PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**:
- **Código del Programa de Formación**:
- **Nombre del Proyecto**:

- **Fase del Proyecto**:
- **Actividades de Proyecto**

- **Competencia**: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  1. Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.
  2. Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

Duración de la Guía: 40 horas

1. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz.



A través de esta guía, usted conocerá el conjunto de conocimientos, habilidades y cualidadesque debe tener una persona para emprender un proyecto, e identificará las oportunidades de nuevos emprendimientos a través del análisis del contexto de su entorno personal, social y productivo, permitiéndole elaborar y modelar propuestas novedosas, tanto para usted como para las personas involucradas en la comunidad.

2. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

2.1 Actividad de reflexión inicial: Explorando el Emprendimiento



Objetivo: Fomentar la reflexión profunda sobre la decisión de emprender, motivando a los aprendices a considerar su verdadera pasión, habilidades y la viabilidad de sus ideas o tecnologías en un mercado específico.

Apreciado aprendiz, te invito a observar el vídeo ¿Qué es el emprendimiento?, el cual te ayudará a comprender en qué consiste este concepto, y, además, te permitirá reflexionar acerca de su importancia en el mundo actual.

Una vez visto el vídeo, te invito a participar con tus reflexiones y opiniones en el conversatorio sobre:

1. ¿Crees que es necesario tener una motivación sólida a la hora de emprender? Si, No ¿Por qué?
2. ¿Consideras importante tener una comprensión clara de tus habilidades y pasiones personales antes de embarcarte en un proyecto emprendedor?
3. Reflexiona sobre tus propias motivaciones y habilidades:

¿Cuáles son tus pasiones e intereses?	¿En qué áreas te consideras hábil y apasionado?	¿Qué te motiva a considerar la creación de una empresa?

"Independiente a tu idea o concepto acerca del emprendimiento, ten en cuenta que hay cualidades o características que son básicas entre las personas que deciden emprender o iniciar algo"

Participe con sus respuestas en el conversatorio preparado por la instructora y suba la evidencia de la actividad en la plataforma Territorium.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje

Materiales: computadores, celulares, tabletas, cuaderno, lapiceros, conexión a internet y enlace de You Tube ¿Qué es el emprendimiento?

Evidencia: esta actividad no requiere evidencia la LMS Territorium.

2.2 Actividad de contextualización: De la pasión al emprendimiento

Objetivo: Ayudar a los aprendices a explorar cómo pueden transformar sus pasiones en ideas y luego en tecnologías o productos emprendedores.

Estimado aprendiz.



Es hora de ponernos en el contexto del emprendimiento, a partir de tus saberes previos, participa del "Mapa visual" propuesto para esta actividad. Toma tres notas adhesivas, escribe en cada una de ellas el concepto personal con el que identificas estas tres palabras:

- Pasión
- Idea
- Tecnología

Ahora, pégalas en el mapa (papel bond, tablero o pizarra digital), léelas en voz alta y así mismo, escucha a cada uno de tus compañeros. Posteriormente y con la ayuda de la instructora, construye una sola definición para cada uno de estos conceptos.

Una vez que tenemos claro qué significa cada uno, vamos a ponerlos en el contexto del emprendimiento. Retomando el cuadro de la actividad de reflexión, responde:

- Cuál consideras que es tu "pasión", tu "idea" y tu "tecnología" (si la tienes) relacionada con tu interés.
- Cómo la pasión de alguien puede conducir a la generación de ideas y cómo esas ideas pueden transformarse en tecnologías o productos.
- ¿Cómo la pasión puede impulsar el emprendimiento? ¿Cuál es el papel de las ideas y las tecnologías en este proceso?
- En grupos de 4 aprendices, comparte la pasión, idea y tecnología que identificaste. Los demás miembros del grupo pueden hacer preguntas y ofrecer sugerencias para clarificar o expandir tus ideas.

"Esta actividad de contextualización no solo se busca explorar las ideas individuales, sino también fomentar la colaboración y el pensamiento crítico en el proceso emprendedor".

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje.

Materiales: computadores, celulares, tabletas, cuaderno, lapicero, conexión a internet, tablero, pizarra digital, notas adhesivas, marcadores y/o micropuntas.

