GC-F-004v.06

El empleo es de todos | Mintrabajo

GUIA DE APRENDIZAJE

SENA

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: Comportamiento Emprendedor
- **Código del Programa de Formación:** 13410017
- **Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):**
- **Fase del Proyecto (si aplica):**
- **Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):**
- **Competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **Resultados de Aprendizaje:**

Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.

Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según El comportamiento emprendedor.

Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las Necesidades y elementos de la negociación.

Duración de la guía de aprendizaje (horas): 48 horas

2. PRESENTACIÓN



A través de esta guía, usted conocerá por un lado, el conjunto de conocimientos, habilidades y cualidades que debe tener una persona para emprender un proyecto y, por otro lado, identificará las **características y competencias emprendedoras** para aportar al desarrollo personal y de la comunidad de manera integral en pro del bien común.

Al finalizar las actividades de esta guía, usted habrá apropiado y aplicacado en los contextos productivo y social, las **características y competencias emprendedoras** (tener autoconfianza, ser persistente, fijar metas, , buscar Información, correr riesgos, buscar oportunidades y tener Iniciativa, exigir eficiencia y calidad, planerar sistemáticamente, crear redes de poyo y ser fiel al cumplimiento del ccontrato de trabajo) que le permitirá trascender, ser una persona especial y alcanzar buenos resultados en la vida.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Ambiente requerido: Aula de aprendizaje

Estrategias o técnicas didácticas activas: Enseñanza grupal

Materiales de formación: Televisor, Computador, Internet, Hojas y lápiz.

Material de apoyo: Videos y Registros televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet.

Duración de la actividad: 2 horas.

3.1.1. Reflexione sobre el contenido del cortometraje 'Cuesta abajo' que se encuentra en el siguiente enlace https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246, atendiendo a las indicaciones u orientaciones de su instructor.

Responda los siguientes interrogantes:

- ¿Qué características definen a Henry Forero?
- De esas características identificadas, ¿cuáles tiene en común con Henry? ¿cuáles cree que debería adquirir y/o fortalecer?
- ¿Cómo influyó el entorno en las decisiones de Henry Forero?
- ¿Cuáles fueron las acciones que Henry realizó para convertir su sueño en realidad?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

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

Ambiente requerido: Aula de aprendizaje
Estrategias o técnicas didácticas activas: Enseñanza grupal
Materiales de formación: Televisor, Computador, Internet, Hojas y lápiz.
Material de apoyo: Videos y Registros televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet.
Duración de la actividad: 6 horas.

Junto con los compañeros de grupo, forme un círculo en el ambiente de formación. Luego, el instructor seleccionará un objeto pequeño que se pueda contener fácilmente en una mano (una piedra pequeña, un trozo de madera, una pelota…) y se lo entregará a una persona del grupo. Esta persona empezará a pasar el objeto a otra de la derecha o la izquierda. Todos deberán seguir pasando el objeto de mano en mano, rápidamente y en el mismo sentido.

El instructor seleccionará al azar a un aprendiz y lo sacará del círculo. Ese aprendiz deberá, sin mirar por dónde va el objeto, decir "tingo, tingo, tingo" de manera repetida. Mientras tanto, el objeto debe estar pasando rápidamente de mano en mano.

El aprendiz que dice "tingo" decide en cualquier momento y de repente decir: "tango". En ese momento se detiene la circulación del objeto y quien quede con este en su mano debe responder rápidamente, basado en sus experiencias previas, a una de las siguientes preguntas:

- ¿Qué es el comportamiento emprendedor?
- ¿Qué es la responsabilidad emprendedora?
- ¿Cuáles son las características que debe tener un emprendedor?
- ¿Cuáles son las competencias de un emprendedor?

