PROCESO DE GESTION DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUIA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** TODOS LOS PROGRAMAS
- **Código del Programa de Formación:** TODOS LOS PROGRAMAS
- **Nombre del Proyecto:** TODOS LOS PROYECTOS
- **Fase del Proyecto:** PLANEACIÓN
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **Competencia**
  240201500: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - **240201500-2:** Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.
  - **240201500-4:** Redimensionar permanentemente su proyecto de vida de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva.
- **Duración de la Guía**
  22 HORAS

1. PRESENTACION:

Es importante conocer los diferentes factores que influyen en el individuo que desea iniciar el camino hacia su autoempleo, como son el medio ambiente, entorno social, identificación de los recursos nacionales con los que se cuenta, el autoconocimiento y el entorno empresarial, así mismo, establecer si posee las principales características de la persona emprendedora, razón por la cual se ha diseñado esta guía de aprendizaje que le facilitará al aprendiz iniciar su proceso en la generación de ideas empresariales viables,



ampliando su visión en la búsqueda de nuevas posibilidades laborales que le permitan en compañía de su familia, conocidos y demás personas de su entorno, aprovechar sus capacidades y alcanzar un mejor nivel de vida.

"La mejor opción para minimizar el desempleo, es motivar a las personas en la generación de ideas empresariales y capacitarlos para que emprendan un plan de acción"

2. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE:

3.1 REFLEXIÓN INICIAL

3.1.1 Identificar los elementos que han influido en las vivencias de los aprendices, permitiéndoles optimizar las decisiones en su vida cotidiana.



El éxito en la selección de una idea empresarial viable, se basa especialmente en los análisis del medio ambiente, el entorno social y el entorno empresarial en el cual van a desarrollar las actividades, así mismo, es importante que el aprendiz identifique sus características personales, utilizando como herramienta el Autoconocimiento, y confrontarlas posteriormente con las capacidades que debe poseer el emprendedor, de manera que pueda dar un manejo adecuado a los factores que influirán positiva o negativamente en su implementación.

NOTA: El aprendiz deberá observar los siguientes videos: "ATREVETE A VOLAR" y "LA LECCIÓN DE LA VACA", cuyos links son respectivamente:

http://www.youtube.com/watch?v=uZGHRb9Sm-o

http://www.youtube.com/watch?NR=1&v=q3X1xEYhew0&feature=endscreen

En grupos de 4 aprendices, deben llevar a cabo una lluvia de ideas en la cual se identifique la enseñanza que dejan estos dos videos. Una vez terminada la actividad, deberán ingresar al foro "AUTOCONOCIMIENTO Y EMPRENDIMIENTO" y dar respuesta a los cuestionamientos respectivos.

AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal
MATERIALES: Papel Bond, lapiceros
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 2 HORAS
MODALIDAD: Grupal

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS:

¿Colombia un país pobre?

3.2.1 Reconocer los recursos con que cuenta Colombia y la manera de aprovecharlos en el sector al cual pertenece el programa estudiado.

Generar una idea de negocios requiere que el emprendedor tenga un concepto amplio de las oportunidades que ofrece la región donde habita, por esta razón es fundamental conocer los principales aspectos socioeconómicos de Colombia.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: Los aprendices formarán grupos de 3 integrantes y con base en la introducción realizada por el instructor, la información de lectura entregada y el análisis del video "¿COLOMBIA UN PAÍS POBRE?" (https://www.youtube.com/watch?v=wTQ7JntTumc)), deberán

identificar los recursos con que cuenta el país y la manera como el sector al cual pertenece el programa estudiado en el Sena podría aprovecharlos, argumentando los siguientes cuestionamientos:

a. ¿Por qué considera usted que en Colombia no se aprovechan todos los recursos con que se cuenta y la mayoría seguimos viviendo en la pobreza?
b. ¿Porqué países como Japón y Suiza que no cuentan con mayores recursos naturales, tienen muchas empresas multinacionales y son económicamente poderosos?
c. ¿Por qué los colombianos tenemos una mente de conformismo y pobreza?
d. ¿Qué se debe hacer para que los colombianos cambiemos esa forma pasiva de pensar?
e. ¿De qué manera considera usted se podría aprovechar el sistema educativo (primaria, bachillerato, etc.) para concientizar a los jóvenes de las riquezas que posee el país y la mejor manera de aprovecharlas?
f. Nuestras exportaciones en su mayoría son de productos sin valor agregado, o sea que se venden es estado bruto, sin aplicar algún proceso de transformación". ¿Qué efectos negativos considera usted que trae este procedimiento a los colombianos?



