Modelo de Mejora Continua	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS

DISEÑO DE ACCIONES DE FORMACION COMPLEMENTARIA

CÓDIGO:	DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA
13410016	GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR
VERSIÓN: 1	SECTOR DEL PROGRAMA: TRANSVERSAL
Vigencia del Programa	Fecha inicio Programa: 08/11/2020 Fecha Fin Programa: El programa aún se encuentra vigente
DURACIÓN MÁXIMA	48 horas
JUSTIFICACIÓN:	El emprendimiento ha sido reconocido en Colombia y en el mundo como un fenómeno que contribuye al crecimiento económico, mediante la generación de empleos, el desarrollo regional y aumentos en la productividad y competitividad de las economías. Bajo esta perspectiva, las empresas están llamadas a tener una estructura más dinámica, los problemas públicos a ser resueltos con soluciones de mercado, y la innovación es buscada como un objetivo explícito de negocio, por su capacidad para transformar las reglas del juego. Dicho panorama plantea innumerables retos al aprendiz SENA, uno de ellos en relación al desarrollo de las competencias necesarias para identificar y aprovechar las oportunidades que se encuentran en su entorno. En este orden de ideas, resulta de gran importancia que el aprendiz desarrolle un Comportamiento Emprendedor en los diferentes ámbitos de su vida personal y profesional. Dicho comportamiento guía a los aprendices no sólo en la búsqueda de oportunidades sino en la articulación de los recursos humanos y físicos necesarios para tomar la iniciativa de convertir dicha oportunidad en una actividad empresarial. Sin embargo, no basta con tomar acción sobre la oportunidad detectada. Es necesario que el emprendimiento se acompañe de la innovación, es decir, del desarrollo de nuevos productos, servicios o modelos de negocio que respondan a las demandas de las empresas y los individuos bajo tres criterios: generación de valor agregado, viabilidad técnica y sostenibilidad financiera. Es la innovación la que genera mayor competitividad a través de la creación de nuevos mercados y aumento de la competencia en los existentes. Por ello, el SENA ofrece una formación que busca llevar a los aprendices a la generación de una idea de negocio innovadora que resuelva un problema identificado en su entorno, transformándola en un modelo de negocio con viabilidad técnica y financiera, que genere creación, captura y retención de valor agregado para la empresa y la sociedad.
REQUISITOS DE INGRESO:	Cumplir el trámite de selección definido por el Centro. Personas naturales mayores de 15 años
ESTRATEGIA METODOLÓGICA:	Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el

desarrollo de las competencias.

Simulación
Trabajo colaborativo
Dinámica de grupos
Técnicas participativas
Trabajo de campo

Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:

El instructor - Tutor
El entorno
Las TIC
El trabajo colaborativo

COMPETENCIA	
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN
260101059	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA
DENOMINACIÓN
Diagnosticar entorno
Determinar la demanda
Establecer viabilidad

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE
DESCRIPCIÓN
RAP 4 - FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.
RAP 1 - APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.
RAP 2 - DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.
RAP 3 - DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

RAP1:
EMPRENDEDOR: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPORTAMIENTO, COMPETENCIAS.
RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA: CONCEPTO, DIMENSIONES DE LA RESPONSABILIDAD.

RAP2:
CREATIVIDAD: CONCEPTO.
INNOVACIÓN: CONCEPTO, TIPOS.
OBJETIVOS PERSONALES: MOTIVACIONES, METAS, PROPÓSITO DE VIDA.
CONTEXTO: CONCEPTO, VARIABLES DE ANÁLISIS, TÉCNICAS DE ANÁLISIS.

RAP3:
MERCADO: CONCEPTO, TÉCNICAS DE ANÁLISIS, CARACTERÍSTICAS, GRUPO META, FUENTES DE INFORMACIÓN, HERRAMIENTAS DE SEGMENTACIÓN.
GENERACIÓN DE IDEAS: CONCEPTO, FUENTES, MÉTODOS, TÉCNICAS, FASES.
PROTOTIPADO: CONCEPTO, TÉCNICAS, CRITERIOS DE EVALUACIÓN.
VALIDACIÓN: CONCEPTO, TÉCNICAS.

RAP4:

MODELO DE NEGOCIO: CONCEPTO, ELEMENTOS, HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN.
PROPUESTA DE VALOR: CONCEPTO, HERRAMIENTAS.
CLIENTE: CONCEPTO, TIPOS, ESTRATEGIAS.
CANALES DE DISTRIBUCIÓN: CONCEPTO, TIPOS, ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN, HERRAMIENTAS DE SELECCIÓN.
PROCESO: CONCEPTO, HERRAMIENTAS DE MAPEO, ACTIVIDADES CLAVE.
RECURSOS CLAVE: CONCEPTO, TIPOS.
SOCIO: CONCEPTO, TIPOS, HERRAMIENTAS DE IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE SOCIOS CLAVE.
ESTRUCTURA DE COSTOS: CONCEPTO, TIPOS, HERRAMIENTAS DE ESTIMACIÓN.
INGRESOS: CONCEPTO, FUENTES, ESTIMACIÓN DE PRECIOS, PUNTO DE EQUILIBRIO.
ASOCIATIVIDAD: CONCEPTO, TIPOS, NORMATIVIDAD, METODOLOGÍAS DE FOMENTO.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

RAP1:
IDENTIFICAR LOS ELEMENTOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.
ASOCIAR LOS ELEMENTOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR CON RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

RAP2:

RECONOCER MOTIVACIONES Y COMPETENCIAS PERSONALES.
INDAGAR CONTEXTO EN BUSCA DE POTENCIALES RETOS DE INNOVACIÓN.
IDENTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN.
JUSTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN.

