INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Generación de ideas para un negocio innovador	**ID**	3141664
Proyecto formativo:	N/A		
Fase proyecto:	N/A		
Resultado de aprendizaje:	Aplicar el comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos. Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.		
Actividad de aprendizaje:	Reconocer motivaciones y competencias personales a partir de CEP (características emprendedoras personales)		
Evidencia de Producto:	Diana de Valoración		

Criterios de evaluación: Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal.

2. LISTAS DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Identifica sus características emprendedoras personales en la Diana de Valoración			
2.	Registra sus apreciaciones en el diario de fortalecimiento atendiendo a las directrices.			
3.	Asume el desarrollo de las acciones con actitud de disposición y entusiasmo.			
4.	Aporta al desarrollo de las acciones de equipo con pertinencia y oportunidad			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Generación de ideas para un negocio innovador	**ID**	3141664
Proyecto formativo:	N/A		
Fase proyecto:	N/A		
Resultado de aprendizaje:	Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación. Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica.		
Actividad de aprendizaje:	Construir modelo de negocio acorde con herramientas de planeación estratégica		
Evidencia de Conocimiento:	Lienzo Canvas o Modelo de Negocio		

Criterios de evaluación: Elabora modelo de negocio acorde con herramientas de planeación estratégica

2. LISTAS DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Describe de manera clara y concisa cómo su producto o servicio resuelve un problema o satisface una necesidad específica de los clientes.			
2.	Se evalúa la viabilidad y efectividad de los canales de distribución propuestos, considerando el segmento de clientes y la propuesta de valo			
3.	Enumera los recursos clave (físicos, intelectuales, humanos) necesarios para poner en marcha el negocio.			
4.	Identifica los socios clave que serán necesarios para el éxito del negocio y explica su rol			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor