PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico cosmetologia y estetica integral.
- Código del Programa de Formación: 637303
- Versión 104
- Nombre del Proyecto: Fortalecimiento de habilidades para la comercialización de productos y servicios de cosmetología y estética integral
- Fase del Proyecto: Planeación
- Actividad de Proyecto: Implementar técnicas y tácticas que logren resaltar tanto la imagen de las personas como la calidad de vida de las mismas.
- 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 Alcanzar:
    - Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social
    - Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social
    - Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado
    - Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social

- Duración de la Guía: 48 HORAS

2. PRESENTACION

El programa de formación Técnico cosmetología y estética integral, tiene como objetivo desarrollar conocimientos, habilidades y actitudes que le permitirán ser competitivo en el contexto social y productivo. Con la ejecución de las actividades planteadas en esta Guía, lograran alcanzar los resultados de aprendizaje; y si realiza de manera sistemática y organizada las actividades del proyecto, se conseguirá el desarrollo del proyecto formativo Fortalecimiento de habilidades para la comercialización de productos y servicios de cosmetología y estética integral Durante la aplicación de estas actividades deben hacer uso de las TICS, el trabajo autónomo y colaborativo, el buen uso de los ambientes de aprendizaje y el acompañamiento y asesoría del instructor.

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Descripción de la(s) Actividad(es)

- ***Actividad de Reflexión***:
  Antes de dar inicio a las actividades de aprendizaje es importante identificar las problemáticas del contexto social y productivo; en el desarrollo de esta actividad en grupos de trabajo, deberán analizar el vídeo, imagen, o situación problema entregada por el instructor; cada integrante del grupo debe participar activamente para dar respuesta a los interrogantes.



¿Identifique y liste las problemáticas en la situación presentada?
¿Realice un análisis de las posibles causas por las que se presentan estos problemas?
¿Plantee cuáles serían las consecuencias si no se da solución a estos problemas?

Una vez desarrollada las preguntas, cada grupo de trabajo socializara sus respuestas.

- ***Actividad de Contextualización***:
  Teniendo en cuenta el problema, causas y consecuencias presentadas en la actividad anterior, cada grupo de trabajo deberá mediante una lluvia de ideas, construir una propuesta que contribuya a la solución de esta situación.

Esta propuesta se puede presentar por medio de:

1- Dibujo
2- Esquema
3- Juego de Roles
4- Documento
5- Otros

Esta actividad debe ser socializada y sustentada ante todo el grupo.

- ***Actividad de Apropiación***:

Competencia : 2144238 - 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 Alcanzar:

Descripción de la actividad:

Resultado 1 :Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social

- Acción Interpretativa:

La actividad de aprendizaje Elaborar documento que evidencie la propuesta de negocio conforme a las necesidades del sector productivo se empieza a trabajar a partir de la Identificación y desarrollo del perfil emprendedor , dará inicio con la verificación de los conceptos y procesos orientados por el instructor que se encuentran en el material de apoyo, en donde deberán realizar una descripción general de lo aprendido, que será presentado con base en las instrucciones del instructor

- Acción Argumentativa:

Teniendo en cuenta la descripción de lo aprendido en equipos de trabajo, los aprendices deben analizar cómo se relacionan los conocimientos y procesos identificados y sustentarlos por medio de un mapa mental, juego de roles, ensayos, o el asignado por el instructor.

- Acción propositiva de conocimiento:



Teniendo en cuenta los conceptos, teorías y principios vistos en actividades anteriores, de manera individual deberá responder preguntas abiertas o de selección múltiple en el cuestionario asignado por el instructor.



Esta actividad debe ingresarla a su portafolio de evidencias en territorium según instrucciones del instructor

- Acción propositiva 1:
  - Teniendo en cuenta las prácticas y habilidades desarrolladas en actividades previas, en el desarrollo de esta actividad se deberán trabajar de manera individual o grupal, de acuerdo a las indicaciones del instructor en donde deberán realizar lo siguiente:

1. Identificar casos de éxito de emprendimiento en el sector COSMETOLOGÍA Y BELLEZA INTEGRAL o a nivel mundial, nacional y local.



2.Identificar las cualidades y características que definen un emprendedor , aquí al aprendiz se le orientara para que identifique las características, habilidades y destrezas para que se ubique en un perfil emprendedor.

3.Desarrollar el test de perfil emprendedor y analizar los resultados que refleja el ejercicio que se entrega al aprendiz para desarrollarlo.



El instructor orientara la formación de acuerdo a los conocimientos impartidos para poder ser implementados en los talleres que se desarrollaran y se apoyará en las presentaciones y talleres que se trabajaran en formación.