RAP3:

RELACIONAR RETO DE INNOVACIÓN CON EL MERCADO.
APLICA TÉCNICAS DE GENERACIÓN DE IDEAS.
SELECCIONAR IDEA DE NEGOCIO CON BASE EN EL RETO DE INNOVACIÓN.

IMPLEMENTA TÉCNICAS DE VALIDACIÓN PARA EL PROTOTIPO.

RAP4:

IDENTIFICAR PROPUESTA DE VALOR.
DESCRIBIR SEGMENTO DE MERCADO Y RELACIÓN CON EL CLIENTE.
SELECCIONAR CANALES DE DISTRIBUCIÓN.
RELACIONAR ACTIVIDADES CON RECURSOS Y SOCIOS.
DETERMINAR ESTRUCTURA DE COSTOS Y FUENTES DE INGRESOS.

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

RAP1:
RELACIONA LOS ELEMENTOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

RAP2:
DESCRIBE MOTIVACIONES Y COMPETENCIAS PERSONALES DE ACUERDO CON HERRAMIENTA DE IDENTIFICACIÓN.
PLANTEA RETOS DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

RAP3:
ELABORA PROTOTIPO DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO Y TÉCNICAS DE PROTOTIPADO.
AJUSTA PROTOTIPO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

RAP4:
ELABORA MODELO DE NEGOCIO ACORDE CON HERRAMIENTA DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.
SUSTENTA MODELO DE NEGOCIO ACORDE CON TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN.

5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Académicos	PROFESIONAL TITULADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS, FINANCIERAS, DE MERCADEO E INGENIERÍAS. CONOCIMIENTOS DEMOSTRABLES EN METODOLOGÍAS PARA IDEACIÓN Y CREATIVIDAD, CURSOS EN PEDAGOGÍA Y/O DIDÁCTICA DEBIDAMENTE CERTIFICADOS
Competencias mínimas	COMPETENCIAS: MANEJO DE PLATAFORMA LMS PEDAGÓGICAS: PLANEAR Y ORIENTAR PROCESOS DE FORMACIÓN. PARTICIPAR EN LOS PROCESOS DE ADMINISTRACIÓN DE LA FORMACIÓN. EVALUAR EL PROCESO DE FORMACIÓN DE LOS APRENDICES. CONCERTAR LOS PLANES DE MEJORAMIENTO, EVALUACIÓN, FORMACIÓN Y SEGUIMIENTO DE LOS APRENDICES. CREACIÓN DE TÉCNICAS DIDÁCTICAS PARA LA TRANSMISIÓN DE CONOCIMIENTOS. HABILIDADES INVESTIGATIVAS. MANEJO DE GRUPOS. LIDERAZGO TRABAJO EN EQUIPO. COMUNICACIÓN EFICAZ Y ASERTIVA. MANEJO DE LAS TIC EN PROCESOS FORMATIVOS. MANEJO DE PLATAFORMAS DE FORMACIÓN Y GESTIÓN EDUCATIVA.

	UTILIZACIÓN DE LAS HERRAMIENTAS Y SERVICIOS DE INTERNET. ACTITUDINALES: DEMOSTRAR RESPONSABILIDAD EN EL DESEMPEÑO DE SUS FUNCIONES. MANEJAR LAS RELACIONES INTERPERSONALES CON BASE EN EL RESPETO MUTUO Y LA TOLERANCIA. TRABAJAR EN EQUIPO. DEMOSTRAR COMPROMISO Y RESPONSABILIDAD EN LA APLICACIÓN DE LAS NORMAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD INDUSTRIAL, ESTABLECIDAS POR LA INSTITUCIÓN. POSEER SENTIDO DE PERTENENCIA POR LA INSTITUCIÓN. SER RESPONSABLE Y PUNTUAL
Experiencia laboral y/o especialización	VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA DISTRIBUIDA ASÍ: DOCE (12) MESES DE EXPERIENCIA RELACIONADA CON EL EJERCICIO DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y DOCE (12) MESES EN DOCENCIA.

CONTROL DEL DOCUMENTO

	NOMBRE	CARGO	DEPENDENCIA / RED	FECHA
Responsable del diseño	ANA JASMINE SANMIGUEL JAIMES	APROBAR ANALISIS	CENTRO AGROTURÍSTICO. REGIONAL SANTANDER	04/11/2020
Responsable del diseño	ANA JASMINE SANMIGUEL JAIMES	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	CENTRO AGROTURÍSTICO. REGIONAL SANTANDER	04/11/2020
Responsable del diseño	NANCY CIFUENTES	ASESOR METODOLÓGICO	null. DIRECCIÓN GENERAL	04/11/2020
Responsable del diseño	GENNY ANDREA GARCIA	EXPERTA TÉCNICA EMPRENDIMIENTO	DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL	08/11/2020
Responsable del diseño	ANDRES FELIPE VALENCIA PIMIENTA	ACTIVAR PROGRAMA	DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL	08/11/2020

Responsable del diseño	RUTH NELLY GUTIERREZ	EXPERTA TÉCNICA EMPRENDIMIENTO	null. REGIONAL DISTRITO CAPITAL	08/11/2020
Responsable del diseño	ANDRES FELIPE VALENCIA PIMIENTA	EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR	DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL	08/11/2020
Responsable del diseño	ALICIA ESPERANZA SALAS	DINAMIZADORA SECTORIAL DE LA RED DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA	null. DIRECCIÓN GENERAL	08/11/2020
Aprobación	ANDRES FELIPE VALENCIA PIMIENTA		DIRECCION GENERAL. DIRECCIÓN GENERAL	08/11/2020