ACTA No.		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Impartir formación y fijar horarios de encuentros con los aprendices de la ficha 2912538 en temas específicos de Asesoría comercial y emprendimiento empresarial temas Asociatividad		
CIUDAD Y FECHA: Z a S pm Jueves Agosto 22-10/24.	HORA INICIO: 2 pm.	HORA FIN: 5 pm.
LUGAR Y/O ENLACE: Vereda Bogotá	DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO: Antioquia	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:
- Presentación de la Oferta Institucional.
- Fijar las fechas de encuentro.
- Desarrollar la temática de acompañamiento en ejecución del emprendimiento.
- Desarrollar las actividades conceptuales.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Incentivar a los aprendices para que participen activamente en la oferta Institucional.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

- Se hizo la presentación del instructor
- Se desarrolló la temática desde la conceptualización de la idea de negocio emprendimiento como tal.
- Se acordaron las fechas de encuentro y formación, teniendo en cuenta que se está desarrollando la cosecha del café.
-

Punto de partida: Fase Formación

Regional: Antioquia

Centro: Complejo Tegnologico Minero Agro Empresarial

Nombre del programa de formación: [illegible]

Ficha: 3002254

Municipio: Amalfi

Dirección o ubicación: Amalfi Vereda [illegible]

Nombre del aprendiz líder: Alegria [illegible]

Nombre del instructor técnico: Elisabeth. Gelves

Nombre del instructor de emprendimiento: Garbi Tomes Posso

En esta etapa usted, junto a los instructores técnico y de emprendimiento apropiará elementos técnicos y de emprendimiento que le permitirán llegar a la creación de una Unidad Productiva Viable.

Actividad: mapa de actores

El siguiente paso es reconocer el tipo de relación existente con los actores que se identificaron previamente, para ello necesitará: hojas de papel periódico, regla y marcadores. **Siga las siguientes instrucciones:**

1. Dibuje o pegue la imagen del mapa de actores (siguiente página) en el papel periódico

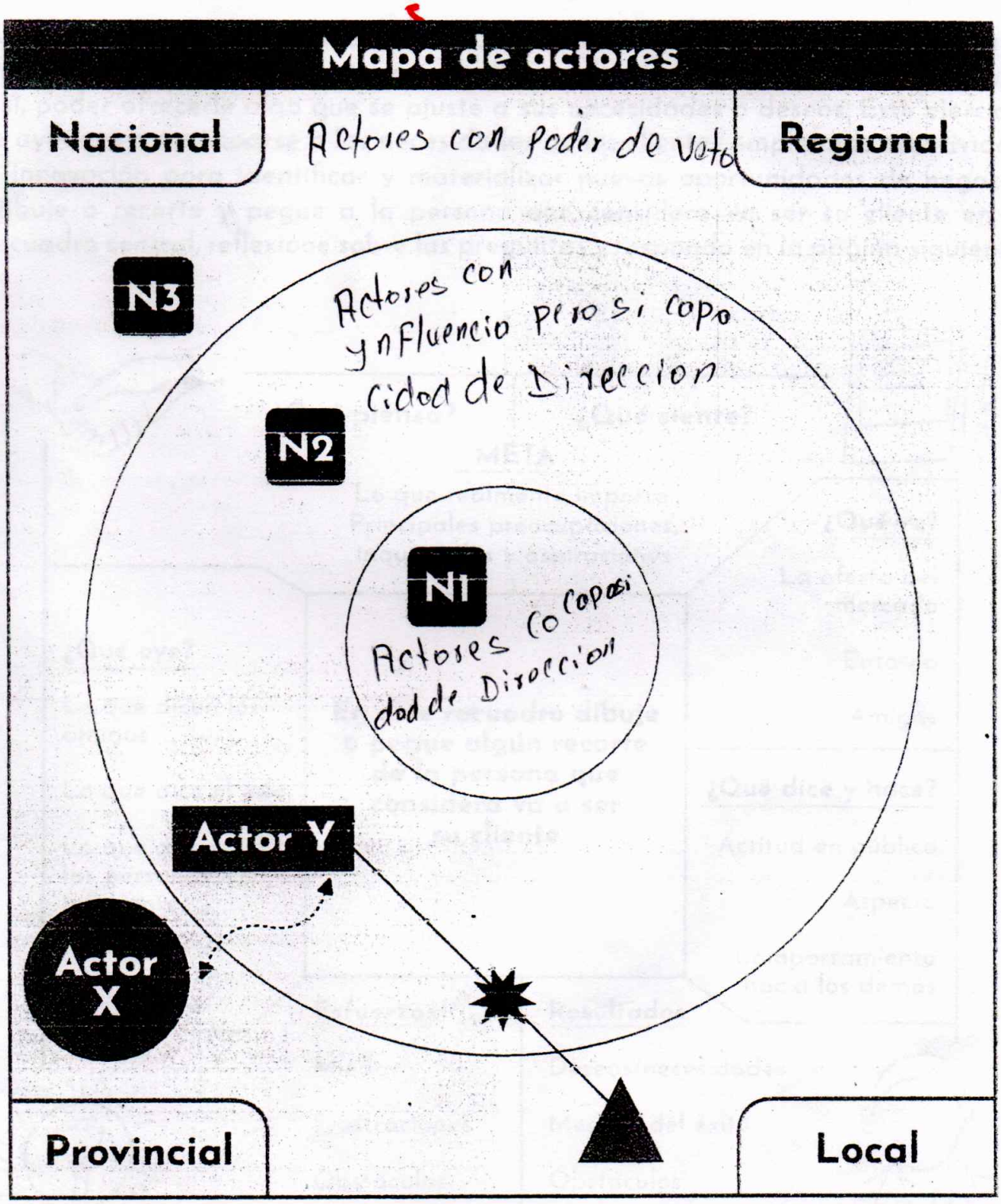
2. Ubique los actores identificados en la actividad "collage de actores" en el mapa de acuerdo a su rol (Si considera que faltó algún actor de relevancia que haga presencia en el territorio, por favor inclúyalo)

3. Usando el cuadro de referencias (abajo a la derecha) identifique para cada actor el sector, el grado de poder y sus relaciones con la unidad productiva de acuerdo con las formas e indicaciones del cuadro

4. Socialice el resultado a los demás integrantes de la unidad productiva en compañía del instructor o dinamizador

5. Plasme a través fotografías el resultado de esta actividad en la hoja "Proyecto productivo" (Mapa de actores) de la Estructura de Seguimiento Integrada (ESI) de la Unidad Productiva (UP)

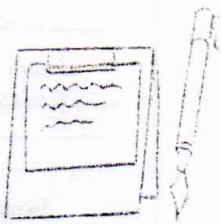
Referencias		
Sectores	Público	●
	Privado	▬
	Académico	▲
	Social	▯
	Medios	◇
Poder	N1: Actores con capacidad de decisión.	Ubicados en el primer círculo concéntrico del gráfico.
	N2: Actores con influencia pero sin capacidad de decisión.	Ubicados en el segundo anillo concéntrico del gráfico.
	N3: Actores con poder de veto.	Ubicados en el tercer círculo concéntrico del gráfico.
Relaciones	Colaboración/alianza	←→
	Tensión/conflicto	✸
	Intermitencia	∿
	Ausencia de relación	(Sin flechas)
	Influencia sobre	→


Mapa de actores
Nacional
Actores con poder de voto
Regional
N3
Actores con influencio pero si capacidad de Direccion
N2
N1
Actores con capacidad de Direccion
Actor Y
Actor X
Provincial
Local

Análisis del entorno: mapa de empatía

Al momento de generar una idea de negocio, la empatía juega un papel muy importante porque permite ser más realistas sobre lo que el consumidor espera, y así, poder ofrecerle algo que se ajuste a sus necesidades o deseos. Este ejercicio le ayudará a anticiparse a las necesidades de los clientes empleando creatividad e innovación para identificar y materializar nuevas oportunidades de negocio. Dibuje o recorte y pegue a la persona que considera va ser su cliente en el recuadro central, reflexione sobre las preguntas y responda en la página siguiente.





¿Qué piensa? | **¿Qué siente?**

META

Lo que realmente importa. Principales preocupaciones, inquietudes y aspiraciones

¿Qué ve?

La oferta del mercado

Entorno

Amigos

¿Qué oye?

Lo que dicen los amigos

Lo que dice el jefe

Lo que dicen las personas influyentes

En este recuadro dibuje o pegue algún recorte de la persona que considera va a ser su cliente

¿Qué dice y hace?

Actitud en público

Aspecto

Comportamiento hacia los demás

Esfuerzos

Miedos

Frustraciones

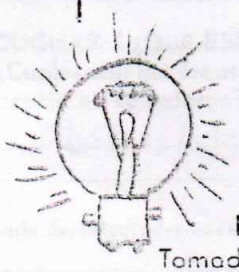
Obstáculos

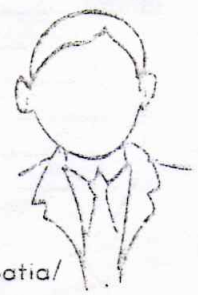
Resultados

Deseos/necesidades

Medida del éxito

Obstáculos





Reflexione sobre las preguntas y responda en la página siguiente

Tomado de: http://advenio.es/modelo-de-negocio-y-el-cliente-mapa-de-empatia/

Análisis del entorno: respuestas mapa de empatía

VER / ¿Qué VE?

1. ¿Cómo es su entorno? Familiar y Amigable
2. ¿Quiénes son sus amigos? Mis vecinos y Familiares
3. ¿Cuál es la oferta que le brinda el mercado? Tener Estabilidad en Presio
4. ¿A qué problemas se enfrenta? a la competencia y a bajos Presios

PENSAR Y SENTIR / ¿Qué PIENSA Y SIENTE?

5. ¿Cuáles son sus necesidades, preocupaciones y expectativas? Salir Adelante lograr el Exito
6. Identificar lo que considera realmente importante. Amistad y Entendimiento con los demas
7. Conocer sus expectativas, sueños y aspiraciones. Tener un buen Negocio a Futuro
8. Predecir sus emociones. Pensar en la Sostenibilidad del Negosio

DECIR Y HACER/ ¿Qué DICE y HACE?

9. ¿Cuáles su actitud y conducta? Buen comportamiento hacia los demas
10. ¿Cuál es su comportamiento y reacción en público? trasparente y moderado
11. ¿Qué comenta con su entorno? Buenos Exitos laborales
12. ¿Se detectó algún factor diferencial entre lo que dice y lo que realmente piensa y siente? ¿Qué es lo que ellos ven en su entorno cercano? Riesgos y logros

ESCUCHAR / ¿Qué ESCUCHA?