g. Cuando Jaime Garzón (qepd) dijo: "No tenemos una conciencia colectiva ni de cooperación, pues manejamos una posición cómoda e individualista ante la vida", ¿a qué se refería? Explique
h. Cuando se dice que los colombianos somos cortoplacistas ¿a qué se refiere? Explique
i. ¿Por qué considera usted que en Colombia no se hace como en Finlandia, Australia y Nueva Zelanda, quienes explotan adecuadamente sus recursos naturales y los convierten en productos terminados para venderlos? Explique
j. Haga una propuesta que conduzca al máximo aprovechamiento de los recursos del país, en el cual nos veamos beneficiados todos los colombianos y se minimice la pobreza.
k. ¿Considera usted que Colombia es una región apropiada para colocar un negocio? **(SI) (NO)** Explique
l. ¿De qué manera el sector al cual que pertenece su titulación, podría aprovechar los recursos que hay en Colombia?
m. Con base en el análisis realizado, explique ampliamente ¿QUÉ NOS PASA A LOS COLOMBIANOS?

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS: Una vez los aprendices hayan argumentado las respuestas de los cuestionamientos indicados, se organizarán en mesa redonda, donde el instructor actuará como moderador, invitando a cada participante a que exponga su concepto al respecto y permitiendo a los demás realizar los comentarios y aportes que consideren adecuados.

AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal
MATERIALES: Papel Bond, lapiceros
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 2 HORAS
MODALIDAD: Grupal

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO:

“Autoconocimiento y Proyecto de Vida”

3.3.1. Revisar los aspectos y características personales que posee el aprendiz, utilizando el DOFA como herramienta.



La capacidad de actuar de manera profesional depende de la posibilidad personal de desempeñarse adecuadamente. También es cierto que todo ser humano trabaja en un entorno compuesto por fuerzas positivas y negativas.

El análisis DOFA, acrónimo de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, es una herramienta útil que ayuda a identificar las diferencias entre los aspectos personales más fuertes y aquellos que se requieren para alcanzar las metas profesionales.

Este tipo de análisis toma en cuenta factores que están bajo el control, así como las amenazas futuras que están fuera de este. Si se realiza correctamente un análisis DOFA personal, ayudará a desarrollar un plan de acción global que permitirá alcanzar las metas profesionales.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: Cada aprendiz basado en la introducción realizada por el instructor, el documento de apoyo y el análisis del video “AUTOCONOCIMIENTO” (https://youtu.be/pIJLOenEQlA), deberá:

a. Diseñar su DOFA personal y a partir de cada una de las variables que lo constituyen describa:
   - Haga una lista de las fortalezas internas claves
   - Indique las debilidades internas
   - Relacione las oportunidades externas más importantes
   - Describa las amenazas externas

b. Con los resultados del análisis DOFA, el aprendiz deberá definir una estrategia que le permita la definición de Planes de Acción que le aporten valor y favorezca en su crecimiento como persona.

c. Con base en su Proyecto de Vida, argumente ampliamente en la hoja de respuesta cada uno de los siguientes puntos:
   - Describa su situación actual
   - Desarrolle su Autobiografía
   - Indique su Programa de Vida
   - Explique cuál es su actualidad académica
   - Relacione su proyecto de vida desde el punto de vista:
     i. Familiar
     ii. Académico
     iii. Laboral
     iv. Económico
   - Determine sus principales conocimientos y experiencias

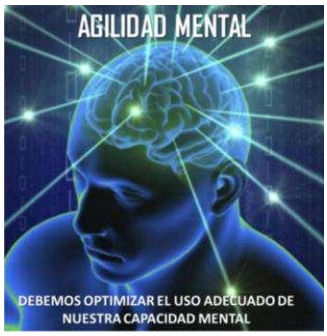
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS: Cada aprendiz deberá presentar un informe escrito con los resultados de la actividad al instructor y socializar sus conclusiones.

AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal

MATERIALES: Cartulina, marcadores, cinta
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 2 HORAS
PUNTAJE DE LA ACTIVIDAD: 6 Puntos

"Agilidad Mental"

3.3.2. Examinar su habilidad en la generación de ideas, identificando los problemas presentados en el ámbito laboral, utilizando como herramienta el test presentado por el instructor



Las empresas se han ido tecnificando hasta alcanzar altos estándares en su producción y/o prestación de servicios, por lo tanto, requieren contar con personal que posea una alta capacidad de reacción, facultad para modificar su organización perceptual, habilidad para adaptarse a las necesidades del medio ambiente, suficiencia para reflexionar de manera creativa y para adaptarse a las exigencias de los cambios, motivo por el cual es fundamental haber desarrollado una adecuada agilidad mental.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: Cada aprendiz basado su capacidad analítica, comprensión de lectura y habilidad para solucionar problemas, así como la explicación del instructor, deberá hallar la solución adecuada para cada ítem del "Test de Agilidad Mental" correspondiente.

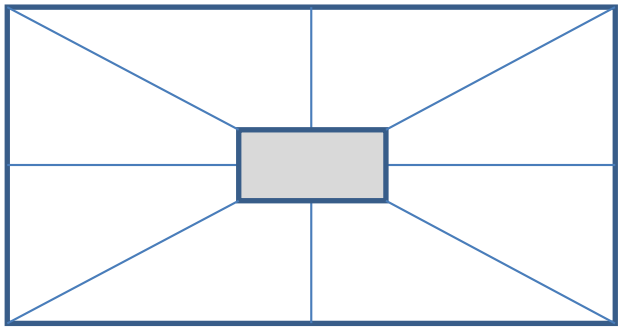
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS: Cada aprendiz resolverá en test en la hoja de respuesta y la entregará al instructor para que éste determine el número de puntos correctos. Posteriormente, los participantes socializarán su opinión con respecto al grado de dificultad presentado en el desarrollo de la actividad.
AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal
MATERIALES: Formato test, lápiz.
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 2 HORAS
PUNTAJE DE LA ACTIVIDAD: 6 Puntos
MODALIDAD: Individual.

"Por qué del Emprendimiento en Colombia"

3.3.3 Reconocer la importancia en la generación ideas de negocios que le permitan al aprendiz iniciar su proceso de emprendedor.

En Colombia existe una ley nacional que busca fomentar la cultura del emprendimiento, ésta, identificada como la ley 1014 de 2006, pretende promover el espíritu emprendedor entre los estudiantes y hacer de ellos personas capacitadas para innovar y generar bienes servicios dirigidos a formar competencias empresariales. La Ley del Emprendimiento se rige por varios principios de formación integral del ser humano: fortalecimiento de procesos de trabajo asociativo, reconocimiento de responsabilidades y apoyo a procesos de emprendimiento sostenibles desde lo social, cultural, ambiental y regional.
Con la Ley 1014 se promueve la investigación en Colombia, esto genera que se involucre la educación y precisamente esta debe permearse desde los primeros años de estudio con objeto que en un futuro cercano se puedan recoger los frutos de personas con creatividad, innovación y mentalidad emprendedora que logre generar la creación de nuevos proyectos y empresas que beneficien el empleo y el desarrollo del país. Nuestros aprendices en su mayoría tienen desconocimiento de esta Ley y se hace

necesario contextualizar de manera general los elementos que la componen para que éstos se apropien de sus proyectos emprendedores futuros.



DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: Los aprendices formarán grupos de 4 integrantes y con base en la contextualización del instructor y el documento de lectura entregado de la Ley 1014 de 2006, deberán realizar un mantel de área donde se asigne a cada grupo definir alguno(s) de los siguientes aspectos: **1.** Definiciones **2.** Objeto de la Ley y principios generales 3**.** Obligaciones del estado 4**.** Marco institucional objeto y funciones de las redes de emprendimiento. **5.** Objeto de las mesas de trabajo. **6.** Fomento a la cultura del emprendimiento. Finalmente, cada grupo deberá hacer una explicación clara y concisa del tema leído para que al final todo el grupo logre conocer el total de la Ley y su importancia. El instructor hará las intervenciones necesarias en cada presentación para dar claridad del tema a los aprendices.



PRESENTACIÓN DE RESULTADOS: Cada grupo deberá socializar al resto del grupo el resumen de lo leído.
AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal
MATERIALES: Papel Bond, marcadores, cinta.
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 2 HORAS
PUNTAJE DE LA ACTIVIDAD: 8 Puntos
MODALIDAD: Grupal

"Casos emprendedores exitosos"

3.3.4 Distinguir los emprendedores colombianos que alcanzaron el éxito empresarial sirviendo como ejemplo para la generación de sus propias ideas de negocios.

