

		Versión: 02
		Código: GPI-F-134
Proceso Gestión de Formación Profesional Integral		
Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo		
Fecha de Elaboración	4/07/2024	
Denominación del Programa de Formación	GENERACION DE IDEA PARA UN NEGOCIO INNOVADOR	
Modalidad de Ejecución	Presencial	
Código y versión del Programa	13410016 / versión 1	
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)		
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)		
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	ARMANDO JOSE CUELLO NOGUERA	ESPINAL, GRANJA

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE DE FORMACIÓN	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
		Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	1) APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.	Cognitiva: Reconocer los conceptos de negociación para identificar objetivos y necesidades Motoras: Realizar un aforo para medir clientes y su relación con el negocio. Vivencial: Elaborar actividades inherentes al tema	8	4	ENTREGA DE FORMATOS PARA EL APRENDIZAJE DEL DOCUMENTO	AMBIENTES DE FORMACIÓN - CONVENCION AL		ARMANDO CUELLO	RELACIONA LOS ELEMENTOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS	REALIZA LA ESTRUCTURA DOCUMENTAL DE MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO SEGÚN LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN	NINGUNA
		Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	2) DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.	Cognitiva: Reconocer los conceptos de bienes y servicio y técnicas de negociación Motoras: Aplicar un plan de negocio según procedimientos técnicosVivencial: Elaboración de estrategias comerciales	8	4	GUIAS Y TALLERES- ACTIVIDADES DE RECONOMIAMIENTO ENTRE SI DE LA POBLACION.	AMBIENTES DE FORMACION - CONVENCION AL		ARMANDO CUELLO	DESCRIBE MOTIVACIONES Y COMPETENCIAS PERSONALES DE ACUERDO CON HERRAMIENTA DE IDENTIFICACIÓN. PLANTEA RETOS DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON POTENCIALIDADES DEL	REALIZA LA ESTRUCTURA DOCUMENTAL DE MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO SEGÚN LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN	NINGUNA
		Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	3) DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.	Cognitiva: Reconocer los conceptos de sistematización y registro de informaciónMotoras: Suministrar los equipos necesarios para el registro de la información según requerimiento de la empresa Vivencial: Verificar y asegurar la calidad tecnológica	8	4	GUIAS Y TALLERES - ACTIVIDADES GRUPALES DIVIDIDO POR TÉCNICAS O METODOS - ASOCIACION DE LAS SITUACIONES DE LA VIDA COTIDIANA	AMBIENTES DE FORMACION - CONVENCION AL		ARMANDO CUELLO	ELABORA PROTOTIPO DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO Y TÉCNICAS DE PROTOTIPADO. AJUSTA PROTOTIPO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.	REALIZA LA ESTRUCTURA DOCUMENTAL DE MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO SEGÚN LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN	NINGUNA
		Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico	4) FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.	Cognitiva: Reconocer la aplicación de procedimientos de la negociación Motoras: Administrar bien la aplicación de procedimientos de la negociación según requerimiento. Vivencial: Realizar actividades de procedimiento en negociación según protocolo empresarial	8	4	TALLERES	AMBIENTES DE FORMACION - CONVENCION AL		ARMANDO CUELLO	ELABORA MODELO DE NEGOCIO ACORDE CON HERRAMIENTA DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA. SUSTENTA MODELO DE NEGOCIO ACORDE CON TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN.	REALIZA LA ESTRUCTURA DOCUMENTAL DE MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO SEGÚN LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN	NINGUNA