Evidencia: esta actividad no requiere evidencia la LMS Territorium

2.3 Actividades de apropiación y conceptualización de conocimiento

Actividad de aprendizaje 1 "Comportamiento emprendedor"

Aprendiz, presta atención al taller preparado por su instructora “Características Emprendedoras Personales”. Una vez hayas recibido la explicación del tema y de haber participado en las actividades de reflexión y retroalimentación, te invito a desarrollar el cuestionario denominado **Características Emprendedoras Personales (cuya sigla es CEP)**.



Lee atentamente las instrucciones generales del ejercicio (pestaña 1), en seguida responde las 55 preguntasdel cuestionario (pestaña 2), el cual te brindará como resultado una gráfica en forma de radar donde descubrirás las fortalezas y debilidades relacionadas con tu personalidad y con el emprendimiento en general (pestaña 3).

Por último, teniendo en cuenta todas esas características en las que eres fuerte, y haciendo uso de la herramienta visual “Mapa de sueños”, identifica y organiza tus metas, sueños y aspiraciones de manera clara y específica siguiendo este paso a paso:

- Paso 1 - Reflexiona y visualiza: antes de comenzar a dibujar, tómate un tiempo para reflexionar sobre tus metas y sueños a corto, mediano y largo plazo. Visualiza cómo sería tu vida ideal y qué logros te gustaría alcanzar. Pregúntate a ti mismo qué aspectos de tu vida te gustaría mejorar o cambiar.
- Paso 2 - Reúne materiales: necesitarás algunos materiales básicos para crear tu mapa de sueños. Puedes utilizar una cartulina grande, papel de calidad o incluso una pizarra blanca. También necesitarás lápices de colores, marcadores, revistas, tijeras y pegamento.
- Paso 3 - Identifica categorías: divide tu mapa de sueños en secciones o categorías que reflejen diferentes áreas de tu vida. Algunas categorías comunes incluyen carrera, educación, salud, relaciones, viajes y tiempo libre. Estas categorías te ayudarán a organizar tus metas de manera más estructurada.
- Paso 4 - Encuentra imágenes inspiradoras: busca imágenes en revistas o imprime imágenes de internet que representen tus metas y sueños. Por ejemplo, si sueñas con viajar, encuentra fotos de destinos que te gustaría visitar. Si tu objetivo es mejorar tu salud, busca imágenes que representen un estilo de vida saludable.
- Paso 5 - Organiza y pega las imágenes: coloca las imágenes en las secciones correspondientes de tu mapa de sueños. Organiza las imágenes de manera que reflejen la importancia de cada meta. Puedes superponer las imágenes o colocarlas en un patrón que tenga sentido para ti.

- Paso 6 - Agrega palabras clave y frases: utiliza marcadores o lápices de colores para agregar palabras clave o frases que describan tus metas. Por ejemplo, si tu meta es obtener un título universitario, escribe "Educación superior" y subraya o destaca la frase.
- Paso 7 - Personaliza y decora: haz que tu mapa de sueños sea único y personal añadiendo elementos decorativos que te inspiren. Puedes agregar dibujos, colores adicionales, o cualquier cosa que refleje tu estilo personal.
- Paso 8 - Coloca tu mapa en un lugar visible: una vez que hayas terminado tu mapa de sueños, colócalo en un lugar donde puedas verlo con frecuencia. Esto te recordará tus metas y te motivará a trabajar hacia ellas.

"Recuerda que tu mapa de sueños puede evolucionar con el tiempo, así que no dudes en actualizarlo a medida que tus metas y sueños cambien".

Desarrolla la actividad y sube las evidencias de tu trabajo en el enlace correspondiente habilitado en la LMS Territorium.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje, LMS Territorium.

Materiales: computadores, celulares, tabletas, paquete office, páginas web de diseño digital gratuito (canva, visme, venngage, infogram, genial.ly), cartulina, papel bond, colores, marcadores, lápiz, borrador, sacapuntas, revistas, imágenes impresas a color.

