PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE "CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL."

- Denominación del Programa de Formación: N/A
- Código del Programa de Formación: N/A
- Nombre del Proyecto Formativo N/A
- Fase del Proyecto: N/A
- Actividad de Proyecto Formativo: N/A
- Competencia: 240201529 Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social
- Resultados de Aprendizaje:
-

1. Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social
2. Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social
3. Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado
4. Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social

- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Respetado aprendiz, la presente guía es de gran importancia para su futura vida profesional como tecnologo, conocera las diferentes entidades que en Colombia brindan apoyo a los modelos de emprendimientos, así como las herramientas que usted puede usar para la propuesta de una idea innovadora o la generación de mejora de un proceso, producto o servicio y/o creación de su propio emprendimiento. Para el desarrollo de cada una de las actividades propuestas en la presente guía, es importante su disposición hacía el desarrollo del trabajo autónomo, sistemático y organizado; así mismo con el desarrollo de cada actividad se desea promover el aprendizaje colaborativo y el crecimiento integral del equipo de trabajo.

Al finalizar el desarrollo de las actividades de aprendizaje, se busca desarrollar sus competencias en la apropiación de las bases fundamentales del emprendimiento, contribuyendo estos conocimientos a la

consecución de la propuesta inicial de negocio, la cual debe partir de su capacidad creativa y la aplicación de los conocimientos adquiridos en el programa de formación. Muchos éxitos.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

La cultura del emprendimiento en Colombia, se ha considerado de vital importancia en los últimos años ya que ha permitido redireccionar el rumbo de unidades productivas, empresas y personas, plasmada en la ley 1014 del 2006 y en la Ley 2069 de 2020; permitiendo, fomentando e impulsando las nuevas iniciativas empresariales, lo cual ha generando oportunidades y espacios latentes en el mercado local, nacional e internacional, mediante las diferentes políticas y organismos de apoyo, integrando y articulando las redes de emprendimiento, la primera etapa de la gran mayoría de los emprendedores y empresarios en Colombia consiste en romper la barrera de entrada en los seres humanos; ¿Qué es?.. ¿Cuál es?, que paradigmas tiene y debe vencer.

Con base en lo anterior lo invitamos a reflexionar, a debatir sobre la siguiente situación problémica: Actualmente hay muchos jovenes aprendices SENA que desconocen las bondades de el programao unidad de emprendimiento, como podemos dar un buen provecho de estas oportunidades?

Técnica didáctica: Situación problémica.

El joven " Carlos " se encuentra preocupado por que esta próximo a terminar su formación en el SENA y no ve oportunidades tanto para realizar su etapa productiva como para su posterior incercion laboral een el mundo empresarial del país, en algún momento escucho el termino "emprender" pero no investigo acerca del tema y de los posibles beneficios que puede obtener al llevar a cabo un emprendimiento de tipño personal, carlos es muy inquieto y siempre ha tenbido varias ideas de negocio pero nunca se esforzo por implementarlas.

● Descripción de la actividad:

Con respecto a la situación anteriormente planteada de respuesta a las siguentes preguntas:

¿Explicar de acuerdo a la situacon de Carlos que otras opciones puede tener al terminar su etapa lectiva en el SENA?

¿Cuáles serían las principales ventajas del emprendimiento respecto a la búsqueda de empleo formal?

¿Le gustaría ser una persona emprendedora?, explique el porqué de su respuesta.

¿Que características cree usted que debe tener una persona emprendedora?

Socialice sus respuestas en la mesa redonda que el instructor orgnizar posteriormente.

- **Duración de esta Actividad:** Dos (2) Horas
- **Desarrollo:** Individual
- **Evidencia**: respuestas en su cuaderno de apuntes.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE No. 2 CASO EMPRESARIAL

En esta Actividad se presenta 1 caso de empresa, Caso Steve Jobs. (ver anexo 4) Este caso debe ser leído y discutido en mesa redonda.

Evidencia a Entregar: Presentar el análisis a los compañeros del grupo por medio de una DISCUSIÓN GUIADA en la que se haga énfasis en las actitudes que tuvo el empresario.

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

3.3.1. Estructura de la metodología de Lean Canvas

En esta etapa sus conocimientos y habilidades son de gran importancia para que usted apreciado aprendiz tenga la facultad de la aprehensión de los conocimientos esenciales para que desarrolle las actividades de la guía de estudio, para esto lo invitamos a que:

Establecer mediante investigación y apropiación del conocimiento los componentes de una propuesta de negocios conforme con la estructura de la metodología de Lean Canvas.

Para tal fin se conformará gupos de 3 personas para da inicio a las siguientes actividades:

1. Identificar cómo y de qué manera funciona el modelo de negocios canvas. Cómo podemos en grupo ir pensando en integrar el funcionamiento del modelo de negocios cavas.
   Establecer y clasificar los nueve bloques que componen el lienzo del modelo canvas.