Todos buscamos tener ejemplos de personas que hayan alcanzado el éxito empresarial y nos sirvan como modelo para conseguir el grado de motivación necesario que nos impulsen a la generación e implementación de ideas de negocios que permitan desarrollar nuestro potencial como emprendedores.



DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: Cada aprendiz analizará el caso del emprendedor asignado y con base en la información entregada y la explicación del instructor, generará su razonamiento con respecto a los puntos relacionados a continuación:

- Explique ¿Cómo una persona sin dinero y pocos estudios, logró crear una empresa tan importante?
- ¿En qué se ha basado el éxito del empresario que le correspondió?
- ¿Qué características personales considera usted poseía el empresario asignado y las cuales utilizó para lograr crear su compañía?

- ¿Qué diferencias personales hay entre el empresario cuando inició su idea de negocio y usted? Relaciónelas y explique ampliamente cada una.
- ¿Considera usted que el éxito del empresario se basa en la suerte? (SI) (NO) Explique su respuesta
- ¿Qué enseñanza le deja las historias de este emprendedor? Argumente ampliamente
- Con base en esta reseña histórica ¿Considera que usted es capaz de iniciar un proyecto empresarial o prefiere ingresar a una empresa? Explique
- Cuando el empresario analizado inició su proyecto de negocios no habían fondos o programas especiales para apoyarlos, hoy en día hay varios tanto nacionales como internacionales, a saber: Fondo Emprender del Sena (http://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx), Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica "Gestando", Consultorios Gerenciales de las Universidades, Fondo Nacional de Garantías, Instituto de Fomento Industrial, Finamerica, Finagro, Cultura E (http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE), Tecnoparques (http://tecnoparque.sena.edu.co/Paginas/default.aspx), Bancoldex (http://bancoldex.com/), Tecnnova (http://tecnnova. org/), Parquesoft (http://parquesoft.com/), Hubbog (hubbog.com), Opinno (opinno.com/es), Apps.co, Innpulsa (innpulsacolombia.com), Vallempresa (vallempresa365.com), Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico – País del Conocimiento (paisdelconocimiento.org), Gestando (http://www.gestando.coop/), Créame (creame.com.co), Endeavor (endeavor.org.co), Corporación Ventures (ventures.com. co), Social Atom Ventures (socialatomventures.com), Cámaras de Comercio, entre otras. *¿Qué lo(a) detiene para aprovechar las asesorías y/o apoyos financieros de alguna de estas entidades?* Explique ampliamente.
- ¿Qué ventajas le trae a una persona crear su propia empresa?
- ¿Qué diferencia social y económica hay entre ser empleado o empresario? Explique
- ¿De qué manera podría aprovechar las oportunidades brindadas por el FONDO EMPRENDER? Explique ampliamente

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS: Cada aprendiz socializará el resultado de su razonamiento y tendrá en cuenta los aportes realizados por los otros compañeros. Deberá entregar al instructor un documento final con sus conclusiones.
AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal
MATERIALES: Papel Bond, lapiceros
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 2 HORAS
PUNTAJE DE LA ACTIVIDAD: 10 Puntos
MODALIDAD: Individual

"Lluvia de Ideas"

3.3.5 Identificar los recursos necesarios para la generación de una idea de negocios con el fin de minimizar los riesgos al inicio de esta, teniendo en cuenta el programa de estudio.

Cuando una persona se ve motivada a iniciar un proyecto empresarial, es fundamental que genere una serie de ideas de negocios, analice cada una de ellas y seleccione aquella que considera más adecuada a sus conocimientos, experiencias y posibilidades económicas.



DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD: Cada aprendiz basado en sus experiencias, conocimientos y en la información brindada por el instructor, deberá desarrollar el procedimiento indicado.

Es importante, antes de generar su propia idea de empresa, realizar una lluvia de ideas con el fin de lograr tener la mayor cantidad de alternativas posibles. Esta técnica se caracteriza por acopiar todas las ideas relacionadas con un asunto en particular (en este caso ideas de empresa, a partir del Programa Formativo) y por no desechar ninguna de ellas en la etapa de formulación.