- ✓ Material de apoyo: archivo pdf "Características Emprendedoras Personales".
- ✓ Material de apoyo: archivo Excel "Cuestionario-CEPs_original".
- ✓ Enlace del juego: https://wordwall.net/es/resource/20588549

Evidencia: AA1EV01 Comportamiento emprendedor

El producto debe incluir:

- Cuestionario CEPs_original diligenciado.
- Mapa de sueños.

Actividad de aprendizaje 2 " Design Thinking para caracterizar la idea de negocio"

Estimado aprendiz, preste atención a la explicación de la instructora sobre qué es la metodología del Design Thinking y su importancia en el desarrollo de negocios.

Una vez desarrollada la temática, iniciaremos con la implementación de esta metodología, teniendo en cuenta que para el desarrollo de esta actividad nos enfocaremos en las fases 1: empatizar y 2: definir.

Primero, piensa en una idea de negocio que consideres que puedes desarrollar teniendo en cuenta tu mapa de sueños, tu contexto, tus habilidades, tus gustos y tus preferencias. Con base en esta idea, realiza:



1. Fase Empatizar: realiza entrevistas ficticias a posibles usuarios o clientes dentro del sector en el que se encuentra tu idea (tecnología, salud, educación, etc.), de tal manera que puedas comprender sus problemas y necesidades. Recuerda centrarte en las experiencias, deseos y frustraciones. Posteriormente, analiza las entrevistas y crea un mapa de empatía que refleje las necesidades y oportunidades identificadas (retroaliméntate con tu instructora y demás compañeros para llegar a conclusiones sobre los problemas que identificaste y las oportunidades potenciales).

"La fase empatizar es el primer paso para comprender a fondo a los usuarios y sus necesidades".

2. Fase Definir: si logras definir el problema podrás generar ideas efectivas, por lo tanto, analiza los datos recopilados en el mapa de empatía y selecciona el problema y la oportunidad que consideres más viables y prometedoras (debes definir y describir claramente el problema y la oportunidad elegidos).

"La fase definir te ayuda a enfocar tus esfuerzos en el desafío principal y a establecer objetivos claros".

Desarrolla la actividad y sube las evidencias de tu trabajo en el enlace correspondiente habilitado en la LMS Territorium.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje, LMS Territorium.

Materiales: computadores, celulares, tabletas, cuaderno, lapiceros, paquete office.

- ✓ Enlace: https://www.youtube.com/watch?v=M-FWrKrQJgE
- ✓ Material de apoyo:
  - Creatividad y estrategia emprendedora
  - Manual design thinking
  - Ejemplo aplicado de Design Thinking

Evidencias: AA2EV01 Presentación Design Thinking para caracterizar la idea de negocio

El producto debe incluir:

- Tres o cuatro diapositivas para la fase empatizar (explorar).
- Dos o tres diapositivas con los datos identificados en la fase definir (comprender).

Actividad de aprendizaje 3 "Design Thinking para estructurar la Idea de negocio"



Estimado aprendiz.

Es hora de pensar en las diferentes ideas con las que podrías iniciar tu emprendimiento y de ese modo, aprovechar la oportunidad que encontraste en tú entorno para darle solución a la problemática que identificaste.

Continuamos con la implementación de la metodología Design Thinking. Recuerda la problemática y oportunidad identificadas en la actividad anterior y con base en esto realiza:

3. Fase Idear: haciendo uso de la técnica "Brainstorming" genera tantas ideas como sea posible para abordar la problemática identificada y aprovechar la oportunidad. Deja volar tu imaginación, se creativo y expresa libremente todas tus ideas. Posteriormente, revisa y selecciona la idea que consideres más prometedora y alineada con la problemática y oportunidad identificadas. Finalmente, crea un storyboard que presente de manera visual cómo tu idea aborda el problema y aprovecha la oportunidad. Esto puede incluir el flujo de interacción, características clave y posibles beneficios.

"La fase idear es un proceso de generación de ideas creativas que busca soluciones innovadoras para abordar el problema definido".

4. Fase prototipar: es hora de crear un prototipo básico de tu idea; es decir, una representación tangible de la idea seleccionada en la fase anterior. Ten en cuenta que los prototipos pueden variar desde bocetos simples hasta maquetas funcionales. Para esto puedes utilizar materiales simples (papel, cartulina, marcadores, softwares, etc.), lo importante es que tu prototipo sea lo suficientemente claro para comunicar la esencia de la solución.