13. ¿Cuáles son las áreas de más impacto e influencia en su entorno? Perdidas y obstaculos
14. ¿Qué dicen sus amigos? Animo y Adelante
15. ¿Qué dicen sus colaboradores? Brindan apollo y tener Buenos Resultados
16. ¿Qué dice su círculo de influencia? Frustraciones y obstaculos
17. ¿Quien ejerce mayor influencia sobre él y cómo? los que no Estan de Acuerdo
18. ¿Cuál es el canal de comunicación que más le atrae? atraves de el Dialogo

DEBILIDADES / ¿Qué DEBILIDADES tiene?

19. ¿A que desafíos se enfrenta? a afrecer Algo y yegar Al Exito
20. ¿Cuáles son sus mayores frustraciones? No tener Resultados
21. ¿A qué obstáculos se enfrenta para conseguir sus objetivos? tomar el Riesgo
22. ¿Qué riesgos teme encontrarse? El Fracaso

FORTALEZAS/¿Qué FORTALEZAS tiene?

23. ¿Qué logros quiere alcanzar? Yegar al Exito
24. ¿Cómo mide el éxito? Teniendo grandes Resultados
25. ¿Qué estrategias utiliza para conseguir sus objetivos? Empatia y Amabilidad

Tomado de: http://advenio.es/modelo-de-negocio-y-el-cliente-mapa-de-empatia/

Proyecto productivo

3

¿Cuál es el nombre del proyecto productivo?

Panela La Mariana

Teniendo en cuenta los ejercicios previamente desarrollados identifique una problemática, necesidad u oportunidad

Falta DE Presupuesto para Realizar el Proyecto

¿Qué se ha hecho para atender esa problemática, necesidad u oportunidad?

Buscar Recursos económicos

¿Quién es el público objetivo?

La Personas de la comunidad

¿Qué recursos se necesitan invertir en el proyecto productivo? (Humanos, equipos, financieros)

obra de mano laboral y Finansiero

¿Qué solución se plantea?

Financiar el Proyecto

¿Cual es el componente innovador del proyecto ?

Tener Estabilidad laboral

• Escriba los impactos del proyecto: Generar empleo Familias

☐ Ambiental: No Afectar el Medio Ambiente

☐ Social: Participar a la comunidad

☐ Económico: capasidad Financiera y sostenibilidad

☐ Tecnológico: Prepararse cada dia Mejor

• Escriba aquí la justificación del proyecto: yebarlo a Feliz termino para Mejor Economia

• Escriba aquí otras consideraciones relevantes del proyecto: tener trabajo laboral generar Empleo Economia Familias

Actividad: mapa de actores

El siguiente paso es reconocer el tipo de relación existente con los actores que se identificaron previamente, para ello necesitará: hojas de papel periódico, regla y marcadores. **Siga las siguientes instrucciones:**

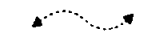
1. Dibuje o pegue la imagen del mapa de actores (siguiente página) en el papel periódico

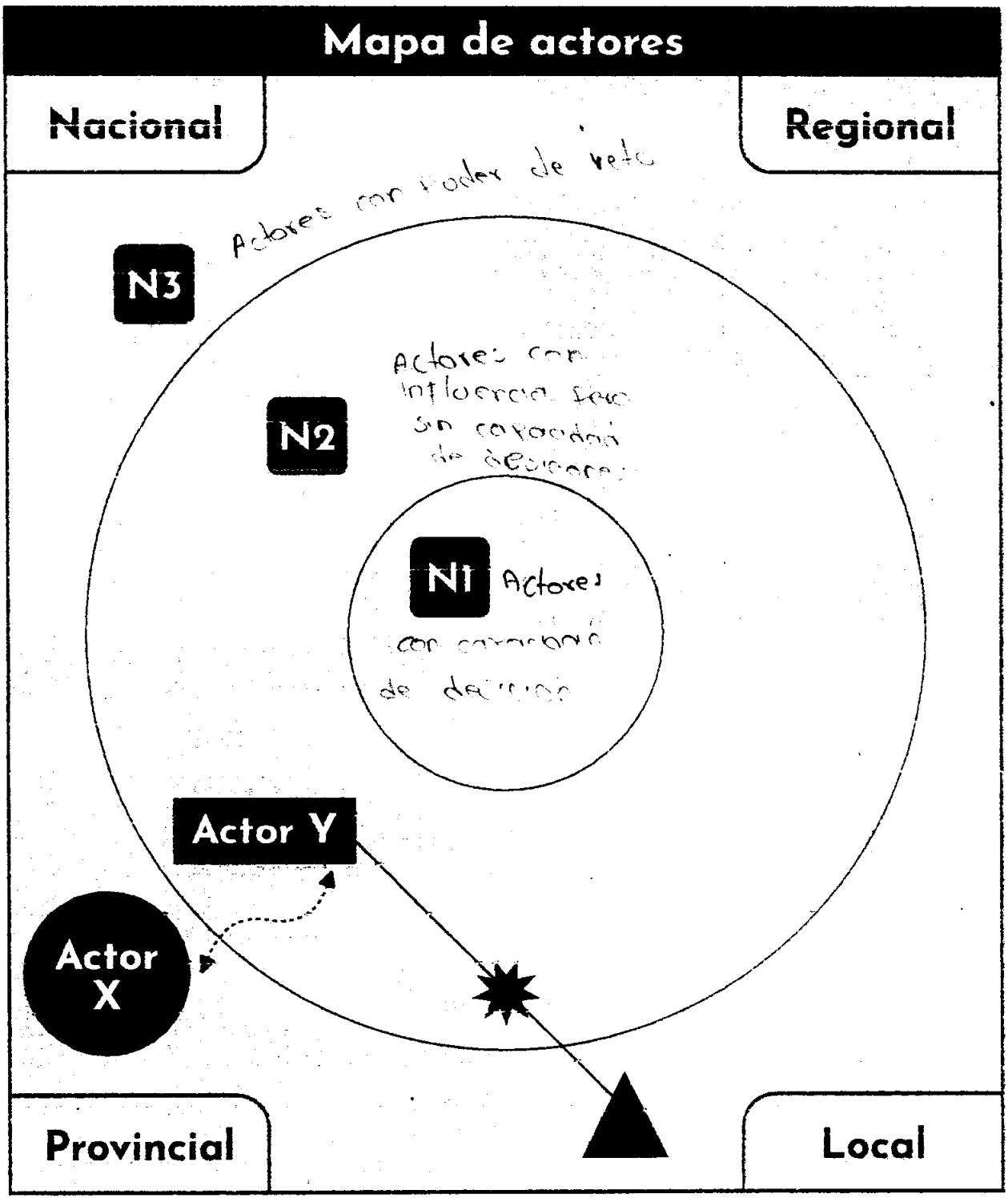
2. Ubique los actores identificados en la actividad "collage de actores" en el mapa de acuerdo a su rol (Si considera que faltó algún actor de relevancia que haga presencia en el territorio, por favor inclúyalo)

3. Usando el cuadro de referencias (abajo a la derecha) identifique para cada actor el sector, el grado de poder y sus relaciones con la unidad productiva de acuerdo con las formas e indicaciones del cuadro

4. Socialice el resultado a los demás integrantes de la unidad productiva en compañía del instructor o dinamizador

5. Plasme a través fotografías el resultado de esta actividad en la hoja "Proyecto productivo" (Mapa de actores) de la Estructura de Seguimiento Integrada (ESI) de la Unidad Productiva (UP)

Referencias		
Sectores	Público	
	Privado	
	Académico	
	Social	
	Medios	
Poder	**N1:** Actores con capacidad de decisión.	Ubicados en el primer círculo concéntrico del gráfico.
	N2: Actores con influencia pero sin capacidad de decisión.	Ubicados en el segundo anillo concéntrico del gráfico.
	N3: Actores con poder de veto.	Ubicados en el tercer círculo concéntrico del gráfico.
Relaciones	Colaboración/alianza	
	Tensión/conflicto	
	Intermitencia	
	Ausencia de relación	(Sin flechas)
	Influencia sobre	


Mapa de actores
Nacional
Regional
Actores con poder de veto
N3
Actores con influencia pero sin capacidad de decisión
N2
N1 Actores con capacidad de decisión
Actor Y
Actor X
Provincial
Local

Análisis del entorno: mapa de empatía

Al momento de generar una idea de negocio, la empatía juega un papel muy importante porque permite ser más realistas sobre lo que el consumidor espera, y así, poder ofrecerle algo que se ajuste a sus necesidades o deseos. Este ejercicio le ayudará a anticiparse a las necesidades de los clientes empleando creatividad e innovación para identificar y materializar nuevas oportunidades de negocio. Dibuje o recorte y pegue a la persona que considera va ser su cliente en el recuadro central, reflexione sobre las preguntas y responda en la página siguiente.





¿Qué piensa? | **¿Qué siente?**

META

Lo que realmente importa.
Principales preocupaciones,
inquietudes y aspiraciones

¿Qué ve?

La oferta del mercado

Entorno

Amigos

¿Qué oye?

Lo que dicen los amigos

Lo que dice el jefe

Lo que dicen las personas influyentes

En este recuadro dibuje o pegue algún recorte de la persona que considera va a ser su cliente

¿Qué dice y hace?

Actitud en público

Aspecto

Comportamiento hacia los demás

Esfuerzos

Miedos

Frustraciones

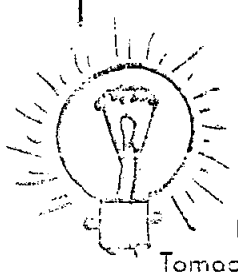
Obstáculos

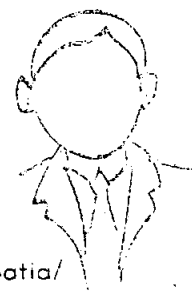
Resultados

Deseos/necesidades

Medida del éxito

Obstáculos





Reflexione sobre las preguntas y responda en la página siguiente

Tomado de: http://advenio.es/modelo-de-negocio-y-el-cliente-mapa-de-empatia/

Análisis del entorno: respuestas mapa de empatía

VER / ¿Qué VE?

1. ¿Cómo es su entorno? Competitivo
2. ¿Quiénes son sus amigos? Empleados y Clientes
3. ¿Cuál es la oferta que le brinda el mercado? actualizar y innovar cada dia
4. ¿A qué problemas se enfrenta? a cambios en el mercado

PENSAR Y SENTIR / ¿Qué PIENSA Y SIENTE?

