PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Instalación de sistemas eléctricos residenciales y comerciales
- Código del Programa de Formación: 2631810
- Nombre del Proyecto Formativo: Implementación del uso racional y eficiente de la energía para el ambiente de aprendizaje de electricidad del centro de la
- construcción, mediante la aplicación de tecnologías en domótica
- Fase del Proyecto: Planeación
- Actividad de Proyecto Formativo: Diseño de la instalación en base a los parámetros eléctricos de acuerdo a los requerimientos de la infraestructura
- Competencia: 240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- Resultados de Aprendizaje:

659283 - rap 1: establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.

659284 - rap 2: apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

659285 - rap 3: emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

659287 - ra 4: relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

- Duración de la Guía de Aprendizaje: **48 HORAS**

2. PRESENTACIÓN

SENA Centro de la Construcción, te da la bienvenida e invita a desarrollar esta guía con la orientación de tu instructor, apropiándose de las diferentes actividades, conceptos y experiencias a través de su ejecución. Con el objetivo de promover la motivación, iniciativa empresarial, generación de ideas empresariales, aplicación de los conocimientos técnicos propios de tu formación y el

desarrollo de un plan de negocio basado en tu idea, con componente innovador, vigilancia tecnológica, uso de los tics, evaluación de mercados locales e internacionales y análisis estratégico; integrando valores y principios que te distinguen como una persona honesta, que aporta al desarrollo y crecimiento de nuestro país.

"El ascensor al éxito en el emprendimiento está fuera de servicio. Tendrás que usar las escaleras". Joe Girard.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de las actividades**

3.1 Actividades de reflexión inicial:

- Descripción de la actividad:

Debemos incorporar en la vida cotidiana el valor y la importancia de incentivar un pensamiento, unas actitudes y unos comportamientos basados en la iniciativa, la proactividad, la disciplina, el dinamismo y la pasión por lo que se hace, como elementos fundamentales de la adopción de una cultura del emprendimiento, que conlleve a la generación de un mejor futuro posible para cada uno de nosotros y nuestras familias

- Ambiente requerido: ambiente de formación
- Estrategias o técnicas didácticas activas: Estudio de Casos, Foro, Taller, Mapa Conceptual y procedimental,Exposición..
- Materiales de formación: Documentos de formación, guías de aprendizaje, formatos, plantillas.
- Material de apoyo:Papelería marcadores computador video bean
- Duración de la actividad: 12 horas.

Actividades:

Conceptualización de emprendimiento, empresarismo, creatividad e innovación, tecnología, tipos de innovación, vigilancia estratégica, inteligencia social, modelos de negocio, conceptos relacionados con el modelo de negocio, concepto propuesta de valor, discurso del elevador, entre otros.

Conocimientos previos en Emprendimiento (**Ley 1014 de 2006:** y l**ey 2069 de 2020** realice la lectura

de manera individual, participe en el conversatorio con sus compañeros en el ambiente de clase,

Emprendedor y Empresario)

Observar y debatir acerca del Video atrévete a soñar con innovation en Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=i07qz_6Mk7g Plantear retos con base en el video ejemplo:

1.Hacer una demostración de artes marciales durante 15 segundos.

2. Imita el desfile de una reina de belleza.

3.Explica cómo sería una flor inventada por ti que nunca haya visto nadie. Dibújala.

4.¿Explica 3 formas diferentes de celebrar el "Día del revés?"

Conceptos generales del emprendimiento, definir los siguientes:

- Definir los términos emprender emprendimiento emprendedor empresario, realizar foro socializa.
- Rompecabeza emprendedor: https://www.jigsawplanet.com/?rc=play&pid=3b722dd5b9df

- actividad

1 Test cualidades emprendedoras, descargar resultados analizar retroalimentar en foro

https://ildefe.es/test/test-de-evaluacion-de-emprendedores/

Cualidades Emprendedoras: reconociendo mis cualidades hacer un dibujo socializar



Actividad: analice los videos presentar en foro su punto de vista.

1. Video- Porqué los colombianos somos pobres? https://www.youtube.com/watch?v=PoPBXwaPAoE
2. Mitos y verdades, video Yokoi kenji. https://www.youtube.com/watch?v=8-kQTen2NBI

- Estudio de Emprendedores exitosos.

En esta sesión los aprendices conocerán las historias de los emprendedores exitosos, sus historias logros y fracasos, sus inicios, su comportamiento emprendedor

Actividad:

Realice una presentación luego presentar con sus compañeros de formación:

¿Podría usted deducir que el emprendedor contaba con conocimientos concretos acerca de la idea de negocio que decidió iniciar?

¿Dónde o cómo los obtuvo?

¿Cuáles habilidades se destacan en el emprendedor?

