PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico en Asistencia Administrativa
- Código del Programa de Formación: 134101 - V2
- Nombre del Proyecto Formativo: Fortalecimiento administrativo en unidades de negocio del municipio de Soacha y áreas de influencia del Centro Industrial y de Desarrollo Empresarial CIDE - Articulación.
- Fase del Proyecto: Evaluación
- Actividad de Proyecto Formativo: Presentar informe de validación y socialización de la propuesta de fortalecimiento administrativo para la unidad de negocio seleccionada.
- Competencia: 240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- Resultados de Aprendizaje:
  RA4. Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 12 horas (8 horas trabajo directo - 4 horas trabajo autónomo)

2. PRESENTACIÓN

La presente competencia a través del resultado de aprendizaje descrito anteriormente pretende seguir fortaleciendo en el aprendiz conocimientos y habilidades para el desarrollo de futuras ideas de emprendimiento en el sector real, es por esto, que lo invitamos a que participe activamente en las actividades y evidencias propuestas en las fechas vigentes de formación en el marco lectivo.

Por otra parte, es de suma importancia para la formación como aprendiz SENA en el marco del proyecto productivo, reconocer y tener en cuenta que las negociaciones entrañan un delicado balance entre dar y recibir. Cualquier emprendedor que quiera tener un negocio exitoso tendrá que aprender a conseguir este balance. Lleva tiempo, práctica y paciencia lograr una estrategia ganadora, sin embargo, cada negociación es única y requiere de un acercamiento distinto, por lo que no hay una perspectiva que funcione todo el tiempo.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

Podemos analizar, que muchas de nuestras acciones están motivadas por la ambición en mayor o menor medida: queremos obtener los mejores resultados para nosotros. Cada vez que negociamos un trato pensamos en nuestros beneficios personales. Pero para convertirte en un negociador verdaderamente exitoso, se necesita aprender a entender las necesidades de la contraparte, pues si solo nos preocupamos por nosotros mismos y por nuestros intereses, habremos perdido el trato antes de siquiera a empezar a negociarlo, ahora bien, ¿Por qué es importante la negociación para un emprendedor? ¿Cómo saber si has llegado a un buen acuerdo?

Para dar respuesta a estos interrogantes, lo invitamos a que desarrolle la siguiente actividad:

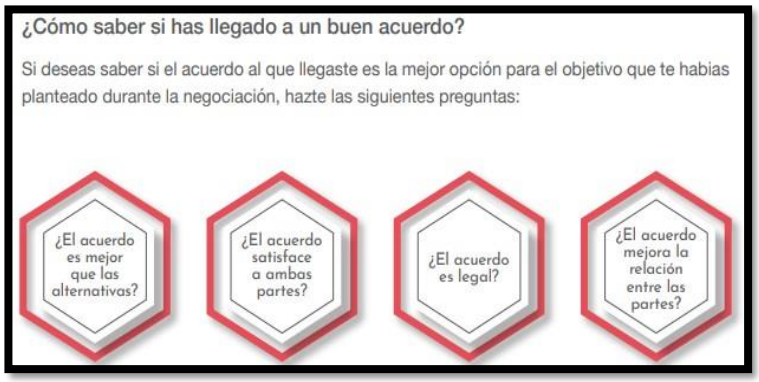
a. Ingrese al siguiente enlace de YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=CnF26cfIfQM ¿Cómo negociar? de Magic Markers
b. Observe el video completamente.
c. Recuerde una situación personal en la que tuvo que negociar
d. Responda en su portafolio lo siguiente, teniendo en cuenta el video observado y la situación personal
   - ¿En qué consistió la negociación que hizo?
   - ¿El intercambio realizado, qué valor le generó a las partes que intervinieron?
   - ¿Cuál fue la zona de mutuo beneficio?
e. Socialice sus respuestas ante sus compañeros, según las indicaciones de su instructor (a).

Ambiente requerido: Ambiente convencional, ambiente con computadores, biblioteca.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Análisis a través de la observación del video
Materiales de formación: Computadores, conexión a internet, tablero, marcadores, lápices, borradores, hojas blancas, cuaderno, portafolio.
Material de apoyo: No aplica
Duración de la actividad: 1 horas (1 hora trabajo directo - 0 horas trabajo autónomo)

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

La negociación

Es una forma de solucionar conflictos, pero negociamos también cuando no hay conflicto: negociamos estrategias, precios, cláusulas de contratos, etc.