5. ¿Cuáles son sus necesidades, preocupaciones y expectativas? Necesidades que vaya a todo tipo de publico
6. Identificar lo que considera realmente importante. Sastifacer al cliente con nuestros productos
7. Conocer sus expectativas, sueños y aspiraciones. tener encuenta lo que quiero y puedo ofrecer
8. Predecir sus emociones. Controlar las emociones Para tomar desiciones

DECIR Y HACER/ ¿Qué DICE y HACE?

9. ¿Cuáles su actitud y conducta? Respecto y tolerancia
10. ¿Cuál es su comportamiento y reacción en público? Respetuoso y amable
11. ¿Qué comenta con su entorno? sobre las ideas
12. ¿Se detecta algún factor diferencial entre lo que dice y lo que realmente piensa y siente? ¿Qué es lo que ellos ven en su entorno cercana? Lucha incansable

ESCUCHAR / ¿Qué ESCUCHA?

13. ¿Cuáles son las áreas de más impacto e influencia en su entorno?
14. ¿Qué dicen sus amigos? toda energia, idea, te recomienda y positivismo
15. ¿Qué dicen sus colaboradores? Aportan ideas y colaboran a ejecutarlas
16. ¿Qué dice su círculo de influencia? toda energia, ideas y positivismo
17. ¿Quien ejerce mayor influencia sobre él y cómo? Los clientes al comprar
18. ¿Cuál es el canal de comunicación que más le atrae? Las redes sociales

DEBILIDADES / ¿Qué DEBILIDADES tiene?

19. ¿A que desafíos se enfrenta? En las constantes variables de los precios de la materia prima
20. ¿Cuáles son sus mayores frustraciones? Fracasar
21. ¿A qué obstáculos se enfrenta para conseguir sus objetivos? En la economia
22. ¿Qué riesgos teme encontrarse? No equilebrarnos con la competencia

FORTALEZAS/¿Qué FORTALEZAS tiene?

23. ¿Qué logros quiere alcanzar? Estar al nivel de grandes empresas y ser reconocidos
24. ¿Cómo mide el éxito? trabajando y viendo el resultado esperado
25. ¿Qué estrategias utiliza para conseguir sus objetivos? Dar a conocer nuestros Productos Por medio de las redes sociales, ir a ferias y dando degustaciones

Tomado de: http://advenio.es/modelo-de-negocio-y-el-cliente-mapa-de-empatia/

Proyecto productivo

3

¿Cuál es el nombre del proyecto productivo?

Café Con Arama

Teniendo en cuenta los ejercicios previamente desarrollados identifique una problemática, necesidad u oportunidad oportunidad que sale un Producto nuevo

Reto es Posicionarlo a su meta

¿Qué se ha hecho para atender esa problemática, necesidad u oportunidad?

Conocer del mercado, lo que ofrece el mercado y lo que puedo ofrecer yo

¿Quién es el público objetivo?

Todo tipo de Publico

¿Qué recursos se necesitan invertir en el proyecto productivo? (Humanos, equipos, financieros)

Se requiere de todo los anteriores

¿Qué solución se plantea?

En la economia, viendo Prestamos y Participando en concurso de emprendimiento

¿Cual es el componente innovador del proyecto ?

El Producto

• Escriba los impactos del proyecto:

- [ ] Ambiental:
- [ ] Social: Impacto social del Proyecto es ayudar a familias con la economia generando empleo Para que tengo esos ingresos economicos Para que mejoren la calidad de vida en lo social
- [x] ~~Económico:~~
- [ ] Tecnológico:

• Escriba aquí la justificación del proyecto: Por que le quiero dar a mi producto un valor agregado y generar mas ingresos y generar empleo

• Escriba aquí otras consideraciones relevantes del proyecto:

Una oportunidad de colaborar a las Personas generando empleo

Punto de partida: Fase Formación

Regional: Antioquia

Centro: Complejo Tecnológico minero agroempresarial

Nombre del programa de formación: Deshidratación de Café

Ficha: 3003326

Municipio: Amalfi

Dirección o ubicación: Vereda Calyabito

Nombre del aprendiz líder: Yudi Martinez y Esmeralda Perez

Nombre del instructor técnico: Elizabeth Gelves

Nombre del instructor de emprendimiento: Yuli Gomez

En esta etapa usted, junto a los instructores técnico y de emprendimiento apropiará elementos técnicos y de emprendimiento que le permitirán llegar a la creación de una Unidad Productiva Viable.

Esmeralda Perez

CURSO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA LA POBLACION VICTIMA DEL DESPLAZAMIENTO-CSET- BUCRAMANGA.
COND. 13120257
Instructor: Mag. JARBIN GOMEZ POSSU
TALLER No 6

Mediante la presente actividad, de acuerdo a los temas desarrollados en el presente CURSO DE EMPRENDIMIENTO identifique las siguientes palabras en la Sopa de Letras:

El espíritu emprendedor

palabras que conciernen al espíritu emprendedor

E	I	I	R	O	T	H	E	U	C	G	V	U	P	N	O
M	A	N	I	U	R	R	X	T	O	Y	C	Q	E	E	C
P	U	I	E	W	A	Q	P	I	M	I	I	P	R	T	E
R	T	C	S	P	D	R	E	O	U	K	O	V	S	W	S
E	O	I	G	L	I	U	R	R	N	R	O	N	O	O	P
S	E	A	O	H	C	Y	I	E	I	P	Z	M	N	R	I
A	M	T	S	Y	I	M	E	I	C	O	B	Q	A	K	R
R	P	I	H	O	O	U	N	J	A	G	Y	Q	L	I	I
I	L	V	L	K	N	T	C	N	C	I	E	R	I	N	T
O	E	A	P	R	R	T	I	O	I	Q	B	J	D	G	U
K	O	Q	R	E	N	T	A	T	O	O	M	D	A	C	Y
E	M	P	R	E	N	D	E	R	N	A	Y	P	D	O	D
A	C	T	U	A	L	I	Z	A	R	S	E	A	E	O	I
F	L	E	X	I	B	I	L	I	D	A	D	Y	Y	P	Y
U	M	X	E	O	E	U	A	V	K	E	R	S	G	P	M
R	E	C	J	T	L	I	D	E	R	A	Z	G	O	E	O

Personalidad
Renta
Autoempleo
networkingcoo
Empresario

Emprender
iniciativa
actualizarse
tradicion
riesgos

liderazgo
Experiencia
comunicacion
flexibilidad
espiritu

No
1 Personalidad
2 Renta
3 Auto empleo
4 Networkingcoo

5 - Empresario
6 - Emprender
7 Iniciativa
8 Actualizarse
7 Tradición
8 - Riesgo

9 - Liderazgo
10 - Experiencia
11 - Comunicacion
12 - Flexibilidad
13 - Espiritu

Heydo Gonzalez

CURSO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA LA POBLACION VICTIMA DEL DESPLAZAMIENTO-CSET- BUCRAMANGA.
COND. 13120257
Instructor: Mag. JARBIN GOMEZ POSSU
TALLER No 6

Mediante la presente actividad, de acuerdo a los temas desarrollados en el presente CURSO DE EMPRENDIMIENTO identifique las siguientes palabras en la Sopa de Letras:

El espíritu emprendedor

palabras que conciernen al espíritu emprendedor

E	I	I	R	O	T	H	E	U	C	G	V	U	P	N	O
M	A	N	I	U	R	R	X	T	O	Y	C	Q	E	E	C
P	U	I	E	W	A	Q	P	I	M	I	I	P	R	T	E
R	T	C	S	P	D	R	E	O	U	K	O	V	S	W	S
E	O	I	G	L	I	U	R	R	N	R	O	N	O	O	P
S	E	A	O	H	C	Y	I	E	I	P	Z	M	N	R	I
A	M	T	S	Y	I	M	E	I	C	O	B	Q	A	K	R
R	P	I	H	O	O	U	N	J	A	G	Y	Q	L	I	I
I	L	V	L	K	N	T	C	N	C	I	E	R	I	N	T
O	E	A	P	R	R	T	I	O	I	Q	B	J	D	G	U
K	O	Q	R	E	N	T	A	T	O	O	M	D	A	C	Y
E	M	P	R	E	N	D	E	R	N	A	Y	P	D	O	D
A	C	T	U	A	L	I	Z	A	R	S	E	A	E	O	I
F	L	E	X	I	B	I	L	I	D	A	D	Y	Y	P	Y
U	M	X	E	O	E	U	A	V	K	E	R	S	G	P	M
R	E	C	J	T	L	I	D	E	R	A	Z	G	O	E	O

personalidad	Emprender	liderazgo
Renta	iniciativa	Experiencia
Autoempleo	actualizarse	comunicacion
networkingcoo	tradicion	flexibilidad
Empresario	riesgos	espiritu

No
X 1 Personalidad
X 2 Renta.
X 3 Auto empleo
X 4 Networkingcoo
X 5- Empresario
X 6- Emprender
X 7 Iniciativa.
X 8 Actualizarse
X 7 Tradición.
X 8- Riesgo
X 9- Liderazgo.
X 10 - Experiencia
X 11- Comunicacion
X 12- Flexibilidad
X 13 Espiritu.