3.3 Actividades de apropiación:

Ambiente requerido: Aula de aprendizaje
Estrategias o técnicas didácticas activas: Enseñanza grupal
Materiales de formación: papel blanco, esferos o lápices para escribir, marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayones, revistas con fotografías, barras de pegante.
Material de apoyo: Videos y RegistrosLibros , Internet o Fuentes Externas
Evidencias de aprendizaje:

- Elabore su lienzo de modelo de negocio (canvas) detallado de la idea de negocio, donde implemente los nueve componentes con su iniciativa y los conceptos apropiados durante el proceso de formación, el cual podrá aplicar las diferentes estrategias y herramientas adquiridas en su vida personal y profesional dentro del contexto productivo.
- Argumente su lienzo de modelo de negocio (canvas), explicando detalladamente los procesos adelantados por su equipo para su elaboración.

Instrumentos de evaluación: Lista de Chequeo
Duración de la actividad: 10 horas.

Subactividad 1: Diana de Valoración

Conocer las Características Emprendedoras Personales según el desarrollo de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.

A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) Método por proyectos, cada aprendiz recibirá del instructor dos herramientas: el "Diario de Fortalecimiento y la Diana de Valoración", la primera, le permitirá hacer un seguimiento a sus características emprendedoras personales, y la segunda, le ayudará a realizar una autoevaluación de las mismas. Dichas herramientas las diligenciará después al finalizar las actividades propuestas y de acuerdo con las indicaciones del instructor. De igual manera, se tomará como eje para la reflexión y el análisis la pregunta movilizadora.

La Diana posee tres zonas de valoración, demarcadas con tres colores diferentes:

Verde: el cual se ubica en el centro. Representa las Características emprendedoras personales que son una fortaleza.
Amarillo: se encuentra a distancia media, entre el centro y el borde de la diana. Representa las Características emprendedoras personales que deben fortalecerse con menor dificultad.
Rojo: se encuentra lejos del centro, sobre el borde de la Diana. Representa las Características emprendedoras personales que requieren mayor trabajo para ser convertidas en fortalezas.



Subactividad 2: Lienzo Canvas
Conforme equipos de trabajo máximo de cinco personas y realicen la siguiente lectura:

Un Modelo de Negocio describe lo que buscan los clientes, cómo lo quieren, y lo que están dispuestos a pagar, así como la forma en que la empresa va a satisfacer esas necesidades y la forma en que va a obtener beneficio por ello. En particular, el Modelo de Negocios define los siguientes puntos:

- Nuestro producto o servicio y su valor diferencial en el mercado.
- Quiénes son nuestros clientes.
- La utilidad del producto o servicio para el cliente.
- Estrategias de captación y retención del cliente.
- Estrategias de marketing y distribución.
- Cómo se obtienen los recursos productivos necesarios.
- Cómo se obtienen los beneficios.

Existen muchas formas de describir y dar forma a un modelo de negocio. Una de las más populares es el modelo canvas (*The Business Model Canvas*, originalmente propuesto por Alexander Osterwalder en 2008).



El Modelo de Negocios Canvas define las las Bases sobre las que una organización crea, proporciona y capta valor; y representa una herramienta que se desarrolla para describir, analizar y diseñar los diferentes aspectos del negocio.

Esta herramienta es un lienzo con las siguientes características:

- Visual
- Flexible
- De visión global de la organización

- Fácil de entender y fácil de aportar
- De cocreación
- Donde la aportación de valor al cliente es el eje del negocio
- Complemento al plan general de empresa
- Documento para recoger la hipótesis de nuestra idea de negocio.

Contiene 9 pasos

Que reflejan la lógica que sigue una empresa para generar ingresos.

Cubre las 4 áreas principales de un negocio:

- Clientes (Quien)
- Oferta (Qué)
- Infraestructura (Cómo)
- Viabilidad económica (Cuánto)

Lo más importante es conocer:

- Quien es nuestro cliente
- Cuál es su problema o necesidad
- Cuál es nuestra propuesta de valor para él.

