PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **Integracion De Contenidos Digitales.**
- Código del Programa de Formación: 524704
- Nombre del Proyecto Formativo: **Desarrollo De Contenidos Digitales Para Fortalecer Las Herramientas De Comunicación De La I.E**
- Fase del Proyecto: **Evaluación**
- Actividad de Proyecto Formativo: **Construir el informe final de los recursos gráficos y audiovisuales**
- Competencia:
    - Animar el contenido de acuerdo con técnicas y proyecto audiovisual
    - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- Resultados de Aprendizaje:
    - Verificar la estrategia digital de acuerdo con el guion.
    - Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social.
- Duración de la Guía de Aprendizaje:

2. PRESENTACIÓN

En esta última fase del proyecto, los aprendices tienen la oportunidad de evaluar su propio trabajo y el de sus compañeros a través de un proceso de auto y coevaluación, que les permitirá reflexionar sobre los logros alcanzados y las áreas de mejora. La Feria Empresarial Escolar será el espacio en el que realizarán transferencia de sus proyectos de manera atractiva y funcional. Esta fase no solo es crucial para consolidar las habilidades adquiridas en la creación de contenido digital, sino también

para fomentar una evaluación crítica y colaborativa del trabajo realizado. Además, la muestra empresarial permitirá que los estudiantes demuestren su capacidad para comunicar de manera efectiva sus propuestas, integrando creatividad y estrategia para generar una presentación que responda a las exigencias reales del entorno productivo y social.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Una presentación empresarial es la forma en la que das a conocer lo que tienes para ofrecer a un público determinado, en ella, se definen los diferentes productos o la presentación de un servicio que, en conjunto, o de forma separada, ayudarán a resolver las problemáticas de tu nicho de clientes.

En grupos, los aprendices discutirán qué técnicas y estrategias consideran cruciales en una presentación empresarial para que esta sea efectiva.

- ¿Qué elementos hacen que una presentación empresarial realmente logre captar la atención de su público?
- ¿Qué características consideran más importantes para transmitir valor?

Finalmente Deberán relacionar esto con los proyectos en los que están trabajando, pensando en cómo sus recursos gráficos y audiovisuales aportan soluciones concretas a la institución educativa y/o a clientes externos.

Ambiente requerido: **Ambiente IE**
Estrategias o técnicas didácticas activas: **Aprendizaje activo**
Materiales de formación
Material de apoyo: https://www.youtube.com/watch?v=ESkUYMwngBo
Duración de la actividad: 2 horas

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje: Identificar los elementos esenciales de una presentación empresarial

La instructora compartirá casos reales o simulados de presentación empresarial sólida y bien estructurada, con base en los ejemplos estudiados, los aprendices deberán identificar los componentes esenciales de una presentación empresarial exitosa.

Esto incluye:

- Introducción: Quiénes son y qué ofrecen.
- Identificación de problemas del cliente o nicho.
- Propuesta de valor (productos o servicios).
- Estrategias o técnicas para la resolución de problemas.
- Cierre (llamado a la acción).

Ambiente requerido: **Ambiente IE**

Estrategias o técnicas didácticas activas: **Aprendizaje activo**

Material de apoyo:

Duración de la actividad: 6 horas.

3.3 Actividades de apropiación: Coevaluar los proyectos presentados para la Muestra Empresarial desde el aspecto tecnico y su aporte al proyecto productivo.

Teniendo como base los elementos esenciales de una presentación empresarial apropiados en la actividad anterior, cada equipo de empresa didáctica debe estructurar y desarrollar una presentación empresarial efectiva, integrando recursos gráficos y audiovisuales, así como un plan de negocios, alineados con las necesidades del nicho de clientes.

Cada equipo redactará un guion para la presentación verbal, en el que se explique de manera clara y convincente su propuesta de negocio, utilizando un lenguaje adecuado para su público. Los aprendices deberán practicar el uso de técnicas de persuasión y claridad en la comunicación.

Es importante que la información desarrollada en la plantilla del proyecto productivo, esté alineada con la presentación visual y el discurso.

Los estudiantes ensayarán su presentación empresarial en equipo, simulando la feria empresarial. Cada equipo recibirá retroalimentación de sus compañeros (coevaluación) sobre la claridad de su discurso, el uso de los recursos gráficos y audiovisuales, y la coherencia entre el plan de negocios y la propuesta.