"El objetivo de la fase prototipar es obtener retroalimentación temprana de los usuarios y refinar nuestras soluciones antes de invertir recursos significativos en su implementación".

5. Fase evaluar (testear): presenta tu prototipo a la instructora y demás compañeros de formación, observa las reacciones y recopila los comentarios para mejorar tu idea. Con base en los comentarios recibidos, refina tu prototipo. Por último, presenta tu idea final, destacando cómo abordarás la problemática y cómo vas a aprovechar la oportunidad, incluye el prototipo y los aprendizajes de las pruebas realizadas con tus compañeros.

"La fase evaluar nos ayuda a iterar y mejorar nuestras soluciones antes de su implementación final, siendo esta esencial para garantizar la calidad y el éxito de nuestras ideas".

Desarrolla la actividad y sube las evidencias de tu trabajo en el enlace correspondiente habilitado en la LMS Territorium.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje, LMS Territorium.

Materiales: computadores, celulares, tabletas, cuaderno, lapiceros, paquete office,

- ✓ Enlace: https://www.youtube.com/watch?v=M-FWrKrQJgE
- ✓ Material de apoyo:
  - Creatividad y estrategia emprendedora
  - Manual design thinking
  - Ejemplo aplicado de Design Thinking

Evidencias: AA3EV01 Design Thinking para estructurar la Idea de negocio

El producto debe incluir:

- Tres o cuatro diapositivas con todo lo desarrollado en la fase idear: lluvia de ideas, selección de la idea más innovadora, storyboard de la idea seleccionada.
- Cuatro o cinco diapositivas con la descripción detallada del prototipo de la solución: qué es, cómo se usa, instrucciones (de tenerlas), maqueta, fotos, o imágenes, etc.
- Dos o tres diapositivas con la descripción de lo recopilado en el testeo o evaluación del prototipo inicial.
- Dos o tres diapositivas con el prototipo final (habiendo aplicado las recomendaciones y demás observaciones recibidas en la fase de evaluación).

Actividad de aprendizaje 4 "Validación de la propuesta de negoción a través del Lean Canvas"

Estimado aprendiz.

Evaluar la propuesta de negocio es una parte crucial del proceso. A través de la herramienta Lean Canvas podrás complementar, estructurar y validar la idea de negocio desarrollada a través de la metodología de Design Thinking.

Aprendiz, observe detenidamente el video **"MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS PARA ESTUDIANTES"**

De igual forma, te invito a consultar la página INNOCAVI: INTRAEMPRENDIMIENTO Y STARTUP en la cual podrás leer qué es Lean Canvas y su implementación paso a paso con ejemplos.

Ahora, con base en la idea de negocio desarrollada mediante la metodología Design Thinking y el prototipo creado, y haciendo uso de la plantilla disponible en la carpeta Material de apoyo, estructura el Lean Canvas de tu propuesta de negocio.



Una vez que hayas completado el Lean Canvas, comparte tus hallazgos con la instructora y demás compañeros de formación, con el fin realizar una retroalimentación grupal. Reflexiona sobre la experiencia y realiza los ajustes en tu Lean Canvas según la retroalimentación recibida.

¡Recuerda! Utiliza la información recopilada durante las fases de Design Thinking para completar el Lean Canvas de manera más informada.

Desarrolla la actividad y sube las evidencias de tu trabajo en el enlace correspondiente habilitado en la LMS Territorium.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje – LMS Territorium

Materiales: computadores, celulares, tabletas, cuaderno, lapicero, hojas de block, lápiz, borrador, sacapuntas, internet, paquete office y/o páginas web de diseño digital gratuito (canva, visme, venngage, infogram, genial.ly)

- ✓ Material de apoyo: Plantilla herramienta Lean Canvas

Evidencia de producto: AA4 EV01 Validación de la propuesta de negoción a través del Lean Canvas.