Lean Canvas es una herramienta desarrollada por Ash Maurya para simplificar la creación de modelos de negocio en una sola página. Los nueve componentes clave son:

- **Problema**: Identifica los problemas principales que enfrenta tu segmento de clientes con base en el sector productivo en el que usted se está formando.
- **Segmento de Clientes**: Define quiénes son tus clientes potenciales para la idea de negocio
- **Propuesta de Valor**: Explica cómo tu producto o servicio resuelve el problema identificado.
- **Solución**: Describe tu producto o servicio.
- **Canales**: Indica cómo llegarás a tus clientes.
- **Fuentes de Ingresos**: Explica cómo generarás ingresos.
- **Estructura de Costos**: Detalla los costos principales.
- **Métricas Clave**: Identifica los indicadores de éxito.

- **Ventaja Competitiva**: Define qué te hace único.
    - **3.3 Actividades de apropiación de Conocimiento:**

Elaborar una propuesta de negocio de acuerdo con la metodología de Lean Canvas teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del entorno.

Para tal fin usted debe adelantar las siguientes actividades:

1. Realiza un estudio de mercado para identificar oportunidades y necesidades actuales. Recopila datos sobre tendencias, competidores y comportamientos de los consumidores.
2. Realiza un análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) para entender mejor el contexto en el que se desarrollará tu negocio.
3. Realiza entrevistas y encuestas a tu segmento de clientes potenciales para identificar problemas y necesidades específicas.
4. Analiza los datos recopilados para definir claramente el problema que tu negocio resolverá.
5. Crea perfiles detallados de tus clientes ideales (buyer personas) basándote en datos demográficos, psicográficos y comportamentales.
6. Identifica a los primeros usuarios que adoptarán tu producto o servicio.
7. Redacta una propuesta de valor clara y concisa que explique cómo tu producto o servicio resolverá el problema identificado y qué beneficios ofrecerá a tus clientes.
8. Presenta tu propuesta de valor a un grupo reducido de clientes potenciales para obtener retroalimentación y realizar ajustes necesarios.
. Desarrolla un prototipo o una descripción detallada de tu producto o servicio.
10. Realiza pruebas con usuarios para validar la efectividad de tu solución y ajusta según los comentarios recibidos.
11. Determina los canales más efectivos para llegar a tus clientes (por ejemplo, redes sociales, tiendas físicas, e-commerce).
12. esarrolla una estrategia de marketing para promocionar tu producto o servicio a través de los canales seleccionados.
13. Define los diferentes modelos de ingresos que utilizarás (por ejemplo, ventas directas, suscripciones, publicidad).
14. Realiza una proyección financiera para estimar los ingresos esperados. 15. Enumera todos los costos asociados con la creación y entrega de tu producto o servicio. 16. Realiza un análisis de viabilidad financiera para asegurar que los costos sean sos

Asumir elementos del comportamiento emprendedor teniendo en cuenta su perfil personal y el contexto de desarrollo social

1. **Autoconocimiento y Reflexión Personal:**
    - **Evaluación de Fortalezas y Debilidades:** Realiza un análisis personal para identificar tus fortalezas y debilidades en el contexto emprendedor.
    - **Reflexión sobre Valores y Motivaciones:** Reflexiona sobre tus valores personales y motivaciones para emprender. ¿Qué te impulsa a querer iniciar un negocio?
2. **Desarrollo de Habilidades Emprendedoras:**
    - **Taller de Creatividad e Innovación:** Participa en un taller que fomente la creatividad y la generación de ideas innovadoras.

- **Simulación de Toma de Decisiones:** Realiza actividades que simulen situaciones de toma de decisiones en un entorno empresarial.

3. **Análisis del Contexto Social:**
- **Investigación del Entorno:** Investiga las necesidades y oportunidades del entorno social en el que deseas emprender. ¿Qué problemas sociales puedes abordar con tu negocio?
- **Entrevistas con Emprendedores Sociales:** Entrevista a emprendedores sociales para entender cómo han integrado sus valores y el contexto social en sus negocios.

4. **Desarrollo de la Empatía y Responsabilidad Social:**
- **Voluntariado:** Participa en actividades de voluntariado para desarrollar empatía y comprender mejor las necesidades de la comunidad.
- **Proyectos de Impacto Social:** Diseña un pequeño proyecto que tenga un impacto positivo en tu comunidad, aplicando principios de responsabilidad social.

5. **Fomento del Trabajo en Equipo y Liderazgo:**
- **Dinámicas de Grupo:** Participa en dinámicas de grupo que fomenten el trabajo en equipo y el liderazgo colaborativo.
- **Roles de Liderazgo:** Asume roles de liderazgo en proyectos grupales para desarrollar habilidades de gestión y coordinación.

6. **Evaluación y Retroalimentación:**
- **Autoevaluación:** Realiza una autoevaluación periódica para medir tu progreso en el desarrollo de habilidades y actitudes emprendedoras.
- **Feedback de Pares:** Solicita retroalimentación de tus compañeros y mentores sobre tu desempeño y actitud emprendedora.