Fuente: Cartilla de comportamiento emprendedor - Fondo emprender SENA

Los seres humanos nos pasamos la vida negociando, muchas veces sin darnos cuenta. Lo hacemos en aquellas situaciones en las que:

- Nuestras preferencias son diferentes de las de otras personas.
- Deseamos encontrar un desenlace favorable.
- No podemos o no queremos imponer una solución unilateral.

Generalmente se identifica la negociación como una forma de solucionar conflictos, pero negociamos también cuando todavía no hay conflicto: Negociamos estrategias, precios o uso de recursos en el trabajo o en el estudio, cláusulas de contratos, etc. La negociación es un proceso mediante el cual dos o más partes construyen un acuerdo.

Descripción de la actividad:

Actividad 1. Test de negociación

Con el objetivo de que identifique si al momento de negociar usted busca descubrir necesidades, intereses y expectativas propias y del otro, e identificar las técnicas de negociación, se le pide que realice las siguientes acciones:

a. Ingrese a la carpeta *Talleres* y descargue el documento *Test de negociación.*
b. Imprima el documento, en caso de no contar con la posibilidad de imprimir por favor transcriba el *Test de negociación* en su portafolio.
c. Siga las instrucciones que se encuentran en el *Test de negociación*
d. Diligencie completamente el *Test de negociación*
e. Socialice los resultados durante la sesión de formación de acuerdo con las instrucciones dadas por su Instructor

Ambiente requerido: Ambiente convencional, ambiente con computadores, biblioteca.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Test de identificación de habilidades
Materiales de formación: Computadores, conexión a internet, tablero, marcadores, lápices, borradores, hojas impresas con el taller, hojas blancas, cuaderno, portafolio.

Material de apoyo: Test de negociación
Duración de la actividad: 1 horas (1 hora trabajo directo - 0 horas trabajo autónomo)

3.3 Actividades de apropiación:

PLAN DE ACCIÓN

¿Por qué es importante la elaboración de una estrategia para un emprendedor?

Llevar a cabo una estrategia requiere una cantidad considerable de acciones. Por eso es importante que traduzcamos esas acciones en los pasos que debemos llevar a cabo para cumplir con nuestros objetivos. Esa es la finalidad de un 'plan de acción': es un modo de asegurarnos de que nuestra visión va a concretarse. Consiste, en última instancia, en una serie de pasos de acción o cambios a realizar en nuestra vida.

Las acciones, convertidas en planes de acción concretos, se denominan proyectos. El número de proyectos que tengamos en la vida dependerá del número de cambios que cada uno requiera o deba realizar en diferentes ámbitos para alcanzar sus metas personales.

Descripción de la actividad:

Evidencia 1. Ejercicio plan de acción

Con el fin de que **reconozca habilidades y características emprendedoras personales para formulación de estrategias, y aprenda a reconocer un plan de acción,** se le pide realizar lo siguiente:

a. Ingrese a la carpeta *Material de apoyo* y descargue la cartilla *Comportamiento emprendedor camino al logro.*
b. Lea la página 82 y 83 y tome apuntes en su portafolio.
c. Ingrese a la carpeta *Talleres* y descargue el documento *Plan de acción – Meta.*
d. Imprima el documento *Plan de acción – Meta,* en caso de no contar con la posibilidad de imprimir el material por favor transcriba la matriz de *Plan de acció*n en su portafolio.
e. Construya su propio *Plan de acción* desde el reconocimiento de sus características como emprendedor(a) y plasme sus ideas en la matriz.
f. Entregue la evidencia completa en la plataforma y en los tiempos dispuestos por el Instructor.

Ambiente requerido: Ambiente convencional, ambiente con computadores, biblioteca.
Estrategias o técnicas didácticas activas:
Materiales de formación: Computadores, conexión de internet, tableros, marcadores, lápices, borradores, hojas blancas, cuaderno, portafolio.
Material de apoyo: Cartilla de comportamiento emprendedor camino al logro
Evidencias de aprendizaje: Ejercicio Plan de Acción
Instrumentos de evaluación: Rúbrica
Duración de la actividad: 4 horas (2 hora trabajo directo - 2 horas trabajo autónomo)

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

EMPRENDIMIENTO

¿Por qué es importante emprender?