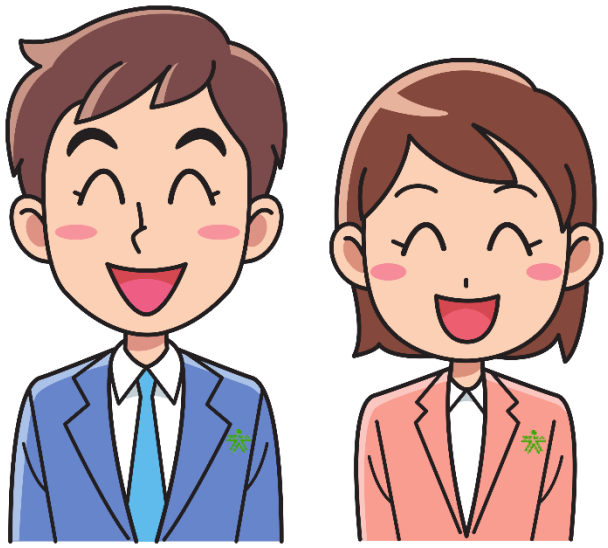
2.4 Actividad de transferencia del conocimiento: Presentación del modelo Lean Canvas de la idea de negocio

Estimado aprendiz.

Hemos llegado a la recta final de tu proceso emprendedor, es hora de que pongas en práctica todas esas nuevas habilidades que has desarrollado como aprendiz capaz de fomentar ideas de negocios creativas e innovadoras.

Te invito a realizar la presentación de Modelo Lean Canvas haciendo uso de la técnica “Elevator Pitch” (discurso de presentación sobre un proyecto o emprendimiento, ante potenciales clientes o inversionistas u orientadores del Centro de Desarrollo Empresarial de la Regional).

Ten en cuenta que, en este momento de tu proceso formativo, ya estás en capacidad de explotar tus características emprendedoras personales (actitudes y aptitudes), y que son estas mismas las que te serán evaluadas. Así mismo, presta atención a:



- ✓ Presentación personal
- ✓ Presentación de la evidencia
- ✓ Discurso preparado por usted
- ✓ Tiempo de presentación (máximo 10 minutos).

Desarrolla la actividad y preséntala a la instructora y demás compañeros de formación e invitados especiales.

¡Muchos éxitos!

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje – LMS Territorium

Materiales: computadores, celulares, tabletas, paquete office y/o páginas web de diseño digital gratuito (canva, visme, venngage, infogram, genial.ly), video beam y/o TV.

Evidencias: Presentación del modelo Lean Canvas de la idea de negocio (sube tu presentación en el espacio habilitado para la evidencia AA4 EV01 Validación de la propuesta de negoción a través del Lean Canvas).

Recuerda, esa idea que te has planteado está esperando por hacerse realidad, no la eches en un saco roto, moldéala, cultívala, abónala y cuídala como si fuera tu hijo/a, y nunca olvides que para emprender solo hace falta que desees mover tus pies. - **Instructora Ana María Castro Holguín**

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de desempeño: AA1EV01 Comportamiento emprendedor (cuestionario CEPs y mapa de sueños).	Desarrolla actividades de autogestión orientadas hacia el mejoramiento personal.	**Técnica:** Observación directa **Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo
Evidencia de producto: AA2EV01 - Presentación Design Thinking para caracterizar la idea de negocio (fases 1 y 2).	Analiza de manera crítica las situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas.	**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo
Evidencia de producto: AA3EV01 Design Thinking para estructurar la Idea de negocio (fases 3, 4 y 5).	Aborda procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva en contextos sociales y productivos. Propone alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución.	**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo
Evidencia de producto y desempeño: AA4 EV01 Validación de la propuesta de negoción a través del Lean Canvas y presentación (pitch).	Referencia diversas fuentes de información en la realización de los trabajos.	**Técnica:** Valoración de producto y observación directa **Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Asociatividad: Es la reunión de los seres humanos para fines cooperativos.

Emprendimiento: Se refiere a la capacidad, aptitud de una persona para generar cambios en su entorno y alcanzar una meta u objetivo mejorando sus ingresos.

Canal de distribución: Conjunto de compañías o individuos que adquieren derechos, o ayuda a transferirlos, respecto de un bien o servicio en su paso del productor al consumidor o usuario industrial.