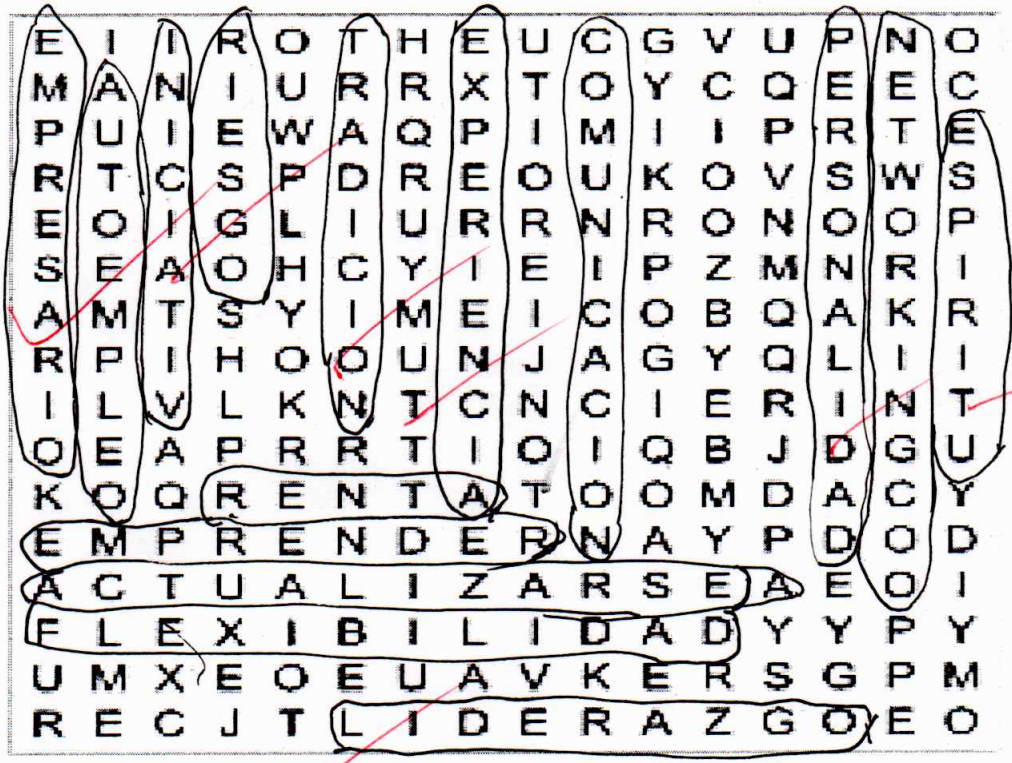
Yudi Martinez Guarabito

CURSO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA LA POBLACION VICTIMA DEL DESPLAZAMIENTO-CSET- BUCRAMANGA.
COND. 13120257
Instructor: Mag. JARBIN GOMEZ POSSU
TALLER No 6

Mediante la presente actividad, de acuerdo a los temas desarrollados en el presente CURSO DE EMPRENDIMIENTO identifique las siguientes palabras en la Sopa de Letras:

El espíritu emprendedor

palabras que contiene el espíritu emprendedor



Personalidad	Emprender	liderazgo
Renta	iniciativa	Experiencia
Autoempleo	actualizarse	comunicacion
networkingcoo	tradicion	flexibilidad
Empresario	riesgos	espiritu

1 Personalidad
2 Renta
3 Auto Empleo
4 Networkingcoo
5- Empresario
6- Emprender
7 Iniciativa
8 Actualizarse
7 Tradición
8- Riesgo
9- Liderazgo
10 - Experiencia
11- Comunicacion
12- Flexibilidad
13- Espiritu

Yudi

~~Fredelly~~

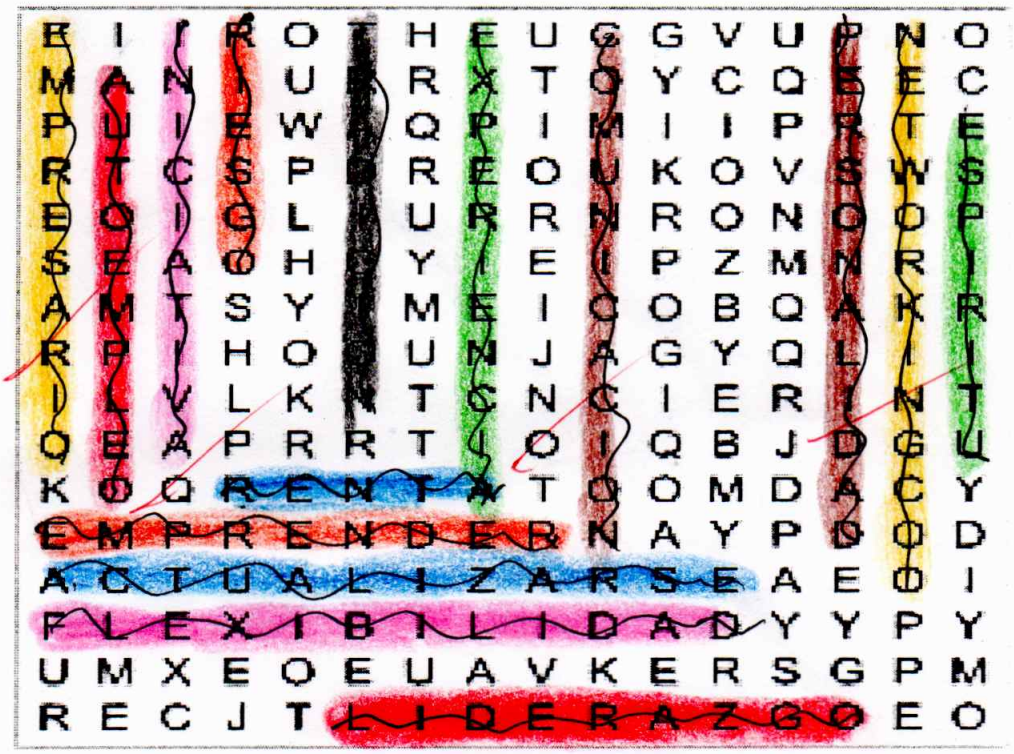
Francelly Gonzalez.

CURSO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA LA POBLACION VICTIMA DEL DESPLAZAMIENTO-CSET- BUCRAMANGA.
COND. 13120257
Instructor: Mag. JARBIN GOMEZ POSSU
TALLER No 6

Mediante la presente actividad, de acuerdo a los temas desarrollados en el presente CURSO DE EMPRENDIMIENTO identifique las siguientes palabras en la Sopa de Letras:

El espíritu emprendedor

palabras que conforme al espíritu emprendedor



personalidad
Renta
Autoempleo
networkingcoo
Empresario

Emprender
iniciativa
actualizarse
tradicion
riesgos

liderazgo
Experiencia
comunicacion
flexibilidad
espiritu

~~Nit~~
1 Personalidad
2 Renta
3 Auto empleo
4 Networkingcoo
5 - Empresario
6 - Emprender
7 Iniciativa
8 Actualizarse
9 Tradición
8 - Riesgo
9 - Liderazgo
10 - Experiencia
11 - Comunicacion
12 - Flexibilidad
13 - Espiritu

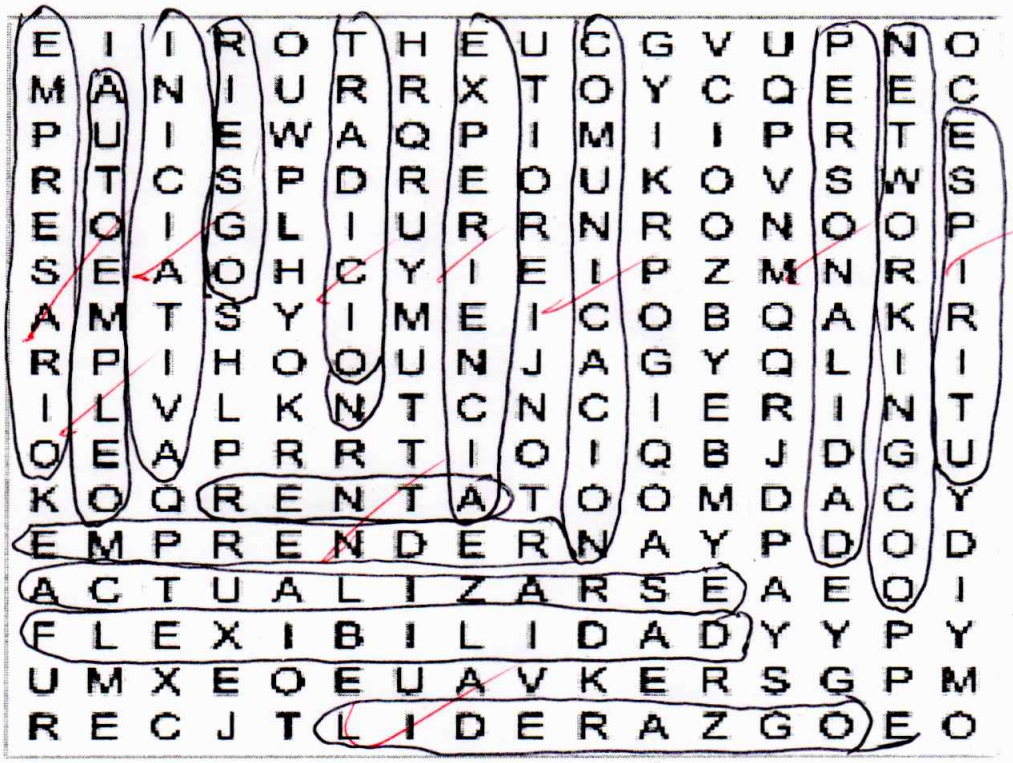
Beatriz Elena Gonzalez.

CURSO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA LA POBLACION VICTIMA DEL DESPLAZAMIENTO-CSET- BUCRAMANGA.
COND. 13120257
Instructor: Mag. JARBIN GOMEZ POSSU
TALLER No 6

Mediante la presente actividad, de acuerdo a los temas desarrollados en el presente CURSO DE EMPRENDIMIENTO identifique las siguientes palabras en la Sopa de Letras:

El espíritu emprendedor

palabras que contiene al espíritu emprendedor



~~personalidad~~
~~Renta~~
~~Autoempleo~~
① networkingcoo
Empresario

~~Emprender~~
~~iniciativa~~
actualizarse
tradicion
riesgos

liderazgo
~~Experiencia~~
comunicacion
flexibilidad
espiritu

~~Act~~
1 Personalidad ✓
2 Renta ✗
3 Auto empleo ✓
4 Networkingcoo ✗

5 - Empresario ✗
6 - Emprender ✗
7 Iniciativa ✓
8 Actualizarse ✗
7 Tradición ✗
8 - Riesgo ✗

9 - Liderazgo ✗
10 - Experiencia ✗
11 - Comunicacion ✗
12 - Flexibilidad ✗
13 Espiritu ✓

Lina Maria González Ruiz

CURSO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA LA POBLACION VICTIMA DEL DESPLAZAMIENTO-CSET- BUCRAMANGA.
COND. 13120257
Instructor: Mag. JARBIN GOMEZ POSSU
TALLER No 6

Mediante la presente actividad, de acuerdo a los temas desarrollados en el presente CURSO DE EMPRENDIMIENTO identifique las siguientes palabras en la Sopa de Letras:

El espíritu emprendedor

palabras que conciernen al espíritu emprendedor

E	I	I	R	O	T	H	E	U	C	G	V	U	P	N	O
M	A	N	I	U	R	R	X	T	O	Y	C	Q	E	E	C
P	U	I	E	W	A	Q	P	I	M	I	I	P	R	T	E
R	T	C	S	P	D	R	E	O	U	K	O	V	S	W	S
E	O	I	G	L	I	U	R	R	N	R	O	N	O	O	P
S	E	A	O	H	C	Y	I	E	I	P	Z	M	N	R	I
A	M	T	S	Y	I	M	E	I	C	O	B	Q	A	K	R
R	P	I	H	O	O	U	N	J	A	G	Y	Q	L	I	I
I	L	V	L	K	N	T	C	N	C	I	E	R	I	N	T
O	E	A	P	R	R	T	I	O	I	Q	B	J	D	G	U
K	O	Q	R	E	N	T	A	T	O	O	M	D	A	C	Y
E	M	P	R	E	N	D	E	R	N	A	Y	P	D	O	D
A	C	T	U	A	L	I	Z	A	R	S	E	A	E	O	I
F	L	E	X	I	B	I	L	I	D	A	D	Y	Y	P	Y
U	M	X	E	O	E	U	A	V	K	E	R	S	G	P	M
R	E	C	J	T	L	I	D	E	R	A	Z	G	O	E	O

~~Personalidad~~	Emprender	liderazgo
Renta	iniciativa	Experiencia
~~Autoempleo~~	actualizarse	comunicacion
① networkingcoo	tradicion	flexibilidad
Empresario	riesgos	espiritu

~~Nro~~
1 Personalidad
2 Renta.
3 Auto empleo
4 Networkingcoo

5- Empresario
6- Emprender
7 Iniciativa
8 Actualizarse
9 Tradición.
10 Riesgo

11- Liderazgo.
12- Experiencia
13- Comunicacion
14- Flexibilidad
15- Espiritu.

Esmeralda Perez

SENA-CTMEA-PUERTO BERRIO
CURSO DE RUTA DEL EMPRENDEDOR
INSTRUCTOR : Mag. JARBIN GOMEZ POSSU

CARACTERISTICAS DE UN EMPRESARIO EXITOSO

Un empresario es una persona que, con información, conocimientos, contactos y altos niveles de innovación y creatividad, reúne dinero, equipos, materias primas y personal con el fin de poner en marcha una empresa y lograr el éxito.

Sin embargo, para ser un empresario exitoso debes tratar de desarrollar ciertas capacidades que influyen en el éxito de cualquier empresa. ¡Conócelas y conviértete en tu propio jefe!

1. Capacidad de detectar oportunidades

Un empresario exitoso debe tener "olfato" para visualizar un negocio donde la mayoría de las personas sólo ven caos, contradicciones, dificultades o inclusive amenazas. Es por esto que si quieres ser un *empresario exitoso debes estar* informado permanentemente sobre las novedades y cambios en tu sector y tener la curiosidad suficiente para conocer e investigar el entorno y a tus clientes.

2. Capacidad de innovar o crear

Debes tener la capacidad de crear nuevos productos o servicios para satisfacer de manera eficiente las necesidades de tus clientes, actuales o potenciales. Para lograr esto infórmate y usa tu inteligencia en la producción y comercialización para obtener mejores resultados. Además, no debes temer a hacer las cosas diferentes.

3. Capacidad para luchar frente a los inconvenientes del entorno

Tu vida como empresario siempre estará llena de retos y vicisitudes, por lo que tanto tú como tu empresa deben ser flexibles para adecuarse rápidamente al entorno. Tu labor como empresario es anticiparte a los cambios y estar listo para adecuarte a ellos. Evita que te sorprendan sin estar preparado.

4. Capacidad de adaptación a los cambios

Los cambios son normales y saludables para un empresario exitoso, pues se trata de personas optimistas que -con entusiasmo, esfuerzo, conocimientos y muchas horas de trabajo-, se anticipan y responden siendo capaces de convertir una amenaza en una oportunidad.

5. Capacidad de dirección

Los empresarios exitosos son capaces de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de su empresa, pero sobre todo capaces de liderar el proceso dinámico de visión, creación y cambio. Y es que se trata de personas capaces de conducir un equipo, pero también de inspirar a los colaboradores a alcanzar las metas. Por eso, debes desarrollar habilidades de liderazgo.

6. Capacidad para tomar riesgos calculados

Un empresario exitoso se preocupa constantemente de reunir información que le permita tomar decisiones con el mayor grado de certidumbre posible. No arriesga su capital ni lo que tiene en ningún negocio que no haya analizado previamente. Sin embargo, tampoco se queda en la inacción sin tomar riesgos, sino que logra un equilibrio entre ambas opciones.

SENA-CTMEA-PUERTO BERRIO
CURSO DE RUTA DEL EMPRENDEDOR
INSTRUCTOR : Mag. JARBIN GOMEZ POSSU

7. Capacidad para tomar decisiones

Lo que diferencia a un empresario exitoso de un administrador o gerente, es que el empresario disfruta de la construcción de una nueva empresa más que de observar, analizar y describir una empresa existente. Por ello, estará obligado a tomar decisiones que le permitan constituir un equipo empresarial fundador, capaz de identificar, acumular, controlar y garantizar los recursos necesarios para el inicio y continuidad de la nueva empresa.

CARACATERISICAS DEL EMPRENDEDOR	COMO LA APLICO
Capacidad de detectar oportunidades. buscando oPortunidades Para Progresar	Observando viendo la nesecidad de las Personas.
Capacidad de innovar o crear. Estas Renobando nuestros Productos	Creando nuevos y renbados?
Capacidad para luchar frente a los inconvenientes del entorno. anticipamos a los cambios	Desarrollando ideos Para inobar
Capacidad de adaptación a los cambios Los cambios son saludables	Con entusiasmo, esfuerzo y largas horas de trabajo
Capacidad de dirección	Controlando y dirigir las actividades de la empresa
Capacidad para tomar riesgos calculados	Reuniendo información que le Permita tomar desiciones
Capacidad para tomar decisiones	buscar los recursos necesarios Para el inicio y continuidad de la nueva empresa

Aleyda Gonzalez

SENA-CTMEA-PUERTO BERRIO
CURSO DE RUTA DEL EMPRENDEDOR
INSTRUCTOR : Mag. JARBIN GOMEZ POSSU

6 x C

7. Capacidad para tomar decisiones

Lo que diferencia a un empresario exitoso de un administrador o gerente, es que el empresario disfruta de la construcción de una nueva empresa más que de observar, analizar y describir una empresa existente. Por ello, estará obligado a tomar decisiones que le permitan constituir un equipo empresarial fundador, capaz de identificar, acumular, controlar y garantizar los recursos necesarios para el inicio y continuidad de la nueva empresa.

CARACATERISICAS DEL EMPRENDEDOR	COMO LA APLICO
Capacidad de detectar oportunidades.	Observar Que hace Falta en la Empresa Buen Manejo con mis Empleados
Capacidad de innovar o crear.	Mirar Siempre : Adelante Pensar Siempre en un Futuro Mejor tu y tus Empleados
Capacidad para luchar frente a los inconvenientes del entorno.	Desarrollar las Ideas y tener Presente Mejorar más Cada Dia el Producto
Capacidad de adaptación a los cambios	Adaptarnos a los Nuevos cambios de la generacion y no sentirse Uno menos
Capacidad de dirección	Poder Trabajar en Equipo con Dueños y Asociados
Capacidad para tomar riesgos calculados	Pensar y Preparar y Prevenir para los tiempos mas Difisil
Capacidad para tomar decisiones	Un Empresario Ejecutivo capasitado Para Fundar Nuevos Equipos Empresariales

SENA-CTMEA-PUERTO BERRIO
CURSO DE RUTA DEL EMPRENDEDOR
INSTRUCTOR : Mag. JARBIN GOMEZ POSSU

7. Capacidad para tomar decisiones

Lo que diferencia a un empresario exitoso de un administrador o gerente, es que el empresario disfruta de la construcción de una nueva empresa más que de observar, analizar y describir una empresa existente. Por ello, estará obligado a tomar decisiones que le permitan constituir un equipo empresarial fundador, capaz de identificar, acumular, controlar y garantizar los recursos necesarios para el inicio y continuidad de la nueva empresa.

CARACATERISICAS DEL EMPRENDEDOR	COMO LA APLICO
Capacidad de detectar oportunidades. ver las nesecidade y inovar	capacitandome y Atualisandome dia a dia
Capacidad de innovar o crear. Renovar nuevos Produtos	capacitandome y Atualisandome dia a dia
Capacidad para luchar frente a los inconvenientes del entorno. Atualisando	ser flecibles
Capacidad de adaptación a los cambios todos Los combion son bueno	con esfuerso todo se logra
Capacidad de dirección vision y capacidade de dirijis	
Capacidad para tomar riesgos calculados Analisar para tomar riesgos que nos veneficien	con ideas claras
Capacidad para tomar decisiones Abriendo sucursoles y capacitando nos con los empleados	

Beatriz Elena Gonzalez.

SENA-CTMEA-PUERTO BERRIO
CURSO DE RUTA DEL EMPRENDEDOR
INSTRUCTOR : Mag. JARBIN GOMEZ POSSU

7. Capacidad para tomar decisiones

Lo que diferencia a un empresario exitoso de un administrador o gerente, es que el empresario disfruta de la construcción de una nueva empresa más que de observar, analizar y describir una empresa existente. Por ello, estará obligado a tomar decisiones que le permitan constituir un equipo empresarial fundador, capaz de identificar, acumular, controlar y garantizar los recursos necesarios para el inicio y continuidad de la nueva empresa.

CARACATERISICAS DEL EMPRENDEDOR	COMO LA APLICO
Capacidad de detectar oportunidades.	Debo socor variedad de de enpaques de un producto para mayor seguridu de igiene. y comercializacion
Capacidad de innovar o crear.	Hay que buscar nuevos variedades de con inovacion o llamativo.
Capacidad para luchar frente a los inconvenientes del entorno.	innovar. acticipar nos a los cambio y los nuevos nesesidades delos personas.
Capacidad de adaptación a los cambios	Adaptarnos a los nuevos cambios de la gereracion
Capacidad de dirección	Hay que dirigir y tener vision al esito
Capacidad para tomar riesgos calculados	Hay que tomar los riesgos haccitado para crecer la empresa para tener esito de creser.
Capacidad para tomar decisiones	Con una empresa podemo destinar recursos para tener otra empresa

Nombre del GRUPO Emprendedor	Guayabito
Nombre del Gestor	JARBIN GOMEZ POSSU
Fecha	Lina María Gonzalez Ruiz

MATRIZ DOFA PARA IDENTIFICAR LAS DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS COMO GRUPO EMPRENDEDOR.