¿Qué actitudes y valores se pueden observar en el comportamiento del emprendedor?

¿Se puede emprender negocios en Colombia?

¿Qué piensa usted que se requiere para poder emprender un negocio en Colombia?

fuente:https://www.valoraanalitik.com/2021/10/20/merco-lideres-2021-100-empresarios-mejor-reputacion/

Actividad:

Elabore su DOFA PERSONAL.

Realizar ahora su análisis interno - externo y ubique cada característica dentro de la matriz de acuerdo con los siguientes criterios

DEBILIDADES

Identificar problemas o limitaciones que observo en mí, las cuales dependen de factores internos y repercuten en la consecución de mis logros y metas personales y profesionales.

FORTALEZAS

Realidades, logros, hechos, personas y sitios que posibilitan mi realización en el mundo.
Relacionar los recursos o capacidades que poseo de manera innata o adquirida a través del tiempo, que he utilizado para alcanzar mis objetivos.

AMENAZAS

¿Cuáles situaciones considero son problema o falencias que se presentan fuera de mí y que dependen de factores externos y repercuten en la consecución de logros y metas que he trazado en mi vida?

OPORTUNIDADES

¿Con relación a las situaciones externas, cuáles son favorables o podrían llegar a potenciar efectivamente el logro de mis objetivos?

MATRIZ DOFA



De acuerdo con el diagnóstico realizado, elabore un escrito en el cual defina qué acciones puede desarrollar para mejorar su perfil emprendedor, aprovechar sus fortalezas y oportunidades, mejorar las debilidades y evadir las amenazas.

Técnica Didáctica: Análisis DOFA: (Plantilla con cuatro secciones, debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas

Ambiente: Convencional
Materiales: Papel periódico y marcadores, ambiente virtual, (archivo en Word)

Si usted va por buen camino, pero permanece inactivo, le pasarán por encima" Bill Rogers.

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

Descripción de la actividad:

A todos alguna vez se nos ha pasado por la cabeza el crear nuestra propia empresa pero seguramente hemos pensado ¿Cómo empiezo? ¿Cuál es el primer paso? O ¿Qué tengo que hacer? Es importante identificar tanto el análisis de la situación individual como del entorno las posibles oportunidades que este presentan.

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

- Ambiente requerido: ambiente de formación
- Estrategias o técnicas didácticas activas: Estudio de Casos, Foro, Taller, Mapa Conceptual y procedimental,Exposición..
- Materiales de formación: Documentos de formación, guías de aprendizaje, formatos, plantillas.
- Material de apoyo:Papelería marcadores computador video bean
- Duración de la actividad: 12 horas.

Análisis sobre la realidad socio-económica, cultural y social regional.

Conforme grupo con tres aprendices, realice documentación sobre la realidad que está viviendo en su región a nivel socio-económica y cultural; identifique y describa oportunidades y retos que encuentra

para usted al respecto. presentar en mapa conceptual

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

Actividad de identificación de ideas de negocio: reconocimiento de los sectores económicos, Con base en la contextualización de los sectores identificados propone tres ideas de negocio, analícelas, seleccione la que considere más adecuada y justifique su elección teniendo en cuenta sus saberes previos y experiencias.

Juego de roles empresariales

- Conforme grupo con cinco aprendices

- Realice la respectiva documentación conceptual del tema asignado

- Prepare una simulación con dicho tema y ubíquese en un contexto empresarial

-Socialice el tema a través de una exposición ante el grupo y el instructor

-Prepare un taller aplicando el tema asignado, para realizarlo con todo el grupo.

- Debe utilizar para el desarrollo del ejercicio técnicas creativas e involucrar de alguna manera todo el grupo en la actividad.

Temas: Capacidad de negociación, creatividad, toma de decisiones, trabajo en equipo, liderazgo, proactividad, asertividad, proyección social, orientación a resultados, innovación, administración del tiempo y cadenas productivas. Se pretende el desarrollo de habilidades y destrezas que fortalezcan el desarrollo empresarial

Actividad Concéntrese: a través de ésta técnica se pretende conceptuar sobre diferentes aspectos relacionados con el emprendimiento. Al azar se escoge un grupo de tres aprendices, quienes diseñarán

la técnica del **concéntrese,** que consiste en diseñar dos grupos de tarjetas rotuladas; uno de ellos con los siguientes conceptos:

Espíritu empresarial, Innovación tecnológica Empresarial, Emprendimiento, Empresario, calidad, transferencia tecnológica, vigilancia tecnológica, Unidad productiva, mercadeo, comercialización, segmentación de mercado, clientes potenciales y otro, que se diseñará por parte de otro equipo con las definiciones

3.3 Actividades de apropiación:

- Descripción de la actividad: En esta fase de la guía se trabajará la Formulación del Plan de Negocio – Modelo LEAN CANVAS – LEAN START UP
- Ambiente requerido: ambiente de formación
- Estrategias o técnicas didácticas activas: Estudio de Casos, Foro, Taller, Mapa Conceptual y procedimental,Exposición..
- Materiales de formación: Documentos de formación, guías de aprendizaje, formatos, plantillas.
- Material de apoyo:Papelería marcadores computador video bean
- Evidencias de aprendizaje: documento lienzo canva
- Instrumentos de evaluación: lista de chequeo
- Duración de la actividad: 12 horas.