Capital intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías.

Capital semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de "semilla").

Capital social: Recursos económicos aportados por los socios de la empresa.

Cliente externo: Persona que compra productos o servicios para su actividad o proceso productivo de forma habitual.

Cliente interno: Personas dentro de nuestra organización cuyas acciones influyen en la calidad del servicio prestado a los clientes externos. En una relación cliente-proveedor dentro de la misma organización, es aquella persona que espera que le presten un servicio.

Cliente: Cualquier persona que tenga algo que ver con el éxito en las ventas.

Clínica de ventas: Fortalecer las capacidades de los vendedores, por medio de dramatizaciones o representaciones de roles, con el fin de mejorar su desempeño y prepararlo para futuras eventualidades.

Comercio al detalle: Actividad profesional que consiste en la compra de bienes y servicios para su venta posterior en pequeñas cantidades al consumidor final.

Comercio: Actividad profesional que consiste en la compra de bienes y servicios para su venta posterior con fines lucrativos.

Competencia: Conjunto de organizaciones que comercializan productos o servicios dentro de la misma categoría de los nuestros.

Coworking: Es un espacio que permite a la comunidad emprendedora, la interacción y el trabajo compartido de forma flexible y dinámica con personas del mundo empresarial, favoreciendo mucho el networking, por medio del aprovechamiento de las sinergias que ello conlleva, y enriquecerse de las relaciones con líderes, redes sociales, empresariales y profesionales de diversos ámbitos.

Emprendedor: Persona con capacidad de visualizar oportunidades de mercado y de articular los recursos necesarios para poner en marcha una actividad productiva. El emprendedor espera obtener a cambio una retribución que está fundamentada en la maximización del valor empresarial de su iniciativa.

Emprendimiento: Manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de iniciar, crear o formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de mercados, factores económicos, sociales, ambientales y políticos, así mismos factores endógenos como capacidad en el talento Humano, recursos físicos y financieros, que le permiten al emprendedor una alternativa para el mejoramiento en la calidad de vida por medio del desarrollo de un plan de negocio o la creación de las empresas.

Empresarismo: Concepto que reúne aspectos involucrados en la generación de empresas: las leyes, los sistemas, el entorno macro y micro, los mercados, el sistema educativo. Se concibe más como una acción que como un resultado. Actitud continúa de un grupo de individuos o de una sociedad en general. Se representa en una cultura con necesidad de renovación permanente.

Entrepreneur: define a la persona que tiene como profesión ser un creador de empresas. En esta definición se abarca desde el emprendedor que apenas inicia su actividad de crear una empresa, como aquellos más experimentados que ha tenido la oportunidad de haber creado otras iniciativas empresariales. En este sentido, podríamos decir que cubre en una misma palabra al emprendedor y al empresario.

Equipo colaborativo: Es un equipo de trabajo que tiene metas comunes de las cuales, depende su bienestar y se comparten por igual sus éxitos y fracasos.

Estímulos: Poder de incitar, las emociones que se transmiten y exaltan. Son impulsos que provocan respuestas que se ven reflejadas e influyen en su comportamiento de compra.

Estructura organizacional: es la coordinación de una serie de partes o elementos dispuestos en un cierto orden y con determinadas relaciones entre ellos. Ordenación que ha de ser relativamente duradera. La estructura de la organización es la suma total de los modos en que ésta divide su trabajo en distintas tareas y los mecanismos a través de los cuales consigue la coordinación entre ellas.

Implementación: Una implementación o implantación es la realización de una aplicación, o la ejecución de un plan, idea.

Incubadora: entidad provista de una metodología y un espacio físico que proporciona todas las herramientas y asesoría necesaria para que las nuevas empresas se desarrollen en un ambiente de negocios, maximizando el valor empresarial de las iniciativas que apoya en el menor tiempo y al menor costo posible, utilizando las últimas tecnologías existentes.

Innovación: Aplicación de nuevas técnicas o procesos productivos. Introducción de nuevos productos, procesos o servicios en el mercado que abran la posibilidad de producir los mismos bienes utilizando menores recursos, bienes nuevos o de mejor calidad, constituyendo un elemento importante para el crecimiento económico.