DEBILIDADES

- Rabiosa
- Miedosa
- Negativa
- insegura

OPORTUNIDADES

- Comercio asegurado
- Qué tenemos la oportunidad de poder vender nuestro producto organico
- Qué tenemos nuestro grupo de formacion con el sena de capacitacion
- Tambien transporte para sacar el producto
- Tierras aptas para cultivar nuestro producto

FORTALEZAS

- Responsable
- Colaboradora
- Trabajadora
- Luchadora cada dia por el bienestar de la familia
- humilde

AMENAZAS

- Falta de recursos
- problemas climaticos
- Riesgos de la naturaleza
- Riesgos de la salud
- Riesgos de las fuerzas armadas

POR EL MAG. JARBIN GOMEZ POSSU

Nombre del GRUPO Emprendedor	Guayabito
Nombre del Gestor	JARBIN GOMEZ POSSU
Fecha	viernes 8 de noviembre 2024

Esmeralda Perez

MATRIZ DOFA PARA IDENTIFICAR LAS DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS COMO GRUPO EMPRENDEDOR.

DEBILIDADES

* Inseguridad
*
*

OPORTUNIDADES

* Estudiar como proyecto de vida.
* Trabajar para mejorar y Desarrarme como Profesional
* Emprender Mejorar mis logros y cumplir mis metas.

FORTALEZAS

* buena actitud Frente a la vida
* Esperanza y Fe
* Trabajadora
* Compar~~tida~~
* Estudiosa
* Positivismo

AMENAZAS

* Malas Palabras como no lo logras alcanzar
* Criticas destructivas
* Problemas Económicos.
* Robos.
* mala administración de Recursos

POR EL MAG. JARBIN GOMEZ POSSU

Grupo Guayabito
Aleyda González J.

MATRIZ DOFA PARA IDENTIFICAR TUS DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS COMO EMPRENDEDOR

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
Estres Inseguridad Preocupación Impaciente temor.	Comercio Asegurado Suelo Fertil orgánico Formación con el Sena transporte en buen Estado Cercania al casco Urbano
FORTALEZAS	**AMENAZAS**
Entusiasta Responsabilidad Sinseridad transporencia Umildad	Competencia Falta de Recursos Dificultad de transporte Problemas de el clima Orden Publico delicado

POR EL MAG. JARBIN GOMEZ POSSU

Beatriz Elena Gonzales

Grupo Guayabito

Exc

MATRIZ DOFA PARA IDENTIFICAR TUS DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS COMO EMPRENDEDOR

DEBILIDADES	**OPORTUNIDADES**
Revelde, Insegura miedosa negativa	*Tenemos Comercio asegurado para vender el procductos de cafe *Tenemos trosporte *Tenemos suelos fatiles. Y orgonico. *Tenemos formacion por el sena
FORTALEZAS	**AMENAZAS**
lider, Responsable, hable? trabajadora, honesta,	falta de Recursos. Prablema Climaticos. Riesgo de la Naturaleca riesgos de salud prosencia grupos armados.

POR EL MAG. JARBIN GOMEZ POSSU

Grupo Guayabito
Yudi A Martinez

MATRIZ DOFA PARA IDENTIFICAR TUS DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS COMO EMPRENDEDOR

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
negativismo Margenio Miedo Inseguridad Pera capas de todo	Comercio Asegurado Capacitociones emprender el campo Las vias de Acceso
FORTALEZAS	**AMENAZAS**
Capacidad decisiones *Responsabilidad *Cumplimento *Amabilidad honesta *Compromiso	*falta de Recursos *cambio climático *Materia Prima

POR EL MAG. JARBIN GOMEZ POSSU

Francelly Gonzalez.

Nombre del GRUPO Emprendedor	Guayabito
Nombre del Gestor	JARBIN GOMEZ POSSU
Fecha	

Excl

MATRIZ DOFA PARA IDENTIFICAR LAS DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS COMO GRUPO EMPRENDEDOR.

DEBILIDADES

- temor
- inseguridad
- negativa
- mal humor

OPORTUNIDADES

- Comercio asegurado
- El cafe organico o de origen
- mejorar y transformar los productos
- La formacion con el SENA
- De trabajar nuestra tierra
- Trasporte de los productos del campo al municipio
- Via en estado transitable.

FORTALEZAS

- Responsable
- auto independiente
- emprendedora
- Comprometida
- compartida.
- luchadora por mi hogar y Familia.

AMENAZAS

- Competencia
- plagear ?
- Riesgos naturales.
- Presencia de grupos armados

POR EL MAG. JARBIN GOMEZ POSSU

Olga Lucía González Castrillón

CURSO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA LA POBLACION VICTIMA DEL DESPLAZAMIENTO-CSET- BUCRAMANGA.
COND. 13120257
Instructor: Mag. JARBIN GOMEZ POSSU
TALLER No 6

Mediante la presente actividad, de acuerdo a los temas desarrollados en el presente CURSO DE EMPRENDIMIENTO identifique las siguientes palabras en la Sopa de Letras:

El espíritu emprendedor

palabras que conciernen al espíritu emprendedor

E	I	I	R	O	T	H	E	U	C	G	V	U	P	N	O
M	A	N	I	U	R	R	X	T	O	Y	C	Q	E	E	C
P	U	I	E	W	A	Q	P	I	M	I	I	P	R	T	E
R	T	C	S	P	D	R	E	O	U	K	O	V	S	W	S
E	O	I	G	L	I	U	R	R	N	R	O	N	O	O	P
S	E	A	O	H	C	Y	I	E	I	P	Z	M	N	R	I
A	M	T	S	Y	I	M	E	I	C	O	B	Q	A	K	R
R	P	I	H	O	O	U	N	J	A	G	Y	Q	L	I	I
I	L	V	L	K	N	T	C	N	C	I	E	R	I	N	T
O	E	A	P	R	R	T	I	O	I	Q	B	J	D	G	U
K	O	Q	R	E	N	T	A	T	O	O	M	D	A	C	Y
E	M	P	R	E	N	D	E	R	N	A	Y	P	D	O	D
A	C	T	U	A	L	I	Z	A	R	S	E	A	E	O	I
F	L	E	X	I	B	I	L	I	D	A	D	Y	Y	P	Y
U	M	X	E	O	E	U	A	V	K	E	R	S	G	P	M
R	E	C	J	T	L	I	D	E	R	A	Z	G	O	E	O

personalidad
renta
Autoempleo
① networkingcoo
Empresario

Emprender
iniciativa
actualizarse
tradicion
riesgos

liderazgo
Experiencia
comunicacion
flexibilidad
espíritu

No
1 Personalidad
2 Renta
3 Auto empleo
4 Networkingcoo

5-Empresario
6-Emprender
7 Iniciativa
8-Actualizarse
9-Tradición
8-Riesgo

9-Liderazgo
10-Experiencia
11-Comunicacion
12-Flexibilidad
13-Espíritu

SENA
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

CURSO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA POBLACIÒN VICTIMA
CTMAE. PUERTO BERRIO -ANTIOQUIA.
INSTRUCTOR: Mag. JARBIN GÓMEZ POSSÙ

conceptos Identificación de ideas y oportunidades de negocio.

CONCEPTO:	
Ideas de Negocio	Transformación de café Producto o servicio q/ sostisfaceda un mercado
Cliente	Para todo producto hay un cliente pero todo depende si esta bien precentado y desa creatividad
Objetivos	Los objetivos nos permiten medir y mantenerse alerta a medida que avanza hacia mi meta que deseo lograr.
Producto	Café y Derivados a base de café y chocolate artesanal Articulo o servicio de mi idea de negocio
Servicio	el servicio es el más importante en un negocio el cariño, amabilidad buena atencion
Negocio	Todo Emprendimiento es un negocio si hací lo miramos pero hay que estar muy pilosos
Emprendimiento	en transformación de café y productos derivados de café Desarrollo de la idea de negocio
Proyecto de vida	mi proyecto de vida es el café me apaciona y es el que hace 22 años lo vengo trabajando y me ha servido para el sustento demi familia
Necesidad	hay necesidad de tecnologia, el sena no se habia echo precente en las veredas, falta de conocimiento Falta de apoyo para satisfacer una necesidad
Satisfacción	me satisface saber que la vida me precenta oportunidades desde mi casa por medio de la tecnologia de vender mis productos Lograr desarrollar la idea de negocio
Oportunidad de negocio	hay muchas oportunidades de negocio vender en cafeterias, en los supermercados y hasta llegar a exportar
Valor agregado	Es no quedarme vendiendo un producto, Ejemplo yo vendo café pergamino en la cooperativa, yo debo hacer otros productos a base de café, transformar el café etc.

SENA-CTMEA-PUERTO BERRIO
CURSO DE RUTA DEL EMPRENDEDOR
INSTRUCTOR : Mag. JARBIN GOMEZ POSSU

7. Capacidad para tomar decisiones

Lo que diferencia a un empresario exitoso de un administrador o gerente, es que el empresario disfruta de la construcción de una nueva empresa más que de observar, analizar y describir una empresa existente. Por ello, estará obligado a tomar decisiones que le permitan constituir un equipo empresarial fundador, capaz de identificar, acumular, controlar y garantizar los recursos necesarios para el inicio y continuidad de la nueva empresa.

CARACATERISICAS DEL EMPRENDEDOR	COMO LA APLICO
Capacidad de detectar oportunidades.	Idea, si hay una idea de está surge proyectos y oportunidades
Capacidad de innovar o crear.	El emprendedor debe de prepararse cada día, para sacar un producto nuevo algo innovador hay que crear nuevos productos que llamen la atención
Capacidad para luchar frente a los inconvenientes del entorno.	hay que entender que los inconvenientes en cuál quier momento se precentan pero hay que buscar medios y maneras para cumplir
Capacidad de adaptación a los cambios	Confianza, hay que confiar estar habiertos al cambio siempre
Capacidad de dirección	habilidades que son las que nos dirección y teniendo buena comunicación con los demas estas son capacidades para un gerente en un negocio
Capacidad para tomar riesgos calculados	Hay que tomar decisiones arriesgarnos hacer un negocio oh a un prestamo con alguna Entidad para poner en marcha nuestro Emprendimiento
Capacidad para tomar decisiones	Esta es una de las habilidades que hay que pensar para tomar una decisión, pero que hay que tomarla por que no podemos quedarnos en lo mismo

Nombre del GRUPO Emprendedor	
Nombre del Gestor	JARBIN GOMEZ POSSU
Fecha	

MATRIZ DOFA PARA IDENTIFICAR LAS DEBILIDADES, OPORTUNIDADES, FORTALEZAS Y AMENAZAS COMO GRUPO EMPRENDEDOR.