MATRIZ PARA LLUVIA DE IDEAS

No.	IDEAS A PARTIR DEL PROGRAMA FORMATIVO	SUSTENTACIÓN

Para desarrollarla se recomienda acudir a la mayor cantidad de personas cercanas al emprendedor, pero en lo posible, además de sus amigos personales – acudir a empresarios, instructores, directores de gremios, funcionarios de cámaras de comercio; es decir la idea es tener un amplio listado de posibilidades.

Se utilizará el mapa conceptual propuesto en el documento entregado, donde se tendrá la oportunidad de explorar algunas variables que giran alrededor de la titulación que está estudiando.

- LLUVIA DE IDEAS: Genere seis ideas de negocios relacionadas con el programa cursando actualmente en el Sena y sustente cada una de ellas.

  Existen diferentes formas de obtener esta información: pueden ser por indagación personal con cada uno de ellos, o mediante la realización de un evento que los aglutine y en el cual se planteen un par de preguntas sencillas, orientadas a conocer las recomendaciones con respecto a las ideas y la sustentación de cada una de ellas

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE IDEAS

Idea / Factor	IDEA 1	IDEA 2	IDEA 3	IDEA 4	IDEA 5	IDEA 6
Gusto personal						
Potencial de crecimiento						
Posibilidades de clientes						
Tiempo personal requerido						
Necesidad de tecnología						
Utilidades que puede dar						
Competencia						
Proveedores						
Posibilidad de valor agregado						
Posibilidad de Financiación						
TOTAL						

- GENERACIÓN DE IDEAS: En este primer momento es importante formular preguntas del tipo: ¿Qué es lo que más me gusta hacer? ¿Para qué soy bueno? ¿Qué es lo que más se vende? ¿Qué hace falta en el mercado? ¿Cuánto dinero necesito y cuánto tengo? ¿Quiénes necesitan algo? ¿En qué tengo experiencia? ¿Cómo les ha ido a otros que han creado empresa de este tipo? ¿Con que apoyo de familiares, amigos o entidades cuento? ¿Qué proveedores conozco? ¿Esta empresa dará utilidades? ¿Puedo vivir de esta actividad? ¿Hay suficiente información?

  De acuerdo con lo anterior formule 6 ideas de empresa que usted pueda iniciar con mayor probabilidad de sostenibilidad y permanencia en el mercado

EVALUACIÓN COMPARATIVA DE IDEAS

Aspectos Importantes	Puntaje idea 1	Puntaje idea 2	Observaciones
Atractivo del Mercado			
Potencial de crecimiento			
Dimensión y fuerza de los competidores			
Número de competidores actuales y potenciales			
Poder de negociación de los proveedores			
Dedicación requerida			
Necesidad de conocimientos y tecnología			
Posibilidad de sustitutos			
Afinidad con intereses y capacidades personales			
Dificultad de implementación			
PUNTAJE TOTAL			

- EVALUACIÓN DE LAS IDEAS: Es el tercer momento, para lo cual puede utilizarse la Matriz de evaluación de ideas. Cuando ya tiene varias ideas, analice la viabilidad de que sean convertidas en empresa, a la luz de: Gusto personal, clientes, proveedores, financiación, innovación, diferenciación y otros factores, los cuales pueden ser cuantificados en una escala de 1 a 10, dependiendo de su fortaleza o debilidad para el emprendedor, 10 es donde se es más fuerte y 1 lo más débil. Aunque sigue siendo subjetivo (personal), esto puede

darle mayor objetividad, y aún más, si es realizada en grupo. La viabilidad está dada por el puntaje total obtenido en cada columna, entonces la idea más viable, es la que obtiene mayor puntaje.

- EVALUACIÓN COMPARATIVA DE IDEAS: El fin de esta actividad es encontrar la idea más viable. El resultado no implica una garantía de éxito en el emprendimiento, pero es útil para realizar un primer filtro a las ideas de empresa y seleccionar la que se va a utilizar en la elaboración del proyecto
- SELECCIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LA IDEA: Se selecciona la idea más viable (mayor puntaje), para que se estructure en un proyecto.
  Se hace una breve descripción de la idea, con un mayor detalle, para comenzar a trabajar en ella.
  Se pueden tratar los siguientes puntos:
  - ✓ Nombre de la idea y descripción de la misma
  - ✓ Perfil / Equipo emprendedor
  - ✓ Oportunidad (¿Por qué esta idea es un gran negocio?)
  - ✓ La Solución (propuesta de valor)
  - ✓ El Mercado (quienes le compraran esta solución)
  - ✓ Las Metas
  - ✓ Realice una presentación en PowerPoint con la idea seleccionada