Marca: Una marca es un signo distintivo que indica que ciertos bienes o servicios han sido producidos o proporcionados por una persona o empresa determinada.

Marketing: Conjunto de acciones destinadas a alcanzar los objetivos de la empresa y a satisfacer las necesidades del consumidor.

Mercado: Institución en la que los bienes y servicios se intercambian libremente al ponerse en contacto los demandantes y oferentes.

Mercado meta: consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir.

Mercado objetivo: segmento de ese mercado seleccionado por la empresa para ofrecer sus productos o servicios y a los cuales la empresa espera cumplir sus necesidades y sobre el cual se desarrollan todas las estrategias de comercialización, penetración y posicionamiento.

Mercado potencial: mercado que está formado por todos los consumidores o compradores actuales y potenciales de un determinado producto.

Merchandising: Técnica comercial para establecer correcciones o nuevos desarrollos a un producto, una vez que se encuentra en el mercado.

Modelo de negocio: forma en la cual una iniciativa empresarial define la manera en la que se generarán sus ingresos y beneficios.

Networking: es el arte de construir y mantener relaciones (personales) a largo plazo que impliquen (siempre) un beneficio para ambas personas.

Plan de negocio: es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones.

Planeación empresarial: es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio.

Preincubación / preaceleración: proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio.

Storytelling: consiste en comunicar, explicar tu idea o negocio, “contando historias”. A través de las emociones se consigue que el receptor retenga mejor el mensaje, se obtiene un mayor impacto y atención, además de convencer con más facilidad.

Venta: Contrato mediante el cual una persona, vendedor, se obliga a transmitir un producto servicio o idea a una segunda persona, comprador, a cambio de una determinada cantidad de dinero.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Alcaraz, R. (2006). El Emprendedor de éxito. 3ra Edición. México: McGraw-Hill.

Camero, C. Jesús B. Espíritu Emprendedor. Cartilla No.1 de la Especialidad Gestión de Microempresas. SENA, Regional Huila. 2002.

Filion, L.; Cisneros, L. y Mejía-Morelos, J. (2011). Administración de PYMES. Emprender, dirigir y desarrollar empresas. México: Parson Educación.

Gil, M. (2012). Cómo crear y hacer funcionar una empresa. 8va Edición. México: Alfaomega Grupo Editor.

Hisrich, R. (2005). Entrepreneurship. Emprendedores. 6ta Edición. España: McGraw-Hill.

Mesa, P. Rodrigo. Desarrollo de la Capacidad Empresarial. Creación de Empresas. Universidad EAFIT. Medellín. 1999.

Política del SENA frente a la innovación, la competitividad y el desarrollo tecnológico productivo.

Santamaría, R. Olga Isabel y Otros. PROYECTO DE VIDA. Guía propuesta para orientadores SENA. Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, Dirección General. Bogotá, marzo del 2002.

Shepherd, C.; Ahmed, P. y Ramos, L. (2012). Administración de la Innovación. México: Pearson Educación.

Vainrub, R. (2006). Convertir sueños en realidades. Una guía para emprendedores. 5ta Edición. Caracas: Ediciones IESA.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)	Ana María Castro Holguín	Instructora	Comercio y servicios	Julio 2021

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor(es)	Ana María Castro Holguín	Instructora	Coordinación académica	17 febrero 2022	Unificación de criterios y actividades entre el centro de formación y el centro de desarrollo empresarial.
	Diana Marcela Cacante Ramírez	Líder de articulación con la educación media			
	Maritza Marín Díaz	Instructora			
	Diana Paola Ballesteros Riveros	Profesional G-2			
Autor(es)	Ana María Castro Holguín	Instructora de Emprendimiento	Centro de Comercio y Servicios Regional Risaralda	Octubre de 2023	Actualización del formato de guía y de las actividades de apropiación de conocimiento.
Autor(es)	Ana María Castro Holguín	Instructora de Emprendimiento	Centro de Comercio y Servicios Regional Risaralda	Enero de 2024	Replanteamiento de las actividades de formación y evaluación.