



PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: Técnico Asesoría de Comercial.

Código del Programa de Formación: 631101 V2

Nombre del Proyecto: Diseño y estructuración de estrategias de ventas para los establecimientos de comercio en el área de influencia de las instituciones educativas articuladas en el Tolima.

Fase del Proyecto: EVALUACION

Actividad de Proyecto: Incorporar el conocimiento institucional en el marco de la Formación Profesional Integral

Competencia: fomento de la cultura emprendedora

Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

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: 48 horas

2. PRESENTACION



¡Estimado Aprendiz!

Esta guía de aprendizaje estructura para brindarle herramientas que le permita como aprendiz apropiar conceptos fundamentales relacionados con la planeación, emprendimiento, el empresarismo, el perfil del emprendedor y toma de decisiones.

Las actividades propuestas buscan despertar y trabajar en el Espíritu Emprendedor de los aprendices, los cuales serán inducidos y guiados a través de metodologías, dinámicas de integración que permitan asimilar la importancia del trabajo en equipo y demás actividades teórico –prácticas que permitan no sólo entrar en el contexto empresarial enfatizando en el perfil de los futuros empresarios, la importancia de crear empresa y de ser creativos e innovadores, sino que además, que fomenten y acentúen su vocación, reafirmen, maduren, generen, seleccionen y prioricen su idea de



negocio, estructurando el perfil de su proyecto empresarial midiendo sus alcances y los riesgos generales de su iniciativa.



<https://www.canstockphoto.es/grupo-idea-genial-8170067.html>

Al concluir las actividades propuestas en esta guía, usted debe aplicar los conocimientos adquiridos al desarrollo del proyecto formativo que lo encaminará a lograr su proyecto de vida.

Es importante que el trabajo individual y grupal quede consignado en su portafolio, el cual se constituyen en la herramienta que le permitirá retroalimentar, reflexionar, evaluar y reconstruir cada una de las evidencias del aprendizaje.

Se recomienda que su participación se realice de manera responsable, comprometida y diligente en el desarrollo de la presente guía.

“Cualquier momento es perfecto para aprender algo nuevo”. Albert Eistein.

<https://www.frases24.net/frases-de-albert-einstein/>

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión inicial. Duración: 4 Horas

De acuerdo con la siguiente la lectura “El Gurú del Éxito”, respondalas preguntas:



Un día, uno de esos días cualquiera de otoño, un hombre, cansado ya de su triste vida, decidió dar solución a sus problemas. Él se sentía solo y desamparado y decidió encontrar ayuda. Buscó y buscó y por fin, en Internet, encontró un artículo del que se decía que era la persona que más sabía sobre el éxito. Decidió que quería conocer personalmente al Gurú y viajó hacia donde éste vivía. Una vez allí, supo que el Gurú impartía una conferencia cerca de donde él se hospedaba. Asistió como un participante más y una vez finalizada la sesión, decidió hablar directamente con él. Le esperó a la salida y allí mantuvo una corta pero gratificante conversación:

– Señor Gurú del éxito. Usted es la persona más exitosa de mundo. Usted sabe todo lo que hay que saber sobre el éxito. Yo, al igual que usted, también quiero ser exitoso.

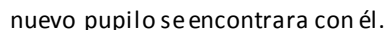
– ¿Cuánto deseas el éxito? – Preguntó el Gurú, mirándole directamente a los ojos.

– ¡Más que nada en el mundo! – Contestó apresuradamente.

– Si es así, quiero verte mañana al amanecer en la playa.

- Y sin mediar más palabras, terminó la conversación.

Esa noche, nuestro protagonista, no durmió. Permaneció en vela pensando en cómo su suerte iba a cambiar definitivamente y como se convertiría en una persona tremendamente exitosa. Al día siguiente, como ambos había acordado, se vieron en la playa. Allí, antes de que el Sol despuntara, esperaba El Gurú con las manos cruzadas a que su



– Desnúdate y acompáñame hasta el centro del mar- Le pidió el Gurú sin ni siquiera darle los buenos días.