Teniendo en cuenta que la Etapa Productiva del programa de formación, es aquella en la cual el aprendiz SENA aplica, complementa, fortalece y consolida sus competencias, en términos de conocimiento, habilidades, destrezas, actitudes y valores.

Igualmente, la Etapa Productiva debe permitirle al aprendiz aplicar en la resolución de problemas reales del sector productivo, los conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes a las competencias del programa de formación, asumiendo estrategias y metodologías de autogestión.

En relación con lo anterior, es importante recordar que el emprendimiento es la actitud que nos permite comenzar nuevos proyectos, que contienen un alto valor agregado y que implican una enorme porción de riesgo. Pero ¿cuáles son nuestras motivaciones para emprender? ¿Qué nos motiva a tomar esos riesgos y cumplir con esa meta final que nos hemos trazado?

A continuación, se describen las actividades propuestas en esta etapa de la guía, las cuales lo llevaran a continuar generando acciones que le permitan cumplir con su etapa productiva.

Descripción de la actividad:

EVIDENCIA N° 2 – Evaluación de conocimiento

Realice las siguientes acciones:

a. Conteste la evaluación escrita de conocimientos que le proporcionara su Instructor o que se encuentra a través del LMS, esta será de manera individual.
b. Siga las Instrucciones de su Instructor para el desarrollo de la evaluación de conocimientos.

c. Entregue la evaluación en los tiempos dispuestos por su Instructor para su respectiva valoración

Ambiente requerido: Ambiente convencional
Estrategias o técnicas didácticas activas: Evaluación de conocimiento
Materiales de formación: Evaluación en físico
Material de apoyo: Cartilla de Comportamiento Emprendedor: Camino al Logro
Cartilla Emprendimiento – Edición 1, año 2016
Evidencias de aprendizaje: Evaluación de conocimiento
Instrumentos de evaluación: Cuestionario
Duración de la actividad: 1 horas (1 horas trabajo directo - 0 horas trabajo autónomas)

Descripción de la actividad:

Evidencia 3. Aprendiendo a emprender -Lienzo Lean Canvas (segunda parte)

Con el propósito de aplicar el conocimiento adquirido en el transcurso de la presente guía, desde la estructura de un modelo de negocio, se le pide realizar las siguientes acciones:

a. Reúnase por grupos de trabajo de la idea de negocio.
b. Diríjase a la carpeta de *Talleres* y descargue el documento denominado *Lienzo Canvas* (Segunda parte).
c. Lea el documento completo antes de comenzar a resolver la actividad.
d. Siga las instrucciones que se encuentran dentro del documento *Lienzo Canvas.*
e. Diligencie los siguientes módulos del Canvas que se encuentra en la página 3 aplicados a su idea de negocio:
    - Fuente de ingreso
    - Recursos clave
    - Actividades clave
    - Socios clave
    - Estructura de costos
f. En el caso del punto anterior y si cuenta con recursos ofimáticos e internet, diríjase a la carpeta de *Talleres* y descargue el Excel denominado *Modelo Lienzo Lean Canvas* y diligencie las pestañas anteriormente mencionadas. Esta es otra alternativa de presentar su evidencia.
    Nota: la última pestaña del archivo Excel nombrado Business Model encontrará el resumen del diligenciamiento de lo anterior.
g. Entregue la evidencia en la plataforma en los tiempos dispuestos por su Instructor

Ambiente requerido: Ambiente convencional, ambiente con computadores, biblioteca, LMS, conexión a internet.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Aplicación del Modelo Lean Canvas a la idea de

negocio

Materiales de formación: Computadores con internet, tableros, marcadores, lápices, borradores, hojas blancas, cuaderno, portafolio.

Material de apoyo: No aplica

Evidencias de aprendizaje: Lienzo Lean Canvas – Segunda parte

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo

Duración de la actividad: 5 horas (3 horas trabajo directo - 2 horas trabajo autónomas)