Los nueve pasos del modelo de negocio forman la base de una herramienta útil (Osterwalder, 2010):

"El lienzo de modelo de negocio"

Donde se pueden esbozar modelos para negocios nuevos o existentes.

Segmentos de mercado.

En este bloque se definen los diferentes grupos de personas o empresas a las que se va a dirigir la actividad de la empresa. Un modelo de negocio puede tener uno o varios segmentos que requieren un conocimiento exhaustivo de las necesidades específicas del cliente objetivo.

Propuesta de valor.

Es el factor diferenciador por el que el cliente elige una y otra empresa. Busca solucionar un problema o satisfacer una necesidad. Es el conjunto de productos y servicios que crean valor para

el segmento de mercado. El lienzo de propuesta de valor es la herramienta indicada para determinar esta sección del lienzo de modelo de negocio.

Canales de distribución.

Es la forma en que el negocio se comunica con sus diferentes segmentos de mercado o clientes y de esa manera cumplir con la propuesta de valor.

Relación con los clientes.

Establece los diferentes tipos de relaciones que espera tener con sus clientes o segmentos de mercado. Las relaciones pueden ser personales o automatizadas. El tipo de relación repercute directamente en toda la experiencia del cliente en el modelo de negocio.

Fuentes de ingreso.

En esta parte se busca definir a través de qué mecanismos buscará capturar valor, hace referencia a la forma como recibirá los ingresos por la venta de sus productos o servicios.

Recursos claves.

En este bloque deben definirse los recursos fundamentales para que el negocio genere el valor previsto y pueda sobrevivir en el mercado. Estos recursos pueden ser: físicos, humanos, intelectuales y económicos.

Actividades clave.

Cuáles son las acciones que vas a llevar a cabo para que su modelo de negocio funcione. Normalmente, serán de tres tipos: de producción, de solución de problemas y de red o plataforma (web, software, red de distribución, etc.)

Socios claves.

En este bloque se recogerán las alianzas que permitirán que el negocio funcione, por ejemplo acuerdos con proveedores o distribuidores, acuerdos con competidores y con no competidores.

Estructura de costos.

Se deben reflejar aquí los costos necesarios para poner en marcha la idea. Sólo se deberán recoger los más Importantes.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Ambiente requerido: Aula de aprendizaje
Estrategias o técnicas didácticas activas: Enseñanza grupal
Materiales de formación: Televisor, Computador, Internet, Hojas y lápiz.
Material de apoyo: Videos y Registros televisor, computador y conexión a internet.
Evidencias de aprendizaje:
Instrumentos de evaluación:
Duración de la actividad: 20 horas.

Subactividad 1: Conforme equipos de trabajo máximo de cinco personas y realicen la siguiente lectura:

¿Qué es design thinking?
Es un proceso creativo que consiste en definir el problema que se pretende abordar para entenderlo y, posteriormente, implementar las soluciones, siempre enfocando el proceso hacia las necesidades del usuario (Benet, 2017). Es importante que las soluciones que se diseñan ofrezcan al usuario un valor añadido reconocible y que, al mismo tiempo, sea técnicamente viable y financieramente sostenible a largo plazo, en otras palabras, que sean soluciones innovadoras (denkmodell, 2019, Pág.3).
Este proceso se desarrolla en las siguientes etapas:

- **Explorar:** esta etapa se centra en la generación de una pregunta de búsqueda, permite identificar un problema, centrado en el QUIÉN (usuario).

- **Comprender o empatizar:** esta etapa se enfoca en conocer a QUIEN se le va a resolver el problema, planteando preguntas básicas como: edad, sexo, nivel de ingresos, estrato y preguntas más especificas relacionadas con intereses, dificultades y expectativas; el objetivo es identificar las necesidades y oportunidades de los usuarios.