Este producto debe ser presentado y sustentado para ser valorado por el instructor en una lista de chequeo, que debe subirse junto con la evidencia a su portafolio de evidencias

Resultado 2 Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social

- Acción Interpretativa:

  La actividad de aprendizaje Elaborar documento que evidencie la propuesta de negocio conforme a las necesidades del sector productivo donde se desarrolla el diagnóstico matriz Dofa y caracterización de necesidades y oportunidades en el sector gastronómico de acuerdo a la segmentación mercado según las expectativas del consumidor y usuario teniendo en cuenta las tendencias actuales gastronómicas, dará inicio con la verificación de los conceptos y procesos orientados por el instructor que se encuentran en el material de apoyo, en donde deberán realizar una descripción general de lo aprendido, que será presentado con base en las instrucciones del instructor

- Acción Argumentativa:
  Teniendo en cuenta la descripción de lo aprendido en equipos de trabajo, los aprendices deben analizar cómo se relacionan los conocimientos y procesos identificados y sustentarlos por medio de un mapa mental, juego de roles, ensayos, o el asignado por el instructor.

- Acción propositiva de conocimiento:
  Teniendo en cuenta los conceptos, teorías y principios vistos en actividades anteriores, de manera individual deberá responder preguntas abiertas o de selección múltiple en el cuestionario asignado por el instructor. Esta actividad debe ingresarla a su portafolio de evidencias según instrucciones del instructor.

- Acción propositiva 1:

  Teniendo en cuenta las prácticas y habilidades desarrolladas en actividades previas, en el desarrollo de esta actividad se deberán trabajar de manera individual o grupal, de acuerdo a las indicaciones del instructor en donde deberán realizar lo siguiente:



  Presentar una **DOFA y Caracterización de necesidades y oportunidades de negocio en el sector COSMETOLOGIA Y ESTETICA INTEGRAL** el cual deberá contener lo siguiente:

1. Identificación Necesidades y oportunidades del sector cosmetología y estética integral
2. Identificación de los criterios de análisis.
3. Desarrollo matriz Dofa, debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas.
4. Plantear oportunidades de negocios en el sector cosmetología
5. Obtener conclusiones



Acción propositiva 2:

- Evaluación del problema
- Desarrollo brainstorming para generación de nuevas ideas para mejora y/o innovación de producto
- Branding
    1. Creación y desarrollo de marcas
    2. Estrategia de marca
    3. Diseño de logotipos y marcas
    4. Definición de esencia de marca
    5. Imagen de producto y packaging
    6. Creación de nombre de marca: Naming



Resultado 3: Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias
de mercado

- Acción Interpretativa:

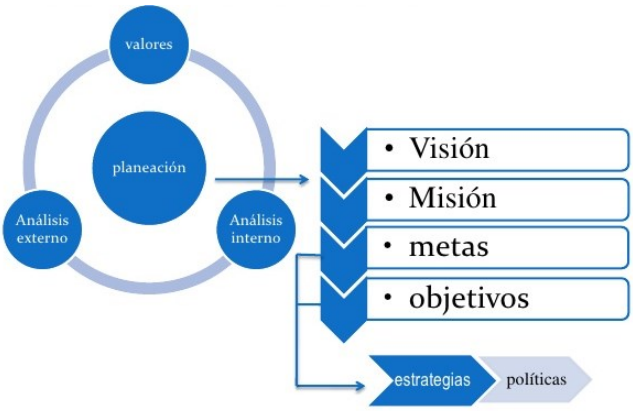
La actividad de aprendizaje Elaborar documento que evidencie la propuesta de negocio conforme a las necesidades del sector productivo.

Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado
, dará inicio con la verificación de los conceptos y procesos orientados por el instructor que se encuentran en el material de apoyo, en donde deberán realizar una descripción general de lo aprendido, que será presentado con base en las instrucciones del instructor

- Acción Argumentativa:
  Teniendo en cuenta la descripción de lo aprendido en equipos de trabajo, los aprendices deben analizar cómo se relacionan los conocimientos y procesos identificados y sustentarlos por medio de un mapa mental, juego de roles, ensayos, o el asignado por el instructor.

- Acción propositiva de conocimiento:
  Teniendo en cuenta los conceptos, teorías y principios vistos en actividades anteriores, de manera individual deberá responder preguntas abiertas o de selección múltiple en el cuestionario asignado por el instructor. Esta actividad debe ingresarla a su portafolio en territorium según instrucciones del instructor.