7. **Planificación y Acción:**
- **Definición de Objetivos:** Establece objetivos claros y alcanzables para tu desarrollo como emprendedor.
- **Plan de Acción:** Diseña un plan de acción detallado que incluya pasos específicos para alcanzar tus objetivos emprendedores.

- **Duración de esta Actividad:** 44 Horas

- **Desarrollo:** Grupal (Max. 2 Aprendices)

Señor Aprendiz para tal fin usted debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

- **Evidencia**s: entrega documento

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

- Descripción de la actividad: 1. Elaborar el perfil del empredador que cumpla con los requisitos del aprendiz SENA.
- Elaborr una propuesta de negocio a partir del model CAMVAS.

Ambiente requerido: Sala con pupitres, mesas, tablero y ayuda audiocisual.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Estudio de casos - Simulación y Role Playing - Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) - Lluvia de ideas - Análisis de la caja - Taller práctico - Pitch

Materiales de formación

Material de apoyo: Cartilla de comportamiento emprendedor,

Evidencias de aprendizaje: Perfil del emprendedor , modelo camv

as y propuesta de negocio.

Instrumentos de evaluación: LH

Duración de la actividad: horas. 10 horas

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
		Cognitiva: Saber **Establece los componentes de una propuesta de negocios conforme con la estructura de la metodología de Lean Canvas.**	**Evidencias de Conocimiento :** **Respuesta a preguntas sobre Propuesta de negocio, necesidades y oportunidades de su entorno, segmentos de mercado, propuesta de valor, canales de comunicación, relaciones con el cliente, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, asociaciones clave y estructura de costos…….**	**Agumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector** **Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio** **Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo.**	**TÉCNICA:** formulación de preguntas **INSTRUMENTO:** Cuestionario

		Procedimental: Hacer **Elabora una propuesta de negocio de acuerdo con la metodología de Lean Canvas teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del entorno.** **Valorativa – Actitudinal: Ser** **Asume elementos del comportamiento emprendedor teniendo en cuenta su perfil personal y el contexto de desarrollo social**	**Evidencias de Desempeño** **Sustentación de la propuesta de negocio.** **Evidencias de Producto: Propuesta de negocio** **Perfil emprendedor**.	**Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial** **Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal** **Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio** **Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial** **Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado**	**TÉCNICA: Observación** **INSTRUMENTO:** Lista de Chequeo. **TÉCNICA:** Valoración del producto

					INSTRUMENTO: Lista de Chequeo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular. (**BIBLIOGRAFÍA / WEBGRAFÍA).**

https://repositorio.sena.edu.co/handle/11404/7061

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE LA ACTITUD DE UN EMPRENDEDOR.

Con base en el video “El camino del éxito” https://www.youtube.com/watch?v=vs9QmbzN2Gw, elabore un escrito individual donde identifique sus debilidades, fortalezas de acuerdo a lo inspirado en el video. Con este escrito concluya que aspectos debería superar para iniciar mi carrera hacia emprendimiento.

Evidencia a entregar: Anexar el ejercicio de forma física y de manera individual en la carpeta de evidencias.

Duración de la actividad: 2 horas.

Contextualización

Descripción del Problema: En la actualidad, [describe el problema específico que enfrenta tu mercado o audiencia objetivo]. Este problema se manifiesta en [explica cómo se presenta el problema en la vida real o en el mercado], afectando negativamente a [grupo objetivo o segmento de mercado]. La situación actual revela que [proporciona datos, estadísticas o ejemplos que demuestren la magnitud del problema y su impacto].

Contexto del Mercado: El mercado en el que operamos está caracterizado por [describe las características clave del mercado, como tendencias, tamaño, crecimiento y dinámicas]. Dentro de este entorno, [tu segmento objetivo] enfrenta [especifica las dificultades o necesidades particulares que tu proyecto busca abordar]. Los competidores actuales, como [menciona competidores relevantes], ofrecen [describe brevemente las soluciones existentes], pero [indica las limitaciones o deficiencias de las soluciones actuales].

Oportunidad: Dado el contexto actual, surge una oportunidad significativa para [explica cómo tu solución aborda el problema de manera única]. La implementación de [tu propuesta de valor o solución] tiene el potencial de [describe los beneficios o mejoras que traerá tu solución], lo que no solo resolverá [problema específico] sino que también [menciona los impactos positivos adicionales, como ahorro de tiempo, reducción de costos, etc.].

Objetivo de la Propuesta: El objetivo principal de esta propuesta es [explica brevemente el propósito de tu proyecto o solución]. Al enfocarnos en [detalla cómo tu propuesta se alinea con las necesidades del mercado y el problema identificado], buscamos [define los resultados esperados o metas que deseas alcanzar].

Este enfoque te permite establecer claramente el problema, el contexto en el que se presenta y cómo tu proyecto se posiciona para abordar esa necesidad, lo que facilita una comprensión completa para los interesados y partes involucradas.