En esta etapa se puede indagar sobre los siguientes aspectos, también conocido como mapa de empatía:

- **Idear:** como lo indica el nombre, esta fase consiste en la generación de ideas innovadoras para la solución al problema planteado. Para este fin se reúne un equipo multidisciplinar, normalmente a través de talleres de cocreación. Contar con personas con diferentes perfiles permite ampliar el espectro y enriquecer las soluciones. La ideación suele iniciar con un Brainstorming o lluvia de ideas. De la cantidad y calidad de ideas creadas dependerá la generación de soluciones factibles y creativas.

- **Prototipar:** esta etapa se describe cómo "pensar con las manos". El objetivo es desarrollar diseños de prueba, con el fin de verificar la viabilidad de las ideas de manera fácil, rentable y efectiva, corregir defectos antes de generar un proyecto piloto. Los prototipos deben ser tangibles para animar al usuario a probarlos.
  El prototipo es la materialización de la idea, los prototipos reducen la incertidumbre permitiendo acercarse a la solución más viable.

- **Testar (o fase de prueba):** en esta etapa se ponen a prueba las ideas, se recibe retroalimentación del usuario para descartar fallas, mejorar el prototipo y presentar una versión mejorada. La validación del prototipo es necesaria, cuanto más pruebas se realicen mayores serán las oportunidades de éxito. Generalmente se siguen los siguientes pasos: Después de la fase de prueba, puede ser necesario: descartar, mejorar o adaptar el prototipo, retomando los anteriores pasos del proceso.
  Con base en la lectura realizada, analice el contenido del video titulado ¿Qué es el Pensamiento de Diseño (Design Thinking)? que encontrará en el siguiente enlace: https://www.youtube.com/watch?v=R7TDAu0cbdA, atendiendo a las indicaciones u orientaciones de su instructor:

  De acuerdo con la información analizada, tanto en la lectura previa como en el video, responda las siguientes preguntas:

- ¿Cómo se relaciona el análisis del entorno (árbol de problemas) con las fases del Pensamiento de Diseño *(Design Thinking)* ?

- De acuerdo con la lectura, ¿por qué es importante analizar el entorno para identificar las potencialidades del territorio? Socialice las respuestas en un conversatorio con el grupo.

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
		Reconocer motivaciones personales a partir de las metas a corto , mediano y largo plazo	**Evidencias de Producto:** Mapa de sueños	Valora sus características personales teniendo en cuenta sus metas plantadas	**Técnica:** Mapa de sueños **Instrumento:** Lista de Chequeo
		Identificar conceptos de emprendimiento	**Evidencias de conocimiento** Sopa de letras	Busca y relaciona conceptos básicos para generar un emprendimiento	**Técnica:** Sopa de letras **Instrumento:** Lista de Chequeo
		Construir un mapa donde identifique los principales actores del entorno para su emprendimiento	**Evidencias de Desempeño:** Mapa de actores	Realiza un mapa de actores teniendo en cuenta su entorno	**Técnica:** Mapa de actores **Instrumento:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Características Emprendedoras Personales: rasgos de la personalidad ligadas a las motivaciones de los individuos (logro, afiliación y poder) y que están asociadas al éxito de cualquier proyecto personal. Se basan en las investigaciones del psicólogo David McClelland realizadas en la década de los años 60.

Competencias Emprendedoras: capacidad de los individuos y grupos de generar respuestas situacionales y proactivas, basadas en un alto nivel de motivación al logro. En otras palabras, es la capacidad para realizar labores con actitud reflexiva y de forma sistemática, permitiendo una mayor competitividad y un cambio en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.

Comportamiento Emprendedor: conjunto de respuestas generadas por los individuos a estímulos de su entorno, basadas en la automotivación. El Comportamiento Emprendedor se manifiesta en una persona que es capaz de asumir una tarea, perseverar en ella, desarrollarla y resolver cualquier contratiempo que se produzca en el proceso.