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	Presentar informe de validación y socialización de la propuesta de fortalecimiento administrativo para la unidad de negocio seleccionada	Verificar la viabilidad de la propuesta de negocio	**Evidencia de conocimiento:** Evidencia 1: Cuestionario escrito **Evidencia de desempeño:** Evidencia 2. Ejercicio plan de acción-habilidades personales de emprendimiento **Evidencia de producto:** Evidencia 3. Aprendiendo a emprender – Lienzo Lean Canvas (segunda parte)	Identifica los elementos de la negociación de acuerdo con los intereses propios y del otro. Asocia las técnicas de negociación teniendo en cuenta los ámbitos personales, sociales y profesionales. Identifica los elementos de la negociación de acuerdo con los intereses propios y del otro. Asocia las técnicas de negociación teniendo en cuenta los ámbitos personales, sociales y profesionales.	Evaluación Rúbrica Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Argumento: El argumento es un concepto lógico que tiene la misión de convencer o demostrar a otra persona que lo que se dice es verdad o es lo correcto. Saber argumentar lo que deseamos y queremos obtener es una cualidad esencial para ser un buen negociador.

Carisma: Es la cualidad o don natural que tiene una persona para atraer a los demás con su presencia, su palabra o su personalidad.

Coerción: Es la presión que se ejerce sobre una persona para forzar una conducta o un cambio en su voluntad. La negociación es contraria a la coerción, porque busca persuadir y convencer, no imponer.

Competencia (conductual): Una competencia conductual es una habilidad o atributo de la conducta de un sujeto, que puede definirse como característica de su comportamiento; y, bajo la cual, puede lograr tareas de forma lógica y efectiva.

Comunicación: La comunicación es la acción consciente de intercambiar información entre dos o más participantes, con el fin de transmitir o recibir información u opiniones distintas.

Convicción: Es la certeza que tiene una persona de lo que piensa, siente y comunica. Una persona con convicción es la que sabe que lo que se propone, puede lograrlo.

Cooperación: La cooperación consiste en el trabajo común llevado a cabo por un grupo de personas, hacia un objetivo compartido.

Emoción: Las emociones son reacciones psicofisiológicas que representan modos de adaptación a ciertos estímulos que percibimos.

Empatía: La empatía es la capacidad de percibir, compartir o inferir en los sentimientos, pensamientos y emociones de los demás, basada en el reconocimiento del otro como similar.

Negociación: proceso de comunicación entre al menos dos partes dirigidos a alcanzar un acuerdo sobre intereses que se perciben como divergentes.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2016).

Cartilla Emprendimiento. Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje. Primera Edición

Ávila M., F. (2008). Tácticas para la Negociación Internacional. (2da. Ed.). ISBN: 9682480841. México D.F., México: Editorial Trillas, pp. 29, 195-196. 2.

Asticia Empresarial. (19 de junio de 2019). *Business Model Canvas: Fuentes de ingreso*. Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=MIafbWJqwYo

Astucia Empresarial. (19 de junio de 2019). *Business Model Canvas: Actividades clave*. Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=lswrGepm5vU

Astucia Empresarial. (19 de junio de 2019). *Business Model Canvas: Estructura de Costos*. Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=Ch-hK_AfNTs

Astucia Empresarial. (19 de junio de 2019). *Business Model Canvas: Recursos clave*. Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=wXZ_xpyZpF0

Astucia Empresarial. (19 de juni de 2019). *Business Model Canvas: Socios clave*. Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=3AUEmIaCglg

Gutiérrez Achury, R. N., Martínez Vega, L. F., Gómez Franco, M. P., García Pereira, G. A., & Caycedo Molano, M. (2020). *Cartilla de comportamiento Emprendedor: Camino al logro.* Bogotá: Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).

López, J. (2007). Tipos de Negociación. ApuntesGestión.Com: Conversaciones sobre el arte de crear empresas. Consultado el 10 de febrero de 2009 en http://www.apuntesgestion.com/2007/09/27/tiposnegociaciones/.

Maddux, R. B. (1991). Negociación Exitosa. Estrategias y Tácticas efectivas para negociar. ISBN: 9682433185. México, México: Editorial Trillas.

Manuel D., F. y Martínez, R. (2006). Técnicas de Negociación. Un Método Práctico. (6ta. Ed.). ISBN: 84- 7356-478-2. Madrid, España: ESIC Editorial.

McCloskey C., M. (2001). Etiqueta para profesionales. (1ra. Ed.). ISBN: 958-04-6213-5. Bogotá, Colombia: Editorial Nomos.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Nelcy Joya Duarte	Instructora	Articulación CIDE	diciembre 2022

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Andrea Villamizar Gómez	Instructora	CIDE-Articulación con la Media Técnica	13 de septiembre de 2024	Cambio de versión de la Guía de Aprendizaje