor, celular e internet.

Duración de la actividad: 2 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

"Tú tiempo es limitado, no lo desperdicies viviendo el sueño de otra persona"

3.3.1 "Mentalidad Emprendedora: Planeando la Empresa"

Descripción de actividades:

3.3.1.1 La importancia de un Plan de Negocio:

Al introducirnos en el maravilloso mundo de los negocios, encontramos que en este camino ademas de soñar e idear, establecer una planeación, organización y evaluación de las diferentes ideas que surgen. Con el fin de establecer metas y definir los pasos a seguir, debemos crear un plan de negocio que permita la viabilidad de la iniciativa de negocio.

Observe el siguiente video: ¿Por qué hacer tu plan de negocio? (https://www.youtube.com/watch?v=Nwt5PAXrJGw).

Despues en los grupos de trabajo respondan a las siguientes preguntas:

- ¿Por qué es importante el plan de negocio?
- ¿Quién debe hacer el plan de negocio?
- ¿Qué permite ver el plan de negocio?
- ¿Qué tan largo debe ser el plan de negocio?

Al reconocer la importancia de la elaboración de un plan de negocio, usted podra utilizarlo como una herramienta o guia para organizar su idea.

3.3.1.2 árbol de problemas

Definir una problemática que se presente dentro del ámbito social, económico, productivo o ambiental, el cual involucre el programa de formación, una vez identificada la problemática se procede a desarrollar el árbol de problemas. **Ver video:** árbol de problemas https://www.youtube.com/watch?v=tLenWBjrbwY.

3.3.1.3 Generar una Idea de negocio de acuerdo con el programa de formación.

Terminado el arbol de problemas y una vez se tenga plenamente identificada la problemática, se procede a definir una idea de negocio que brinde solución a esa problemática puede ser un producto o un servicio. **Ver video:** Como tener ideas de negocio rentable https://www.youtube.com/watch?v=3U-x0YD4sA8

3.3.1.2 Definición del Negocio

Para dar inicio al desarrollo del plan de negocio, es importante identificar la misión, visión y objetivos, elementos que son fundamentales para establecer la estructura y la puesta en marcha de su empresa.

Con base en la información que su instructor ha proporcionado reflexione con su grupo para determinar la MISION, VISION y OBJETIVOS de su Idea de Negocio, teniendo en cuenta que debe contener al menos un objetivo económico, un objetivo social y un objetivo ambiental.

Planear le permite tener claridad sobre el quehacer (horizonte) presente y futuro de su empresa.

Diligencie Misión, Vision y Objetivos en la sección del formato entregado por el instructor.

Ver video: **La importancia de definir la misión, visión, valores y objetivos de una empresa** https://www.youtube.com/watch?v=F2MMI1JiqFQ.

3.3.1.3 Analisis de Oferta - Competidores

Crear y mantener la ventaja frente a sus competidores es un reto empresarial, que anteriormente dependía solo de la intuición, pero que luego con el desarrollo de los mercados y la globalización incorporo la capacidad de conocer, adaptarse y adelantarse a los cambios en el sector en el que se desenvuelve su empresa.

Con el equipo de trabajo realice un proceso de investigación, de competencia, trate de identificar el volumen de competidores, las debilidades y fortalezas, la satisfacción de los clientes, la calidad de los productos o servicios, etc. consulte fuentes secundarias como internet, Camara de comercio, DANE, CAMACOL, revista portafolio, entre otros. identifiquen dos competidores directos, y recoja información pertinente.

Diligencie la sección correspondiente del formato entregado por el instructor.

3.3.1.4 Análisis de la Demanda

La demanda esta conformada por la cantidad de compradores (consumidores o clientes), que están dispuestos a adquirir los productos o servicios que ofrezca la empresa. El análisis de la demanda es

importante ya que permite identificar el comportamiento del ciente (Persona natural o juridica) y determinar sus expectativas y necesdades futuras.

Para este proceso de reconocimiento del cliente es necesario segmentar el mercado, escoger un mercado objetivo y recoger información sobre la conducta de los consumidores, con el fin de ofrecer justamente el producto o servicio que ellos requieran y en las condiciones en que están dispuestos a adquirirlo.

Diligencie la sección correspondiente del formato entregado por el instructor.

Ver video: Qué es el análisis de la demanda y cómo hacerlo https://www.youtube.com/watch?v=jQOsXZ3ND_k.

3.3.1.5 La segmentación del mercado

Es el proceso de dividir el mercado en pequeños grupos de consumidores con necesidades y características comunes, y seleccionar como objetivo uno o mas segmentos con el propósito de atenderlos con una mezcla de mercadeo especifica. La segmentación permite conocer y diferenciar las necesidades de los consumidores, información que permitirá maximizar la satisfacción de cada segmento. De esta forma la empresa asigna de manera efectiva sus recursos y enfoca su atención hacia una porción del mercado.

Diligencie la sección correspondiente del formato entregado por el instructor.

Ver video: Las Estrategias de Segmentación de Mercado en Marketing https://www.youtube.com/watch?v=bPo13gAK-7M

3.3.1.6 Estudio del Mercado Objetivo

Cuando se determina el segmento de mercado para un producto o servicio, el empresario puede investigar tendencias de consumo, observar comportamientos de compra, buscar revistas especializadas, encuestar o entrevistar directamente al segmento de mercado objetivo para obtener información pertinente.