Estrategia: conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta con el mínimo de error. Este concepto tiene su origen en el campo militar (es la fusión de dos palabras griegas: stratos -ejército- y agein -conducir, guiar-), pero en la actualidad, este concepto se ha ampliado a otros ámbitos de la actividad humana: en la educación, en la administración, a nivel empresarial y en la vida cotidiana.

Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses, buscando el mejor resultado posible, de tal modo que las partes involucradas termine la negociación, conscientes de que fueron oídas, de que tuvieron oportunidad de presentar toda su argumentación y que el producto final será mayor que la suma de las contribuciones individuales.

Triángulo de la responsabilidad: esquema que vincula a la Persona, el Proyecto y la Situación, mostrando el equilibrio que es necesario lograr en todo accionar emprendedor. Responsabilidad se entiende como la capacidad de la persona de responder ante las diferentes situaciones que se puedan presentar de una manera proactiva.

Modelo de negocio: también conocido como diseño de negocio, es la planificación que realiza una empresa respecto a los ingresos y beneficios que intenta obtener. En un modelo de negocio, se establecen las pautas a seguir para atraer clientes, definir ofertas de producto e implementar estrategias publicitarias, entre muchas otras cuestiones vinculadas a la configuración de los recursos de la compañía.

Propuesta de valor: se refiere a la estrategia que desarrolla una empresa para optimizar la oferta y maximizar la demanda. Se trata del conjunto de las acciones que apuntan a mostrar la relevancia de un servicio o producto, especificando su valor y buscando una diferenciación respecto a la competencia.

Cliente: persona que accede a un producto o servicio a partir de un pago. Existen clientes constantes, que acceden a dicho bien de forma asidua, u ocasionales, aquellos que lo hacen en un determinado momento, por una necesidad puntual. En este contexto, el término es utilizado como sinónimo de comprador (la persona que compra el producto), usuario (la persona que usa el servicio) o consumidor (quien consume un producto o servicio).

Canales de distribución: Es la forma en que el negocio se comunica con sus diferentes segmentos de mercado o clientes y de esa manera cumplir con la propuesta de valor.

Proceso (producción): sistema de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan a la transformación de ciertos elementos. De esta manera, los elementos de entrada (conocidos como factores) pasan a ser elementos de salida (productos), tras un proceso en el que se incrementa su valor. Cabe destacar que los factores son los bienes que se utilizan con fines productivos (las materias primas). Los productos, en cambio, están destinados a la venta al consumidor o mayorista.

Recursos clave: medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa. Los recursos claves pueden ser físicos, económicos, intelectuales o humanos.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Alba, A. (2015). Guía Design Thinking en español para dummies: Cómo crear productos y servicios innovadores diferentes. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/guia-design-thinking-en-espanol-para-duguia-design-thinking-en-espanol-para-dummies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferentesmmies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferent/
- Alba, A. (s.f.). Un ejemplo de Design Thinking en servicios tradicionales: Despacho de Asesoría. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/ejemplo-de-design-thinking-asesoria/
- Del Cerro, J. (20 de octubre de 2016). "Tira tu Canvas a la basura" mi charla con Alex Osterwalder. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.entrepreneur.com/article/284053
- Emprende a conciencia (s.f.) Diseño de prototipos. Recuperado de: https://emprendeaconciencia.com/diseno-prototipo
- Ministerio de la Información y las Telecomunicaciones (9 de septiembre de 2012). Business Model Canvas (subtitulado al español) [Video en internet]. Recuperado de: https://www.youtube.com/watch?v=OoshJr_cEgY
- Sosa, S. (5 de marzo de 2015). ¿Cómo puede el "design thinking" promover la innovación para el desarrollo? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://blogs.iadb.org/conocimiento-abierto/es/como-puede-el-design-thinkingpromover-la-innovacion-en-el-desarrollo/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Yury Jasbreidy Montaña Barrera	Instructor	Regular	25/11/2024