- Acción propositiva 1:
  - Teniendo en cuenta las prácticas y habilidades desarrolladas en actividades previas, en el desarrollo de esta actividad se deberán trabajar de manera individual o grupal, de acuerdo a las indicaciones del instructor en donde deberán realizar lo siguiente:

1. Descripción del negocio se trabaja la parte inicial de la empresa

Cualquier empresa que desee tener éxito y busque beneficios, debe someterse a un sistema formal de dirección estratégica, es decir, seleccionar y definir perfectamente su misión, visión, objetivos y valores dentro de la cadena de valor de la compañía que la hará destacar frente a la competencia



https://www.grandespymes.com.ar/2013/09/07/guia-para-elaborar-correctamente-la-vision-y-mision-de-la-empresa/

https://www.marketing-xxi.com/la-direccion-estrategica-16.htm

2. Estudio de mercado, se desarrolla el trabajo hacia la segmentación del mercado para el desarrollo del estudio de mercado y se orientara la formación a través del material de formación que el instructor presentará.



3. Análisis de la competencia

El análisis de la competencia es el proceso que pone en práctica una empresa para saber cómo actuar en el ambiente competitivo, el cual empieza reconociendo a sus competidores para determinar cuáles son sus principales objetivos, estrategias, puntos débiles y fuertes.

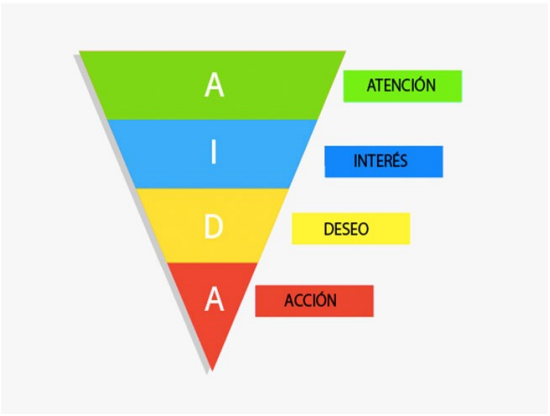


La competencia es una herramienta muy importante para cualquier empresa que se encuentra orientada hacia el mercado.



4. Estrategias de venta y marketing Se analiza el marketing mix y se establecen estrategias en las 4 p´s y se establecen estrategias de ventas necesarias para el emprendimiento





Este producto debe ser presentado y sustentado para ser valorado por el instructor como evidencia de producto y de proyecto y , que debe subirse junto con la evidencia a su portafolio de evidencias en blackboard.

Resultado 4. Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del productivo y social

- Acción Interpretativa:

La actividad de aprendizaje
Elaborar documento que evidencie la propuesta de negocio conforme a las necesidades del sector productivo.

Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social,
, dará inicio con la verificación de los conceptos y procesos orientados por el instructor que se encuentran en el material de apoyo, en donde deberán realizar una descripción general de lo aprendido, que será presentado con base en las instrucciones del instructor

- Acción Argumentativa:
  Teniendo en cuenta la descripción de lo aprendido en equipos de trabajo, los aprendices deben analizar cómo se relacionan los conocimientos y procesos identificados y sustentarlos por medio de un mapa mental, juego de roles, ensayos, o el asignado por el instructor.

- Acción propositiva de conocimiento:
  Teniendo en cuenta los conceptos, teorías y principios vistos en actividades anteriores, de manera individual deberá responder preguntas abiertas o de selección múltiple en el cuestionario asignado por el instructor. Esta actividad debe ingresarla a su portafolio de evidencias en territorium de acuerdo a instrucciones del instructor.

- Acción propositiva 1:
  - Teniendo en cuenta las prácticas y habilidades desarrolladas en actividades previas, en el desarrollo de esta actividad se deberán trabajar de manera individual o grupal, de acuerdo a las indicaciones del instructor en donde deberán realizar lo siguiente:



1. Diseño y aplicación encuesta de percepción del segmento potencial y objetivo frente a las características del producto y o servicio ofertado, se diseñan y desarrollan las preguntas de la encuesta para poder realizar la encuesta de forma acertada.

2. Análisis de resultados de la encuesta

Se debe de realizar el análisis de los resultados de la encuesta para poder determinar que acciones se deben de mejorar e implemengtar .

Este producto debe ser presentado y sustentado para ser valorado por el instructor en una lista de chequeo, que debe subirse junto con la evidencia a su portafolio de evidencias



- **Ambiente Requerido**

Ambiente Virtual contingencia Covid 19

- **Materiales**

Materiales de formación	Cantidad de recursos
Resma de papel	1
Lápices	35
Marcador recargable Negro	2

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de conocimiento: respuestas abiertas o respuestas múltiples Evidencia de producto	Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal Estructura un perfil de emprendedor teniendo en	**Evidencia tipo cuestionario** **Evidencia de producto**

Identificar las cualidades y características necesarias para un buen emprendedor	cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial	
Evidencia de conocimiento: respuestas abiertas o respuestas múltiples Evidencia de producto Presentar el DOFA de productos del sector cosmetología y belleza integral	• Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial	**Evidencia tipo cuestionario** **Evidencia de producto**
Evidencia de Producto Documento plan de negocios básico	• Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio • Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio •	**Evidencia lista de chequeo** **Evidencia de producto**
Evidencia de Producto Documento que refleja la aceptación de la propuesta de negocio por parte del mercado potencial	• Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo •	**Evidencia lista de chequeo** **Evidencia de desempeño**

.

