Guía de aprendizaje 1

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Emprendimiento Digital
- Código del Programa de Formación: 62360012
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada) N.A.
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada) N.A.
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada) N.A.
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: ESTABLECER HERRAMIENTAS DIGITALES DE ACUERDO CON LA IDEA DE NEGOCIO.
- ESTRUCTURAR EL MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA DIGITAL SELECCIONADA.
- DETERMINAR LAS COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS DE ACUERDO CON LOS POSTULADOS DE LA UNESCO.
- Duración de la Guía: 48 Horas

2. PRESENTACION

A través de la siguiente Guía de Aprendizaje se desarrollarán actividades con las cuales el aprendiz alcanzará los conocimientos, habilidades y destrezas necesarias para comprender, desarrollar y sintetizar una serie de conceptos que le ayuden a despertar su Mentalidad Emprendedora con base en las tecnologías. La posibilidad de alcanzar el reconocimiento del contexto social y productivo que le ayude a desarrollar el esquema de un plan de negocio que comprenda de manera detallada la Descripción del Negocio, el proceso administrativo, el área de Mercadeo, el Análisis de las Ventas, el Proceso Operativo, el Análisis Financiero y el cuidado Ambiental. Logrando de esta manera promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Descripción de la(s)

Actividad(es):Estimado aprendiz

Para iniciar esta etapa, deberá consultar el cronograma de actividades, el cual se encuentra ubicado en el botón Información del programa, esto con el fin de identificar las acciones a realizary los tiempos de cada una de ellas.

En segundo lugar, deberá realizar el sondeo de saberes, el cual permite medir el nivel de conocimientos que posee, sobre la temática del programa de formación y el manejo de la plataforma virtual. El sondeo pretende indagar acerca de los pre conceptos, ideas y pre saberes con los cuales llega al momento inicial del programa, para ello deberá responder un cuestionarioque indagará de manera preliminar sobre la apropiación que tiene en relación con el programa que va a desarrollar. El sondeo debe ser respondido de manera abierta y sincera, pues esta prueba, permitirá comprender al tutor sus conocimientos previos y su posible acercamiento con elprograma: establecer estrategias logísticas. El sondeo no es calificable, pero es imprescindible realizarlo.

Para acceder al Sondeo de saberes previos, debe seguir los siguientes pasos:

- Clic en el botón Actividades iniciales
- Clic sobre el enlace Sondeo de saberes previos.

A continuación, deberá participar en el foro social. Este es un espacio de encuentro entre aprendices e instructor, donde se pueden compartir expectativas, proyectos de vida y gustos.Con este foro se pretende crear lazos de compañerismo, recreación, esparcimiento y reflexión. Para iniciar, deberá realizar una presentación personal consistente en compartir: experiencia profesional, expectativas y aspectos que considera le ayudarán en el desarrollo de este programa. Para esto tenga en cuenta las reglas de convivencia en ambientes virtuales deaprendizaje y la guía de foros, que se presentan en la Información del programa. Así mismo, recuerde que la redacción es parte de la presentación personal y profesional. Recuerde: Esteforo no es calificable, pero participar en ellos es el requisito para iniciar con el desarrollo del Programa de Formación.

Para acceder y participar en el foro social, se deben seguir los siguientes pasos:

- Clic en el botón: Foros de discusión.
- Clic en el enlace: Foro social.
- Clic en el botón: Crear secuencia.
- Digitar asunto y contenido del mensaje.
- Clic en el botón: Enviar.

Antes de elaborar las evidencias propuestas en esta actividad de aprendizaje, es preciso verificarque realizó las actividades previas:

- Actualizar datos personales.
- Realizar el sondeo de conocimientos previos.
- Presentarse ante el instructor y compañeros en el foro social

Para desarrollar las actividades correspondientes al primer resultado de aprendizaje, es precisoque usted estudie los materiales de aprendizaje y consulte los materiales de apoyo.

Para acceder a los materiales de formación, deberá seguir los siguientes pasos:

- Clic en el botón: Actividad 1
- Clic sobre los enlaces mostrados en el elemento Material de formacion 1

3.1.1. Actividades de Reflexión Inicial.

Nombre de la Actividad: "El Marcador Caliente". Conforma con tus compañeros un circulo, escoge dos líderes a los cuales se les llamara capitanes, uno de los capitanes debe tener un marcador rojo en la mano y otro un marcador negro, el capitán del marcador rojo debe rotarlo hacía su derecha de manera intercalada y el capitán del marcador negro hacía la izquierda; el color del marcador que llegue primero a las manos de su capitán es el equipo ganador. Recuerda que los marcadores deben empezar hacer rotados al mismo tiempo.
Una vez terminada la actividad participa en el conversatorio dando respuesta a las siguientes preguntas:
¿Cuál fue el mejor capitán en toda la actividad?
¿Cuáles fueron los aciertos y desaciertos del trabajo realizado?
¿Qué relación encuentra con esta actividad con la generación de una idea de negocio?
¿Qué le deja como aprendizaje el desarrollo del ejercicio?
Una vez realizado el conversatorio el instructor enunciará los otros conceptos que complementan el Perfil del Emprendedor.
Duración: 8 horas

Nota: Esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo del tema del Resultado deAprendizaje (RAP) tratado en esta guía, por lo tanto, no es calificable.