Ambiente requerido: **Ambiente IE**
Estrategias o técnicas didácticas activas: Role-playing o simulación, autoevaluación y coevaluación
Material de apoyo: plantilla del proyecto productivo
Evidencias de aprendizaje: presentación empresarial ensayada y ajustada de acuerdo con la retroalimentación recibida.
Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo Presentación proyecto productivo
Duración de la actividad: 6 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento: presentación del proyecto productivo en la Feria Empresarial

Los equipos organizarán su stand o espacio de presentación en la Feria Empresarial, asegurándose de que esté visualmente atractivo y funcional. El espacio debe incluir los recursos gráficos y audiovisuales desarrollados (Manual de marca, tarjetas de presentación, videos, fotografías, etc.), así como materiales que refuercen su propuesta de negocio (folletos, contenido en redes sociales, etc.).

Cada equipo realizará una presentación oral y visual de su empresa didáctica ante los asistentes de la feria. Durante la presentación, deberán exponer su propuesta de valor, los productos o servicios que han desarrollado, las estrategias para resolver los problemas del cliente y su plan de negocios. El público puede estar compuesto por docentes, compañeros, otros estudiantes e invitados externos, quienes podrán hacer preguntas sobre el proyecto.

Ambiente requerido: **Ambiente IE**
Estrategias o técnicas didácticas activas: **Aprendizaje basado en proyectos**
Evidencias de aprendizaje:

- Stand o espacio de presentación listo para recibir a los asistentes, con todos los elementos visuales y promocionales dispuestos de manera profesional.

- Presentación empresarial fluida y convincente, que integre los recursos gráficos y audiovisuales con el discurso y el plan de negocios.

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo Presentación proyecto productivo

Duración de la actividad: 3 horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evaluación	Construir el informe final de los recursos gráficos y audiovisuales	Coevaluar los proyectos presentados para la Muestra Empresarial desde el aspecto tecnico y su aporte al proyecto productivo.	presentación empresarial ajustada de acuerdo con la retroalimentación recibida.	Revisar el funcionamiento de los elementos publicados. Validar el funcionamiento de los elementos. Publicar la estrategia digital.	
		Presentación del proyecto productivo en la Feria Empresarial	Stand o espacio de presentación, con todos los elementos visuales y promocionales dispuestos de manera profesional. Presentación empresarial, que integre los recursos gráficos y audiovisuales con el discurso y el plan de negocios.	Ejecutar los ajustes necesarios en la publicación. Publicar la estrategia digital. Ejecutar los ajustes necesarios en la publicación.	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Elevator Pitch: descripción rápida de una empresa y de por qué se diferencia de las demás. Se llama así porque el discurso debe ser lo suficientemente breve para que pueda reproducirse en lo que dura un trayecto en ascensor. Se trata de responder a la pregunta de "por qué debería interesarme en tu empresa" en un minuto.

Marketing: El conjunto de procesos de investigación, promoción, venta y distribución de un producto o servicio. El marketing ó comercialización abarca una amplia gama de prácticas, incluida la publicidad, promoción, precio y empaque en general de los bienes o servicios. Ver marketing.about.com.

Storytelling: Storytelling se compone de story (historia) y telling (contar). Se basa en transmitir mensajes que despierten emociones y empatía. Si está bien realizado, el vínculo que se genera con las personas es único y duradero

Presentación Empresarial: forma de comunicar de manera estructurada y visual los productos o servicios de una empresa a un público específico, destacando su propuesta de valor y cómo resuelven problemas del cliente.

Propuesta de Valor: descripción clara de los beneficios que un producto o servicio ofrece a los clientes, diferenciándolo de la competencia y mostrando su utilidad para resolver sus necesidades.

Autoevaluación: proceso mediante el cual los estudiantes reflexionan sobre su propio desempeño y aprendizaje, identificando fortalezas y áreas de mejora.

Coevaluación: evaluación que realizan los estudiantes sobre el desempeño de sus compañeros, proporcionando retroalimentación constructiva y fomentando la reflexión colectiva.

Elevator Pitch: breve presentación (generalmente de 1 a 3 minutos) que describe un proyecto o idea de negocio de forma concisa y persuasiva, diseñada para captar la atención de un oyente potencialmente interesado.

Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP): metodología educativa en la que los estudiantes trabajan en proyectos reales o simulados, promoviendo el aprendizaje activo y la aplicación práctica de conocimientos.

Simulación: actividad que recrea situaciones del mundo real, permitiendo a los estudiantes experimentar y practicar habilidades en un entorno controlado.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Facultad de negocios, Universidad de Palermo. *El storytelling, el arte de contar historias con efectividad*. Recuperado de: https://www.palermo.edu/negocios/que-es-el-storytelling.html . Recuperado 10 de septiembre de 2024.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autores	Diana Albarracín Sepúlveda Erika Liliana López Blanco Victor Ernesto Rojas Celis Juan Carlos Díaz Cristhian Adrian Triviño	Instructora Instructora Instructor Instructor Instructor	Centro de Tegnologias Agroindustriales	10 septiembre 2024

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					