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

El empleo es de todos

Mintrabajo

MATERIAL DE APOYO

SENA

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

GC-F-004v.06

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Comportamiento Emprendedor	**ID**	3136437
Proyecto formativo:	N/A		
Fase proyecto:	N/A		
Resultado de aprendizaje:	Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.		
Actividad de aprendizaje:	Reconocer motivaciones personales a partir de las metas a corto , mediano y largo plazo		
Evidencia de Producto:	Mapa de sueños		
Criterios de evaluación: Valora sus características personales teniendo en cuenta sus metas plantadas			

2. LISTAS DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Frecuencia y calidad de las acciones realizadas diariamente para alcanzar las metas			
2.	Capacidad para ajustar las metas y estrategias en respuesta a nuevos desafíos o oportunidades.			
3.	Sentimiento de satisfacción y realización al alcanzar hitos y metas intermedias.			
4.	Capacidad para mantener la motivación y el esfuerzo a lo largo del tiempo, incluso frente a desafíos.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Comportamiento Emprendedor	**ID**	3136437
Proyecto formativo:	N/A		
Fase proyecto:	N/A		
Resultado de aprendizaje:	Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según El comportamiento emprendedor. Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.		
Actividad de aprendizaje:	Identificar conceptos de emprendimiento		
Evidencia de Producto:	Sopa de letras		

Criterios de evaluación: Busca y relaciona conceptos básicos para generar un emprendimiento

2. LISTAS DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Define con precisión términos clave del emprendimiento			
2.	Identifica y analiza elementos emprendedores en diferentes contextos			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Comportamiento Emprendedor	**ID**	3136437
Proyecto formativo:	N/A		
Fase proyecto:	N/A		
Resultado de aprendizaje:	Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las Necesidades y elementos de la negociación.		
Actividad de aprendizaje:	Construir un mapa donde identifique los principales actores del entorno para su emprendimiento		
Evidencia de Conocimiento:	Mapa de actores		

Criterios de evaluación: Realiza un mapa de actores teniendo en cuenta su entorno

2. LISTAS DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Identifica la mayoría de los actores clave que interactúan con su emprendimiento, tanto internos como externos			
2.	relaciona claras y concisas entre los diferentes actores, utilizando líneas o flechas para representar los vínculos.			
3.	analiza el nivel de influencia de cada actor en el emprendimiento y ha identificado las oportunidades y amenazas que representan.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