PRESENTACIÓN DE RESULTADOS: Cada aprendiz socializará la presentación en power point de la idea de negocio seleccionada y el instructor llevará a cabo la evaluación de la actividad, basado en el contenido de la presentación y el desempeño del participante.
AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal
MATERIALES: Papel Bond, lapiceros, marcadores
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 2 HORAS
PUNTAJE DE LA ACTIVIDAD: 10 Puntos
MODALIDAD: Individual

3.4 ACTIVIDAD TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO"

El MODELO DE NEGOCIOS LEAN CANVAS

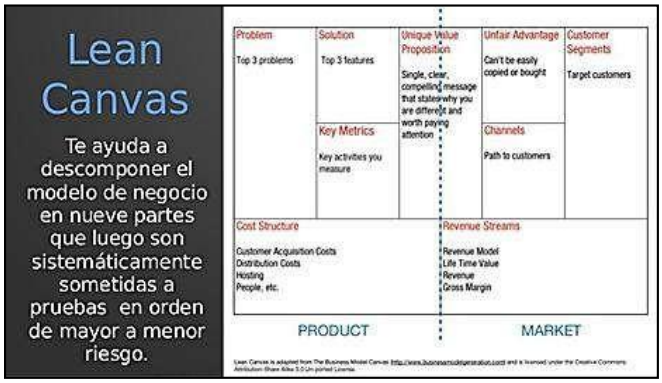
3.4.1 Desarrollar el LEAN CANVAS para la idea de negocios generada en la actividad anterior.



El uso de la herramienta Lean Canvas permite diseñar e innovar de manera visual nuestro modelo de negocio para aumentar sus probabilidades de éxito. Consta de 9 bloques donde se analiza el mercado, el producto y las finanzas.
Deberán diseñar el Formato LEAN CANVAS y relacionar las variables requeridas en el desarrollo de su iniciativa empresarial, identificando los factores más importantes para su realización, planteando las estrategias más

apropiadas y estableciendo los procesos para la implementación de cada una de ellas. El Documento diseñado deberá ser enviado a la plataforma Blackboard para ser revisado y calificado por el instructor.

Una vez planteada la idea de negocios en el Formato LEAN CANVAS, se llevará a cabo la socialización de cada diseño y los demás participantes del grupo harán los aportes que consideren adecuados, en busca de optimizar cada propuesta.



AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal
MATERIALES: Papel Bond, lapiceros, marcadores
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 4 HORAS
PUNTAJE DE LA ACTIVIDAD: 10 Puntos
MODALIDAD: Individual

PITCH DE NEGOCIO

3.4.2 Redactar el ELEVATOR PITCH de la idea de negocios trabajada en el Lean Canvas, utilizando el procedimiento indicado por el instructor:

El pitch de negocio es una presentación o exposición que se realiza para que un posible inversor, considere la opción de invertir en tu empresa o de hacer negocios juntos. Puede ser un discurso de aproximadamente unos 60 segundos que puede acompañarse de una presentación de imágenes o gráficos, digitales o impresas, que ayudan a reforzar un mensaje. Es un resumen que proporciona una visión general de un negocio y explica estrategias que lo llevarán al éxito deseado.

El uso de esta metodología permite que los aprendices conozcan la manera de captar la atención de la persona, causarle una buena impresión y que con apenas unas palabras despierte en el interés por saber más de esa idea de negocio.

Los aprendices deben elaborar el script (guion) de su pitch de negocio teniendo en cuenta los elementos necesarios explicados por su instructor y posteriormente deben hacer una presentación oral de 1 minuto donde demuestren las habilidades de argumentación para una presentación exitosa de una idea de negocio. El Documento diseñado (script o guion) deberá ser enviado a la plataforma Blackboard para ser revisado y calificado por el instructor.

Una vez realizado el pitch de negocio por cada uno de los aprendices, el instructor realizará las observaciones y retroalimentación necesarias

AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal

MATERIALES: Papel Bond, lapiceros, marcadores
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 4 HORAS
PUNTAJE DE LA ACTIVIDAD: 10 Puntos
MODALIDAD: Individual

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Utilizando como herramienta las actividades a realizar durante el trimestre, se valorarán los conceptos, teorías, principios e información considerada impor-tante que aplicará el aprendiz para lograr alcanzar el resultado de aprendizaje correspondiente y el cual utilizará en su desempeño laboral. **Evidencias de Desempeño:** Se establecerá cualitativamente la aptitud, actitud, manejo de la información, habilidad para expresar sus opiniones, manejo de las diferentes situaciones, entre otras, presentadas por el aprendiz y las cuales mantengan una relación con la norma de competencia indicada. **Evidencias de Producto:** Se tendrá como referente en la evidencia entregada por el aprendiz el contenido, presen-tación, ortografía, redacción, manejo de la información, capacidad para expresar sus opiniones y habilidad analítica, siendo valorado cuantitativa-mente por el instructor.	• Identifica e integra los elementos de su contexto que le permiten redimen-sionar su proyecto de vida • Aborda procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva según los requerimientos de los contextos sociales y productivos. • Argumenta y acoge objetiva-mente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas según requerí-mientos del proceso for-mativo en función de las demandas concretas de los contextos produc-tivos y sociales.	**Técnicas de evaluación** • Técnicas de Observación. • Técnica Formulación de preguntas. • Técnica estudio de caso • Mapa Mental • Lluvia de Ideas • Mapa Conceptual **Instrumentos de Evaluación** • Lista de Chequeo • Cuestionario

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Argumentar : Proponer o exponer las ideas

Asociarse: Juntarse varias personas para un mismo fin
Autoconocimiento: Conocimiento de sí mismo
Autoempleo: Persona que genera su propia fuente de trabajo y recursos
Didáctica: Área de la pedagogía que se ocupa de las técnicas y métodos de la transferencia de conocimientos
Entorno: Lo que rodea a alguien o algo
Factor: Elemento condicionante que contribuye a lograr un resultado
Implementar: Aplicar los métodos y medidas necesarias para llevar a cabo algo
Medio Ambiente: Todos aquellos factores que rodean al negocio
Minimizar: Reducir o disminuir su efecto
Negocio: Ocupación encaminada a obtener un beneficio
Optimizar: Buscar la mejor manera de hacer algo
Presupuesto: Cálculo o cómputo anticipado de los ingresos u gastos de un negocio o proyecto
Socializar: Transferir información a otros
Viable: Algo que tiene muchas posibilidades de llevarse a cabo
Plan de negocio: El plan de negocio o plan de empresa es un documento donde quien desea emprender una aventura empresarial detalla la información acerca de su proyecto.
Modelo de Negocios: También llamado **diseño de negocio** o **diseño empresarial**, es el mecanismo por el cual un negocio busca generar ingresos y beneficios. Es un resumen de cómo una compañía planifica servir a sus clientes. Implica tanto el concepto de estrategia y su implementación.
Modelo Canvas: Plantilla que permite construir el modelo de negocio.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

LINK BIBLIOTECA SENA: biblioteca.sena.edu.co
GÓMEZ GUTIERREZ, JORGE ALBERTO (2015). Emprendimiento, Creatividad e Innovación – Biblioteca Valle/Construcción
PALACIOS ACERO, LUIS CARLOS (2015). Estrategias de Creación Empresarial – Biblioteca Valle/Complejo Salomia.
ADÁN MICÓ, PABLO (2015). Emprender con Éxito. 10 Claves para Generar Modelos de Negocios. Biblioteca Valle/Diseño Tecnológico.
RODRIGUEZ MERA, JAIRO (2014). Proyectos de Creación de Empresas – Biblioteca Valle/Complejo Salomia.
MOLINA, VIS (2013). Aprender a Emprender. Lecciones y Experiencias de Nuestros Jóvenes Emprendedores – Biblioteca Valle/Palmira.
PEREIRA LAVERDE, FERNANDO (2011). Emprendimiento y sus Implicaciones en el Desarrollo de Santiago de Cali – Biblioteca Valle/Construcción.
GÓMEZ, MARIA ISABEL (2011). El Sabor de las Ideas – Biblioteca Valle/Construcción.
ANZOLA ROJAS, SÉRVULO (2005). De la Idea a tu Empresa – Biblioteca Valle/Complejo Salomia.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Equipo Emprendimiento	Instructores	C.E.A.I	17 abril 2016

8. CONTROL DE CAMBIOS

(Diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Luz Adriana Arana Diego Javier Martínez Harold Sánchez Fhanor a carrejo.	Instructores	C.E.A.I	**04/07/2019**	**Unificación de las guías de Emprendimiento y Plan de Negocios**