DEBILIDADES

falta de experiencia
Hablar en publico
Incapas de de aceptar los criticas
incapacidad para dirigir
este conjunto de factores internos
hace que una organizacion de
Inferioridad se habla enposicion
de inferioridad o desventaja ante
sus competidores mas cercanos.

OPORTUNIDADES

factores externos en los que me puedo apoyar
guiar para conseguir mis objetivos.
Eremi si cuento con el apollo de mi familia
y amistades si tengo con que hacerle frente
a un estudio en universidad o con el
Sena, en este caso con el profe Jaibi
o la profe Elizabeth estos es una portunidad
para mi grande por que mejorare la dula
etiqueta y hacer mi propio proyecto de vida

FORTALEZAS

La amabilidad, empatia
la generocidad, amabilidad
la resiliencia y la capacidad
de motivar e inspirar a otros.
cuando en nuestro proyecto de
vida se cultiva oh se practica
todas estas fortalezas interpersonales
puede mejorar nuestra calidad de vida

AMENAZAS

En todo proyecto hay amenazas y por
eso todo emprendedor cuando el impacto
de un proyecto es positivo hablamos de
oportunidades y si el impacto es negativo
se habla de amenazas de esta incertidumbre
proviene riesgos

POR EL MAG. JARBIN GOMEZ POSSU

Beatriz Elena Gonzalez.

SENA
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

16

CURSO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA POBLACIÒN VICTIMA
CTMAE. PUERTO BERRIO -ANTIOQUIA.
INSTRUCTOR: Mag. JARBIN GÓMEZ POSSÙ

conceptos Identificación de ideas y oportunidades de negocio.

CONCEPTO:	
Ideas de Negocio	Tener conocimiento de algo y ~~socarlo~~. Desarrollarlo.
Cliente	A quien yo le Vendo mis productos
Objetivos	Obtener ingresos económicos
Producto	Derivados del café.
Servicio	Sastifacer un clinte y rentabilidad para mi familia.
Negocio	Que lo tengo para los demas y que es negosible con buenos Presio
Emprendimiento	un Proyecto para el futuro
Proyecto de vida	pensar en el futuro. tener un buen negocio
Necesidad	De un comercio y de la gente y la nueva generación
Satisfacción	Sacar excelente producto
Oportunidad de negocio	Con mi empresa puedo formar otra empresa
Valor agregado	Buen servicio y garantia, buen aporte

Hleydo González

16

SENA
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

CURSO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA POBLACIÒN VICTIMA
CTMAE. PUERTO BERRIO -ANTIOQUIA.
INSTRUCTOR: Mag. JARBIN GÓMEZ POSSÙ

conceptos Identificación de ideas y oportunidades de negocio.

CONCEPTO:
Ideas de Negocio: Materia Prima y Establecimiento
Cliente: a quien yo le Vendo el Producto y/o servicio
Objetivos: Mejorar cada dia
Producto: Derivados de el Café
Servicio: Rentabilidad Economica
Negocio: Proyecto de negocio que me Vaya bien en mis intereses
Emprendimiento: M. Proyecto que yo hago
Proyecto de vida: Pensar hacia el Futuro
Necesidad: Falta de Presupuesto
Satisfacción: Que me Fue bien
Oportunidad de negocio: Me Entendi con mis compañeros
Valor agregado: Garantia de la Persona Buén Servicio

Yuli Martinez

Yuli

16

SENA
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

CURSO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA POBLACIÒN VICTIMA
CTMAE. PUERTO BERRIO -ANTIOQUIA.
INSTRUCTOR: Mag. JARBIN GÓMEZ POSSÙ

conceptos Identificación de ideas y oportunidades de negocio.

CONCEPTO:	
Ideas de Negocio	tene muy claro Lo que quiero y ejecutor
Cliente	el La Persona que compra el producto de mi empresa
Objetivos	que Mi empresa llegue A Muchos clientes
Producto	en buen estodo y de calidad
Servicio	Generar empleos
Negocio	es cuando Realizo mi Proyecto
Emprendimiento	Es tener una idea de negocio que genera ingreso A futuro
Proyecto de vida	tener una empresa solida
Necesidad	de Recursos
Satisfacción	todo LOS Proyecto en marcha
Oportunidad de negocio	Genera un Poyecto Rentable
Valor agregado	transformacion de Productos

Esmeralda Perez

SENA
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

CURSO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA POBLACIÒN VICTIMA
CTMAE. PUERTO BERRIO -ANTIOQUIA.
INSTRUCTOR: Mag. JARBIN GÓMEZ POSSÙ

conceptos Identificación de ideas y oportunidades de negocio.

CONCEPTO:
Ideas de Negocio Es una iniciativa para iniciar un negocio
Cliente Un cliente es la persona que le compra a la que le vende
Objetivos El objetivo de un negocio es tener una fuente de ingreso
Producto El Producto son las cosas que vendemos
Servicio El servicio es el que nosotros damos al hacer amables y los domicilios
Negocio Es cuando uno tiene un local y tiene variedad de Productos
Emprendimiento Es montar una empresa o negocio que nos ayude con el sustento de nosotros mismos
Proyecto de vida Es planear lo que queremos en la vida
Necesidad Es tener la necesidad de comprar un objeto y no tener la forma económica.
Satisfacción Es quedar Feliz o que el producto comple con los requisitos
Oportunidad de negocio Es cuando se le abre una Puerta y te ayuda con tu negocio
Valor agregado Es la garantia y le agrega el servicio

Franelly Gonzalez

SENA
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

CURSO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA POBLACIÒN VICTIMA
CTMAE. PUERTO BERRIO -ANTIOQUIA.
INSTRUCTOR: Mag. JARBIN GÓMEZ POSSÙ

conceptos Identificación de ideas y oportunidades de negocio.

CONCEPTO:	
Ideas de Negocio	Transformación del café y sus derivados.
Cliente	Cumplir con las exigencias y requisitos que el cliente me exige.
Objetivos	lograr que mi producto tenga visión para otras personas.
Producto	Café, postre, yogurt / lo que corresponde al desarrollo de mi idea de negocio.
Servicio	Servir con mi conocimiento a los demás.
Negocio	que sea rentable, me de los gastos para el producto y para los que lo trabajamos
Emprendimiento	emprender nuevas oportunidades de aprendizaje
Proyecto de vida	Salir adelante con mi familia, tener mejores oportunidades de estudio
Necesidad	de cubrir los gastos, de vender los productos hacer conocer los productos
Satisfacción	de lo que hago y satisfacer las necesidades de los demás con mis productos
Oportunidad de negocio	de estender el negocio
Valor agregado	Ser amable, y ofrecer con buen gusto los productos

Lina María González Ruiz

16

SENA
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

CURSO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA POBLACIÒN VICTIMA
CTMAE. PUERTO BERRIO -ANTIOQUIA.
INSTRUCTOR: Mag. JARBIN GÓMEZ POSSÙ

conceptos Identificación de ideas y oportunidades de negocio.

CONCEPTO:
Ideas de Negocio Es todo lo que nos da la dinámica para lograr vender con más innovación.
Cliente Son las personas quenos compran los productos.
Objetivos obtener unos ingresos
Producto : Desarrollo de mi idea de negocio. Derivados del café
Servicio : Actividad por medio ~~del cual ofrecemos y brindamos~~ algo sastifacion del cliente y que se sienta bien y uno como empresario
Negocio oportunidad de convertir un problema o sitiación por resolver en un negocio o generación de ingreso.
Emprendimiento : Es tener nuestra propia empreder y asi adquirir más conocimiento en algún proyecto
Proyecto de vida Es querer tener una rentabilidad más sostenible para mi y mi familia
Necesidad ES obtener unos ingresos más para nuestro sustento y nuestras familias
Satisfacción Vender un producto de excelente → Honrar una necesidad solucionar un problema
Oportunidad de negocio : convertir un problema en un negocio
Valor agregado Brindarle amabilidad y prensentacion cuando vendo o compro un producto.

Vereda: Guayabito

MODELO CANVAS PARA PLANES DE NEGOCIOS
NOMBRE DEL EMPRENDEDOR APRENDIZ Olga Lucía González Castrillón
NOMBRE DEL INSTRUCTOR. Mag. JARBIN GOMEZ POSSU
ESTE ES UN INSTRUMENTO DE PLANIFICACION DEL PROYECTO PRODUCTIVO Y EL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA REALIZACION DE LA IDEA DE NEGOCIOS

SOCIOS CLAVE (3)

Alcaldia Municipal
Gobernación
Ministerio Agricult
→ SENA - FONDO EM
→ COMFAMA
→ UDEA
→ comercio
→ TRANSPORTE
→ BANCOS
→ Asociaciones
→ familias

ACTIVIDADES CLAVE (1)

Cosechar el café recogerlo un buen lavado seleccionarlo tostion, en el equipo de gramero empacarlo pesarl

RECURSOS CLAVE (5)

Humano
recursos financia
Maquinaria y equi
capacitación o formación insumos y tecnología infraestructura

OFERTA DE VALOR (2)

Producir mi propia marca de café organico de origen montañosa. Café con varios deliminamientos
Café Guayabit

RELACIÓN CON EL CLIENTE (4)

amavilidad
Respeto Honesto
responsavilidad
cordialidad y familia
con cariño empatia

CANALES (6)

Redes sociales
Degustaciones
Mercado campecino
ferias empresaria
Eventos patronales
Fiestas dela famili
Voz a voz

SEGMENTOS DE CLIENTE (2)

Las cafeterias
las familias
las tiendas
los restaurantes
supermercado
dela Ciudad de
Amalfi y toda
la región del
Nordeste Ant.

GASTOS (6)

- Nomina fornales
- Servicios
- Impuestos
transportes
pagar Maquilas
Empaques

- Luz
- Envios
- tiempo

INGRESOS (7)

Ventas
transferiencias Bancarias
en efectivo
Nequi
Ahorro ala mano
servicio adomicilio

V. Guayabito

MODELO CANVAS PARA PLANES DE NEGOCIOS
NOMBRE DEL EMPRENDEDOR APRENDIZ Esmeralda Perez Martinez
NOMBRE DEL INSTRUCTOR. Mag. JARBIN GOMEZ POSSU
ESTE ES UN INSTRUMENTO DE PLANIFICACION DEL PROYECTO PRODUCTIVO Y EL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA REALIZACION DE LA IDEA DE NEGOCIOS

EXC

SOCIOS CLAVE (3)

- Familia
- La alcaldia
- Comfama
- Empresa de transporte
- bancos
- Asociasiones

ACTIVIDADES CLAVE (7)

Comprar los telas
diseñar corta y coser
Exibir Promacionar
Faturar y sevar caja

RECURSOS CLAVE (5)

infraestrutura
Financieros
Recursos humanos
insumos
Tegnologias
Equipos y maquinaria
Capasitación

OFERTA DE VALOR (7)

Ideo de negosio
Generar mi Propia marca,
Confesionar ropa
Para adolesentes unisex.
Debuena calidad y a lla moda
Fibras Inteligentes

RELACIÓN CON EL CLIENTE (4)

Responsabilidad
Ser amable
respetoso
Ofrecer los Rodo que el cliente desea
Empatia

CANALES (6)

Voz a voz
Redes sociales
Degustaciones
Ferias empresariales
Eventos Personales

SEGMENTOS DE CLIENTE (2)

-Todo los Jobenes
-Personas de Tallas grandes
-Los familias
-Municipio de amalfi y todo el nordeste.
- Contratos

GASTOS

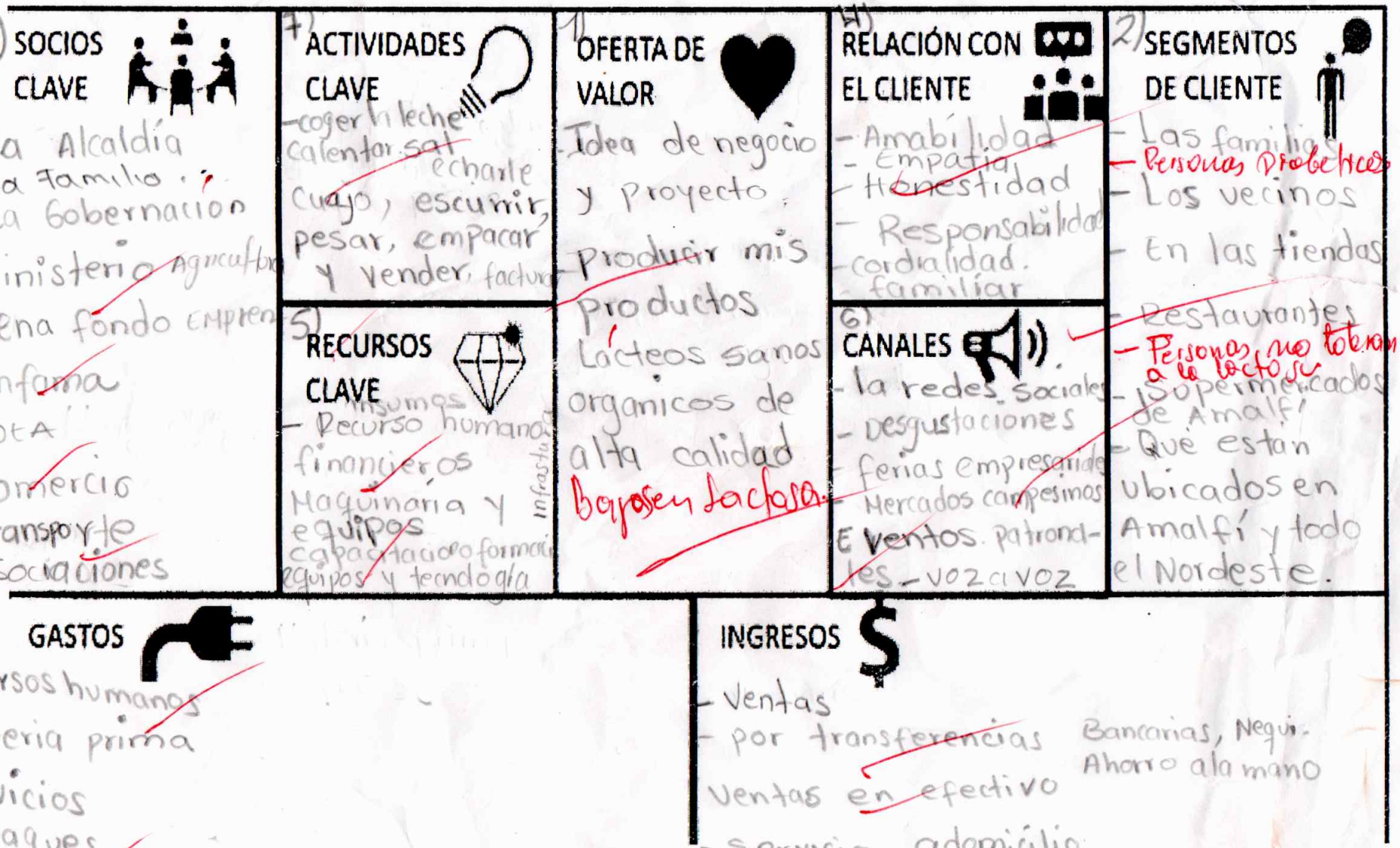
Materia Prima
Recursos humanos
Maquinaria
Arriendo
Servicios
impuestos
Transporte
Compra del seguro
Preoperativo

INGRESOS $

Ventas
Tranferencia
Ventas en efetivo
Ahorro a la mano
nekí
Servicio adomicilio

Vereda Guayabito

MODELO CANVAS PARA PLANES DE NEGOCIOS
NOMBRE DEL EMPRENDEDOR APRENDIZ Lina María González
NOMBRE DEL INSTRUCTOR. Mag. JARBIN GOMEZ POSSU
ESTE ES UN INSTRUMENTO DE PLANIFICACION DEL PROYECTO PRODUCTIVO Y EL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA REALIZACION DE LA IDEA DE NEGOCIOS.



MODELO CANVAS PARA PLANES DE NEGOCIOS

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR APRENDIZ Aleyda Gonzalez

NOMBRE DEL INSTRUCTOR. Mag. JARBIN GOMEZ POSSU

ESTE ES UN INSTRUMENTO DE PLANIFICACION DEL PROYECTO PRODUCTIVO Y EL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA REALIZACION DE LA IDEA DE NEGOCIOS

Exc

3 SOCIOS CLAVE

- Aliados.
- La Alcaldia
- Gobernación
- Ministerio de Agricultura Sena
- confama Fondo Emprender
- UDEA
- Comersio
- transporte
- Bancos
- Asosiaciones La Familia

7 ACTIVIDADES CLAVE

Cortedecoña
Molienda Jugo de coña
Yevarlo a la Paila
cosinarla Darle Punto
Yeborla a los moldes
Empotar y bender

5 RECURSOS CLAVE

Recurso humano
Financiero
14. Y Equipo
Formación
Insumos
TIC – Infrostruturs

1 OFERTA DE VALOR

idea de Negocio y Proyecto
Producción de Panela organica de Alta Calidad en Azucates

4 RELACIÓN CON EL CLIENTE

Amable
Onrestidad
Responsabilidad
Cordialidad
Formalidad
amabilidad
Empatia

6 CANALES

Redes Sociales
disgustaciones
Mercados Campesinos
Ferios Empresariales
Eventos Patronales
Voz a Voz

2 SEGMENTOS DE CLIENTE

Familia y Vesinos
las tiendas,
Supermercados
la Region del Nordestete Antioqueño
-clients diagnostico de Diabetes

8 GASTOS

Egresos o costos
Materia Prima
Recursos Humanos
Serbicios agua Luz Internet
Jornales Nomina
transportes Empaques

9 INGRESOS $

Ventas en Efectivo
transferencias bancarios Nequi
ahorro a la mano
serbicio a Domicilio

Guayabito

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 14 DEL MES DE Noviembre DEL AÑO 2024

OBJETIVO (S) Implementar Convocatoria de Emprendimiento en procesamiento de Productos Derivados del Caf.

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Esmeralda Perez	1078346753						316 774 3912	Si	Esmeralda Perez
	Aleyda Gonzalez	21.448.539						3104091588	Si	Aleyda Gonzalez
	Lina Gonzalez	32092302						3166078206	Si	Lina Gonzalez
	Olga Lucia G.	32091627						3137316542	Si	Olga Lucia G

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

SENA

Proceso Gestión de Emprendimiento Empresarismo	Versión: 2
Formato Lista de Asistencia para Programas de Formación Sena Emprende Rural	Código: GEE-F-009

CIUDAD Y LUGAR EXACTO DE FORMACIÓN: Amagá Ft CTMAE

CENTRO DE FORMACIÓN: Complejo Tecnológico Minero Agroindustrial

COMPETENCIA: Portafolios las conocimientos de Nuevos Mercados estrategicos

RESULTADO DE APRENDIZAJE: Prepuestos nuevos productos estrategicos en los Mercados FICHA: 3006326.

AMBIENTE: Rural

PROGRAMA DE FORMACIÓN: Emprendedor en Procesos del Producto Animal del Cafe.

HORARIO:

N°	NOMBRE	APELLIDOS	CC/TI	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO/CELULAR	FECHA DE ATENCION Y MEDIO UTILIZADO									
						FECHA 30 Oct	VIRTUAL Y/O DIGITAL	A TRAVES DE EMISORA	CONFERENCIA TELEFÓNICA	PRESENCIAL	FECHA NOV	VIRTUAL Y/O DIGITAL	A TRAVES DE EMISORA	CONFERENCIA TELEFÓNICA	PRESENCIAL
1	Esmeralda Perez	Martinez	1078346753		316 7743912	X				X	X				X
2	Dina Gonzalez	Ruiz	32392302		3166071206	X				X	X				X
3	Angelica Gonzalez	Castaño	32091627		3137316542	X				X	X				X
4	Aleyda Gonzalez	Zamudio	21448538		3104687589	X				X	X				X
5										X	X				X
6															
7															
8															
9															
10															
11															
12															
13															
14															
15															
16															
17															
18															
19															
20															
21															
22															
23															
24															
25															
26															
27															
28															
29															
30															

Nombre el instructor

**"Ley 1581 de 2012"La presente información es confidencial, y todos los derechos a la misma que han sido o serán divulgados al receptor, permanecerán como propiedad del Divulgador. El Receptor no obtendrá derecho alguno, de ningún tipo, sobre la información, ni tampoco ningún derecho de utilizarla, excepto para el objeto del presente acuerdo. La divulgación de la información confidencial no implica el licenciamiento de derecho de patentes o derecho de autor o ningún otro derecho por parte del Divulgador, que no estén establecidos previamente en un acuerdo contractual"