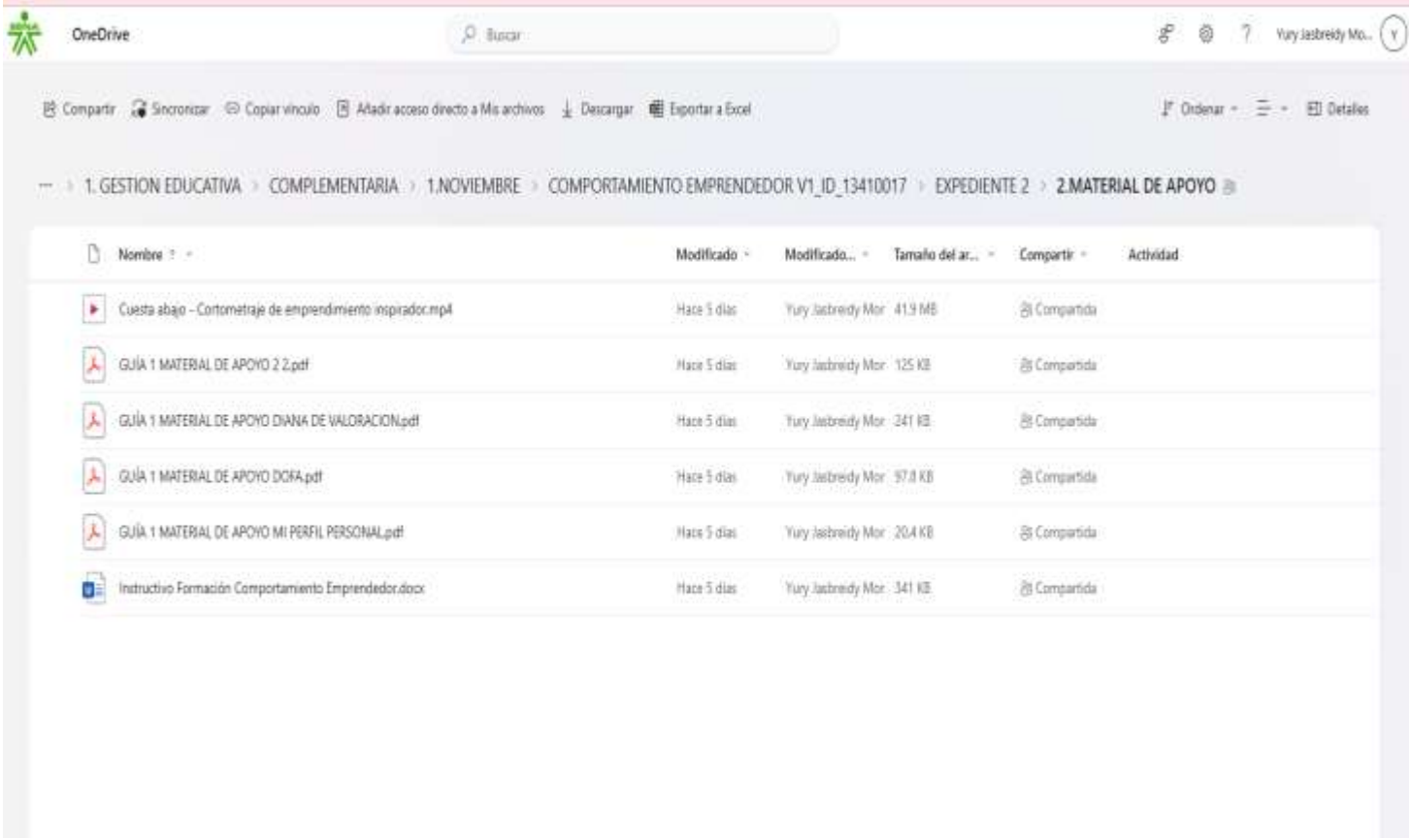
El empleo es de todos

Mintrabajo

INSTRUMENTOS DE EVALUACION

SENA

GC-F-004v.06


OneDrive
Buscar
Yury Jasbreidy Mo...
Compartir
Sincronizar
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Descargar
Exportar a Excel
Ordenar
Detalles
1. GESTION EDUCATIVA
COMPLEMENTARIA
1.NOVIEMBRE
COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR V1_ID_13410017
EXPEDIENTE 2
2.MATERIAL DE APOYO
Nombre
Modificado
Modificado...
Tamaño del ar...
Compartir
Actividad
Cuesta abajo - Cortometraje de emprendimiento inspirador.mp4 Hace 5 días Yury Jasbreidy Mor 41.9 MB Compartida
GUÍA 1 MATERIAL DE APOYO 2 2.pdf Hace 5 días Yury Jasbreidy Mor 125 KB Compartida
GUÍA 1 MATERIAL DE APOYO DIANA DE VALORACION.pdf Hace 5 días Yury Jasbreidy Mor 241 KB Compartida
GUÍA 1 MATERIAL DE APOYO DOFA.pdf Hace 5 días Yury Jasbreidy Mor 97.8 KB Compartida
GUÍA 1 MATERIAL DE APOYO MI PERFIL PERSONAL.pdf Hace 5 días Yury Jasbreidy Mor 20.4 KB Compartida
Instructivo Formación Comportamiento Emprendedor.docx Hace 5 días Yury Jasbreidy Mor 341 KB Compartida