3.1.2. Actividades de Contextualización e identificación de conocimientos necesarios parael aprendizaje.

Conforma un grupo un trabajo con cuatro compañeros y con las palabras escritas en el tablero por el instructor (a) describe el significado de las palabras y socialícelas con el resto del grupo en la mesa redonda del Rey Arturo:
Palabras a escribirse en el tablero: Emprendedor, Empresa, Empresario, Clases de Empresas, Innovación, Mercado, Análisis del Mercado, Clientes Directos y Potenciales, Competencia Directa e Indirecta, Ingresos, Egresos, Costos Fijos, costos Variables, Gastos, Estado de Resultados, Proyección de Ventas.
¿Reconoces que a veces creemos tener una idea del significado de una palabra, pero es necesario comentarla con alguien más para que las dudas o vacilaciones queden claras?
Una vez realizada la socialización de los grupos, el instructor recordará los conceptos de cada uno de los términos anotados.

Duración: 8 Horas

3.1.3 Actividades de Apropiación

Actividad 1 evidencia 1: Con tus compañeros forma grupos de cuatro personas, analiza la lectura de casos de empresas exitosas suministradas por el instructor, con base en ellas, contesta las siguientes preguntas:

1. ¿Cómo nace la idea de negocio, cuantas personas intervienen en la formulación de la idea de Negocio?
2. ¿Con qué capital inició la empresa?
3. ¿Qué productos Ofrece?
4. ¿Cuál es su mercado objetivo?
5. ¿Quiénes son sus clientes?
6. ¿Cuántos puntos de venta alcanza a tener la empresa?
7. ¿Hasta dónde se expande la empresa?

¿Según lo expresado por cada grupo, cual crees tú cual es el tipo de empresa más atractivo para

los clientes?

Identifica con la ayuda del instructor como se diligencian cada uno de las columnas que conforman Macro filtro de Ideas de Negocio y desarróllalo.

Duración: 8 Horas

Encuentro Sincrónico: Estimado aprendiz, deberá participar en los encuentros sincrónicos citados por el instructor, principalmente en el encuentro del inicio del programa donde se

explicará objetivo del curso, los resultados y actividades de aprendizaje, las evidencias a desarrollar y sus criterios de evaluación, duración, cronograma de actividades, entre otros aspectos, como por ejemplo resolver dudas e inquietudes, explicar temas técnicos específicos, orientar en la búsqueda de información y entrega de evidencias.

3.1.4. Actividades de transferencia de conocimiento.

Actividad 1 evidencia 2, Informe: Plan de Negocios

De acuerdo con el formato entregado por el instructor “Estructura de un Plan de negocio” completa toda información necesaria para el desarrollo de cada uno de los puntos del formato.

Duración: 14 Horas. **Ambiente Requerido:** Virtual

3.2. Materiales: Material de formación 1

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos deEvaluación
Evidencias de Conocimiento: Actividad 1 evidencia 1: cuestionario, Mentalidad emprendedora **Evidencias de Producto:** Actividad 1 evidencia 2, Informe:marco estratégico	Identifica los resultados de los diagnósticos de las áreas ounidades de negocio segúnlas necesidades de los procesos. Considera los eslabones de la cadena enmarcados en losobjetivos y las tecnologías aplicadas	Técnica: formulación de preguntas. Instrumento: cuestionario Técnica: Valoración de producto. Instrumento: lista dechequeo

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Cadena logística: Es el término utilizado para describir el conjunto de actividades y actores, queintervienen en el proceso que se realiza para hacer que un producto llegue a un consumidor.

Distribución: Operación a través de la cual un objeto o producto se moviliza desde el punto defabricación o almacenaje hasta el punto de exhibición o venta.

EDI: *Electronic Data Interchange*, en español intercambio electrónico de documentos.

Embalaje: Empaque que se usa para varios productos y que permite una mejor manipulación deestos.

Estrategia: Son acciones planeadas para conseguir un fin determinado.

Georeferenciadores: Hace referencia a la localización geográfica por medios de coordenadas,de objetos o puntos de interés.

***Picking*:** Recogida. Es el proceso de alistamiento por unidades para despachar un pedido.

Proveedor: Quien abastece a las empresas de productos, materias primas o servicios requeridospor la misma.

Rastreo: Seguimiento que se hace a un objeto, producto o situación.

RDFI: *Radio Frequency Identification*, en español significa identificación por radiofrecuencia, es un medio tecnológico que a través de dispositivos electrónicos, sirve para el seguimiento y localización de los productos.

TIC: Tecnologías de la Información y la Comunicación.

Trazabilidad: Histórico en el recorrido de rastreo y seguimiento de un producto o un proceso.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Almoguera, J. (2006). *Proyecto Empresarial*. Consultado el 20 de noviembre de 2016, en "https://proyectoempresarial.files".

Glenn A, W. (2005). *Presupuestos Planificación y Control.* Mexico: Pearson Educación.

Menguzzato, M., & Renau, J. (1991). *La direccion estratégica de la empresa*. Barcelona: ArielS.A.

Mora García, L. (2010). *Indicadores de la Gestión Logistica.* Bogotá: *Ecoe.*

Paez Colorado, E. (S/F). www.oocities.org. Consultado el 20 de noviembre del 2016, en "http://www.oocities.org"

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Sonia Maritza RamosRuiz	Experta Temática	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tic'sRegional Distrito Capital	30 Noviembre
Kennia Andrea PeñaBarrera	Asesora pedagógica	Formación virtual	
Zulma Yurany ViancháRodríguez	Líder línea de producción	Formación virtual	

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón de ICambio
Autor (es)	Yuri Alexandra BáezRoldan	Asesora pedagógica	Línea d eproducción Boyacá	Abril 2017	Actualización

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR
GUÍA DE APRENDIZAJE