Aplicación del modelo LEAN Canvas La siguiente 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, utilice las herramientas y los conceptos aplicados en el modelo. 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.

Técnica didáctica: Exposición (Esta técnica se refiere a la exposición oral de un tema, hecha por un alumno o un experto invitado ante un grupo. Puede ser usada para lograr objetivos relacionados con el aprendizaje de conocimientos teóricos o informaciones de diversos tipos.)

El modelo Lean Canvas, el cual consta de 9 casillas será explicado en sesión de clases por su instructor, el aprendiz debe buscar información relacionada con Empresas que hayan aplicado el

modelo Lean Canvas y posteriormente desarrollarlo con su unidad productiva.

Realice la exposición de su plan de negocio, para lo cual debe diligenciar los nueve (9) módulos o partes del modelo Lean Canvas que a continuación se detalla:

Lienzo Lean Canvas

https://www.youtube.com/watch?v=H23XhlpZ6xM

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: Ejecutar plan de negocio en una unidad productiva o idea de negocio

- Ambiente requerido: Ambiente de formación
- Estrategias o técnicas didácticas activas: Estudio de Casos, Foro, Taller, Mapa Conceptual y procedimental,Exposición..
- Materiales de formación: Documentos de formación, guías de aprendizaje, formatos, plantillas.
- Material de apoyo:Papelería marcadores computador video bean
- Evidencias de aprendizaje: plan de negocio documento y presentación
- Instrumentos de evaluación:lista de chequeo
- Duración de la actividad: 12 horas

PLAN DE NEGOCIOS

Definición del Negocio

A continuación se ha desarrollado un instrumento denominado **Plan de Negocios** en el cual el aprendiz podrá identificar cada una de las etapas para la estructuración de un proyecto empresarial donde en la **Sección I - Información del Equipo Emprendedor,** el grupo de aprendices deberá registrar la información solicitada.

En la Sección II - Información de su Empresa, el grupo de aprendices deberán diligenciar la idea de negocio.

Así mismo el grupo de aprendices con base en la información que su instructor ha proporcionado,

deberá determinar la MISIÓN, VISIÓN 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 y deberá registrarla en ésta misma sección.



Imagen El deporte en la infancia: ¿competir o disfrutar?

https://www.guiainfantil.com/articulos/deportes/el-deporte-en-la-infancia-competir-o-disfrutar/

En la Sección III – Identificación del Sector

En este apartado el grupo de aprendices identificará cual es el sector económico al cual pertenece su idea de negocio y consultará al menos 3 organizaciones empresariales cuyas actividades podrían ser similares a su idea de negocio, se profundizará en las actividades que realizan estas empresas.

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

En la Sección IV y V – Identificación del Mercado y Perfil del Cliente, para esta actividad los aprendices deberán tener en cuenta el ejercicio realizado en la sección anterior referente al modelo Lean Canvas donde ya se desarrollaron éstos temas.

Análisis de la Oferta –Competidores

Como complemento al tema sobre competencia, observaremos el video "¿Por qué la competencia importa?" (http://www.youtube.com/watch?v=S331j1qFipw). A partir del video anterior Identifique y analice al menos 3 competidores importantes para su idea de negocio y registre dicha información en **En la Sección VI – Análisis de la Competencia** es importante poseer una actitud de alerta con los competidores ya sean directos o indirectos que ingresan al mercado, y la manera como sus consumidores los perciben.

En la Sección VII – Producto de Bienes y Servicios, para esta actividad los aprendices deberán describir las características relacionadas con su producto o servicio.