El equipo de trabajo debe aplicar una encuesta en el segmento de mercado objetivo, seleccionando una muestra representativa. Posteriormente debe recopilar los datos en un cuadro de Excel mostrnado los resultados en una grafica para realizar un análisis de la información recogida, definiendo el perfil del cliente. Diligencie la sección correspondiente del formato entregado por el instructor.

Ambiente requerido: tradicional

Estrategias o técnicas didácticas activas: Búsqueda y análisis de la información, Trabajo Colaborativo (Grupos de trabajo) y exposición. Materiales de formación: tablero, papeleria.

Material de apoyo: Computador, televisor, celular e internet.

Duración de la actividad: 22 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

3.4.1 Formular el Plan de Negocio con Base en la Normativa Vigente

3.4.1.1 Aplicación de la Plantilla Plan de Negocio

Comprendida la importancia de formular un plan de negocio y una vez apropiado los conocimientos, en grupos de trabajo deberán formular el plan de negocio para las ideas innovadoras seleccionadas. Para la formulación de un plan de negocio basico, el instrcutor les entregara una plantilla la cual debera ser usada por los equipos de trabajo y debera ser entregada como evidencia.

La presente actividad permitirá que el aprendiz aplique los conocimientos adquiridos en el contexto del sector económico al que pertenece su programa de formación. Con el fin de afianzar los conocimientos adquiridos durante el trimestre, realice invitación al aprendiz a leer Modelos de Negocios.

Con su iniciativa y los conceptos apropiados durante el proceso de formación de emprendimiento, el aprendiz podrá aplicar las diferentes estrategias y herramientas adquiridas en su vida personal y profesional.

Importante: Las actividad deben conservarse en el portafolio de evidencias del aprendiz.

Ambiente requerido: Tradicional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Trabajo Autonomo (Intercambio de ideas de tipo argumentativo, que resulta a partir de la observación de un video "En busca de la felicidad") y lectura de la Historieta de reflexión.

Materiales de formación: Tablero, papeleria.

Material de apoyo: Computador, televisor, celular e internet.

Duración de la actividad: 12 horas.

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
			- Cuestionario. - Árbol de problemas. - Plantilla Mi Programa de Formación - Mapa Mental. - Plantilla Plan de Negocio	- Identifica e integra instrumentos y estrategias, para formular propuestas de proyecto de vida, teniendo en cuenta aspectos personales y laborales.	**Tecnica:** - Observación directa. - Formulación de preguntas orales y escritas. **Instrumento:** - Encuesta - Plantilla

				- Presenta las evidencias de manera oportuna y de acuerdo con lo concertado. -Establece procesos comuncativos asertivos que posibilitan la convivencia en los contextos sociales y productivos.	- Cuestionario

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

1. Emprendimiento: es el esfuerzo que hace una persona o grupo de personas para impulsar un proyecto, crear una empresa o una solución innovadora.

2. Empresa: una empresa también se puede definir como una unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y por el que se obtengan beneficios, su funcionamiento no requiere la presencia del dueño.

3. Negocio: un negocio es cualquier actividad, trabajo u ocupación que se realiza con el fin de obtener una ganancia económica, es decir, que se lleva a cabo con la intención de producir dinero a corto plazo. Su funcionamiento depende de la persona responsable de su ejecución.

4. Cultura empresarial: es el conjunto de valores, creencias, hábitos, tradiciones, actitudes y experiencias de una organización y sus miembros. Todo esto deja ver la manera en que los que forman parte de esta cultura se relacionan entre sí y con el exterior, y marca la personalidad de la empresa, así como las reglas no escritas de cómo deben comportarse sus integrantes si quieren formar parte de ella.

5. Plan de Negocio: Es un documento que establece los detalles de tu negocio. Abarca información amplia: qué venderás, cómo es el mercado, cuál será tu plan para vender, cuánta es la financiación que requiere, las proyecciones financieras y permisos, las cuotas de alquileres y otros documentos necesarios.

6. Valor agregado: conjunto de características adicionales del producto o servicio que se ofrece que hacen que sea más atractivo para el cliente frente a la competencia.

7. Idea de Negocio: La idea de negocio es, básicamente, el servicio o producto que se quiere ofrecer, la forma en que se conseguirán los clientes y cómo se espera recibir ganancias de esta.

8. Árbol de Problemas: El árbol del problema se utiliza para identificar la naturaleza y contexto de la problemática que se pretende resolver mediante una estrategia, programa, proyecto, etcétera.

9. Demanda: En términos económicos, esta se define como la cantidad de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir bajo condiciones determinadas de tiempo y precio.

10. Activo: Recursos con los que cuenta la empresa, como: bienes, inversiones, cuentas por cobrar, recursos monetarios en bancos.

11. Capital: Recursos materiales que pueden generar un beneficio o renta.

12. Emprendedor: Persona que quiere trabajar para sí mismo (autoemplearse) y crear una empresa para beneficio individual y colectivo.

13. Perfil emprendedor: Características, habilidades, conocimientos y actitudes de las personas que le permiten llevar a cabo determinado proceso emprendedor con coherencia

14. 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.

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).**

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**

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Rafael Ricardo Lozano Huepa**	**Instructor Emprendimiento**	**Centro de Industria y Construcción**	**08-07-2024**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					