5 GLOSARIO DE TERMINOS

EMPRENDIMIENTO: Emprendimiento **proviene del francés *'entrepreneur',* que significa *pionero,*** y se refiere etimológicamente a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta, aunque en la actualidad se limita su uso para referirse a la persona que inicia una nueva empresa o proyecto.
Fuente: https://concepto.de/emprendimiento/#ixzz5wPZzF1LG

dofa: La **matriz DOFA** o matriz FODA es un método de planificación que debería ser aplicado por todo dueño de ~~negocio~~ en apertura, ya que permite tener los **enfoques** claros de cuáles son los

aspectos buenos y malos de su nuevo negocio, permitiendo de tal forma buscar soluciones para sus **aspectos negativos**, logrando así la mejoría progresiva del negocio

plan de negocios: Un **plan de negocio** es una declaración formal de un conjunto de objetivos empresarial, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. Se emplea internamente por la administración para la planificación de las tareas, y se evalúa la necesidad de recurrir a bancos o posibles inversores, para que aporten financiación al negocio.

envasado: Acción de echar, meter, colocar cualquier materia o producto a granel en los recipientes que lo han de contener.

envase o empaque: Todo recipiente destinado a contener un producto y que entra en contacto con el mismo, conservando su integridad física, química y sanitaria. Se considera envase secundario aquel que contiene a el primero. Ocasionalmente agrupa los productos envasados con el fin de facilitar su manejo.

diseño: El concepto de diseño suele utilizarse en el contexto de las **artes**, la **arquitectura**, la **ingeniería** y otras **disciplinas**. El momento del diseño implica una **representación mental** y la posterior plasmación de dicha idea en algún formato gráfico (visual) para exhibir cómo será la obra que se planea realizar. El diseño, por lo tanto, puede incluir un dibujo o trazado que anticipe las características de la obra.

Prototipo: Un Prototipo es un objeto que sirve como referencia para futuros modelos en una misma cadena de producción. Un Prototipo es el primer dispositivo que se fabrica y del que se toman las ideas más relevantes para la construcción de otros diseños y representa todas las **ideas en cuanto a diseño, soporte y tecnologia** que se les puedan ocurrir a sus creadores.

plan de negocios: Un **plan de negocio** es una declaración formal de un conjunto de objetivos empresarial, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. Se emplea internamente por la administración para la planificación de las tareas, y se evalúa la necesidad de recurrir a bancos o posibles inversores, para que aporten financiación al negocio.

Segmento de mercado La **segmentación de mercado** divide un mercado en segmentos más pequeños de compradores que tienen diferentes necesidades, características y comportamientos que requieren estrategias o mezclas de marketing diferenciadas.

La segmentación sirve para determinar los rasgos básicos y generales que tendrá el consumidor del producto, teniendo en cuenta que el mismo no va dirigido para todo público, sino para el público objetivo identificado como retrato del consumidor

Marketing mix: El marketing mix engloba cuatro variables o elementos: producto, precio, distribución y promoción. Esta estrategia también es conocida como "mezcla comercial" o las "4P´s", debido a su origen anglosajón (price, product, place, promotion).

Plan de inversión: La planificación financiera es el proceso de elaboración de un **plan** de inversión integral, organizado, detallado y personalizado, que garantice conseguir unos objetivos financieros determinados previamente, así como los plazos, costes y recursos necesarios para que sea factible.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS Y WEBGRAFIA

https://concepto.de/emprendimiento/

https://es.wikipedia.org/wiki/Emprendimiento

https://www.dinero.com/seccion/emprendimiento/287

https://www.significados.com/emprendimiento/

https://degerencia.com/articulo/que-es-la-matriz-dofa-foda-o-dafo/

https://degerencia.com/tema/gerencia/metodos-gerenciales/analisis-dofa/

https://www.modoemprendedor.com/analisis-dofa/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Sandra Marcela Jaramillo Moscoso**	**Instructora**	**Centro de comercio y turismo**	**Julio 2019**

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

Autor (es)	Sandra Marcela Jaramillo Moscoso	Instructora	**Centro Comercio y Turismo**	**29/07/2020**	**ajuste**