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
Planeación	diseño de la instalación en base a los parámetros eléctricos de acuerdo a los requerimientos de la infraestruct	Identificar las caracteristicas emprendedoras de acuerdo con los perfiles nacionales e internacionales. Generar una idea de	**Evidencias de Conocimiento*:*** 1. Cualidades emprendedoras análisis DOFA: Subir a	*Analiza de manera crítica las situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas según los requerimientos de los contextos productivos y sociales.	**Técnica:** Observación directa. **Lista de Verificación** para medir la apropiación de conocimientos administrativas - empren

	ura	negocio de acuerdo con el programa de formación. Identificar la problemática ambiental global, nacional y regional según las politicas y normatividad vigente.	zayuna su análisis DOFA y Plan de acción 2. Entrega Matriz Dofa personal. 3. Definición de la idea de negocio **Evidencia desempeño y producto:** 1. Entrega del Modelo Lean Canvas en la Plataforma zayuna y exposición del modelo Lean Canvas aplicado en su plan de negocio. 2. Estructurar el plan de negocios.	*Propone alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución de problemas según la demanda del contexto social y productivo.	dedoras para la Generación de ideas de negocio. **Técnica:** Observación directa. **Lista de** Verificación para verificar la presentación, contenido, enfoque y aplicación al plan de negocio. **Técnica:** Observación directa. **Rúbrica** para conocer los criterios a partir de los cuales el aprendiz va a ser evaluado y la aplicación del modelo Lean Canvas a su unidad Productiva.

			Evidencias de Producto 1. Formato Idea de Negocio, totalmente diligenciado.	Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial.	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Actitud: La actitud es la forma de actuar de una persona, el comportamiento que emplea un individuo para hacer las cosas. En este sentido, se puede decir que es su forma de ser o el comportamiento de actuar, también puede considerarse como cierta forma de motivación social -de carácter, por tanto, secundario, frente a la motivación biológica, de tipo primario- que impulsa y orienta la acción hacia determinados objetivos y metas

Aptitud: se refiere a las condiciones psicológicas de una persona que se vinculan con sus capacidades y posibilidades en el ámbito del **aprendizaje**. Podemos establecer que cuando nos referimos al término aptitud estamos determinando la capacidad que una persona en concreto tiene en el área de la lógica o de las matemáticas. La aptitud, por lo tanto, puede formar parte de diversas dimensiones humanas, desde la capacidad para comprender enunciados y textos hasta el razonamiento abstracto y lógico, pasando por las habilidades manuales o el poder de análisis.

Creatividad: La creatividad, pensamiento original, imaginación constructiva, pensamiento divergente o pensamiento creativo, es la generación de nuevas ideas o conceptos, o de nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que habitualmente producen soluciones originales.

Eficacia: la **eficacia** es la capacidad de alcanzar el efecto que espera o se desea tras la realización de una
acción.

Eficiencia: que se refiere al uso racional de los medios para alcanzar un objetivo predeterminado (es decir cumplir un objetivo con el mínimo de recursos disponibles y tiempo.

Emprendimiento: un emprendimiento es una iniciativa de un individuo que asume un riesgo

económico o que invierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado.

Emprendedor: es una persona que enfrenta, con resolución, acciones difíciles.1 Específicamente en el campo de la economía, negocios o finanzas, es aquel individuo que está dispuesto a asumir un riesgo económico o de otra índole. Desde este punto de vista, el término se refiere a quien identifica una oportunidad de negocio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Innovación: Significa literalmente "novedad" o "renovación". La palabra proviene del latín innovare. En el uso coloquial y general, el concepto se utiliza de manera inespecífica en el sentido de nuevas ideas e inventos y su implementación económica. En el sentido estricto, en cambio, se dice que de las ideas solo pueden resultar innovaciones luego de que ellas se implementan como nuevos productos, servicios o procedimientos y que realmente encuentran una aplicación exitosa imponiéndose en el mercado, a través de la difusión.

Negociación: La negociación es el proceso por el cual las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conducta, buscan ventajas individuales y/o colectivas, procuran obtener resultados que sirvan a sus intereses mutuos. Se contempla generalmente como una forma de resolución alternativa de conflictos o situaciones que impliquen acción multilateral.

Proyectos: Podría definirse a un proyecto como el conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo.

Riesgo: es la vulnerabilidad de "bienes jurídicos protegidos" ante un posible o potencial perjuicio o daño para las personas y cosas, particularmente, para el medio ambiente.

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	**Diana Rubio**	**Instructor**	**Equipo de**	**5 mayo del 2024**

(es)	**Rosero** **Nestor Rendon** **Castaño**		**Instructores**	

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

PALOP, Fernando y VICENTE, José M. Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva. Su potencial para la empresa española. Madrid: Cotec, Feb 1999

PHILIP A. ROUSSEL, et al, Tercera Generación de I+D "Su Integración en la Estrategia del negocio, Mc Graw Hill México, 1991.

WEBGRAFÍA

http://www.confecamaras.org.co Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio.

http://www.mincomercio.gov.co Ministerio de Comercio Industria y Turismo http://www.dnp.gov.co Departamento Nacional de Planeación

http://www.dane.gov.co Departamento Nacional de Estadísticas

http://www.proexport.com.co/ Proexport.

http://www.mintrabajo.gov.co/ http://wsp.presidencia.gov.co/portal/Paginas/default.aspx