- Señor Gurú de éxito. No dudo de sus conocimientos y valía, pero yo no he venido aquí a aprender a nadar. He venido aquí para aprender a ser exitoso. Con su última palabra, El Gurú del éxito agarró fuertemente su cabeza y la sumergió con energía bajo el agua. Y así lo mantuvo un minuto. un minuto y medio ... dos minutos ... dos minutos y medio. El hombre forcejeaba y trataba en vano de liberarse de su opresor. Después de tres minutos y al borde del desfallecimiento, el Gurú, por fin, lo soltó.

Él respiró y respiró agónicamente. Cuando pudo de nuevo recuperar el habla y secuestrado por su ira, gritó al Gurú. – Está loco, casi me mata. Lo denunciaré a las autoridades.

El Gurú, impertérrito, le preguntó – ¿En qué pensabas ahí abajo?

– En respirar, solo en respirar–Contesto colérico nuestro protagonista.

– Cuando pienses en el éxito como en el aire ahí abajo, comenzarás a tener éxito.

De manera grupal responde las siguientes preguntas. **EVIDENCIA 1**

Y tú ... ¿cuánto deseas el éxito? ¿Cuánto precio estás dispuesto a pagar para cumplir aquello que deseas? ¿Cómo será tu vida si decides no pagar el precio? ¿Qué te impide no dar el siguiente paso?

3.1.1 “Los Emprendedores” (Taller individual) **Observar los siguientes videos.** revisarlos con detenimiento y analizar las actitudes, situaciones y vivencias, de acuerdo a ello realice una reflexión sobre las características de los emprendedores (mínimo una página).

<https://www.youtube.com/watch?v=5pM0uiol5Aw>

<https://www.youtube.com/watch?v=SyuQzV8YaHk>

<https://www.youtube.com/watch?v=ICplV91JiTc>

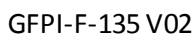
3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje. Duración: 12 Horas

Estimado aprendiz:

Tomando como referencia lo trabajado en esta unidad construya un mapa mental o conceptual donde apropie los conceptos de:

EVIDENCIA 2

- ✓ **Emprendimiento y, emprendedores y tipos de emprendedores.**
- ✓ **Ventajas del emprendimiento frente a la empleabilidad.**
- ✓ **Perfil de un emprendedor**
- ✓ **Políticas e incentivos nacionales para el emprendimiento.**
- ✓ **Mitos sobre el emprendimiento.**
- ✓ **Liderazgo y creatividad.**
- ✓ **Motivación y trabajo en equipo**
- ✓ **Plan de negocio**





Recuerda que un mapa mental es una forma gráfica de expresar los pensamientos en función de los conocimientos que se han almacenado en el cerebro.

3.2.1 Observar los siguientes videos. Seleccionar tres empresarios exitosos y realizar una línea de tiempo por cada idea de negocio y será socializada en el ambiente de formación.

<https://www.youtube.com/watch?v=kzYR1RjvTy8>
<https://www.youtube.com/watch?v=xdCO744nVws>



No olvides que la línea de tiempo tiene como objetivo la presentación de hechos en el devenir histórico, es decir, presentarlos en orden cronológico.

3.2.2 Cada equipo de trabajo (**4 aprendices**) deberá construir un folleto o brochure con el tema que le sea asignado

TEMAS:

1. Investigación de mercado, estrategias de mercado
2. Estudio organizacional
3. Estudio técnico u operacional
4. Estudio financiero
5. Tipos de empresa, sector económico,
6. Fuentes de financiación de un proyecto
7. Pasos para crear una empresa

3.2.3 Realizar un análisis sobre los sectores o empresas que tienen mejor posicionamiento en el Departamento del Tolima. Ver link <https://www.ccibague.org/index.php/investigaciones-y-publicaciones/publicaciones>

Investigaciones y Publicaciones 2019				
#	Título	Tamaño	Visitas	Descargar
	100 Empresas más importantes del Tolima	489.45 kb	208	Descargar



3.3 Actividades de apropiación del conocimiento Duración: 12 Horas

Toda persona que quiera emprender tiene que empezar a encontrar una idea central de negocio que contenga la esencia del caso y conduzca hacia el resultado deseado. Esta primera idea de negocio le proporcionará una base al emprendedor, que a su vez le brindará la oportunidad de contextualizar y transmitir el mensaje final para sus clientes finales. **EVIDENCIA 3**

Teniendo en cuenta actividad realice el siguiente ejercicio en grupos de 4 aprendices:

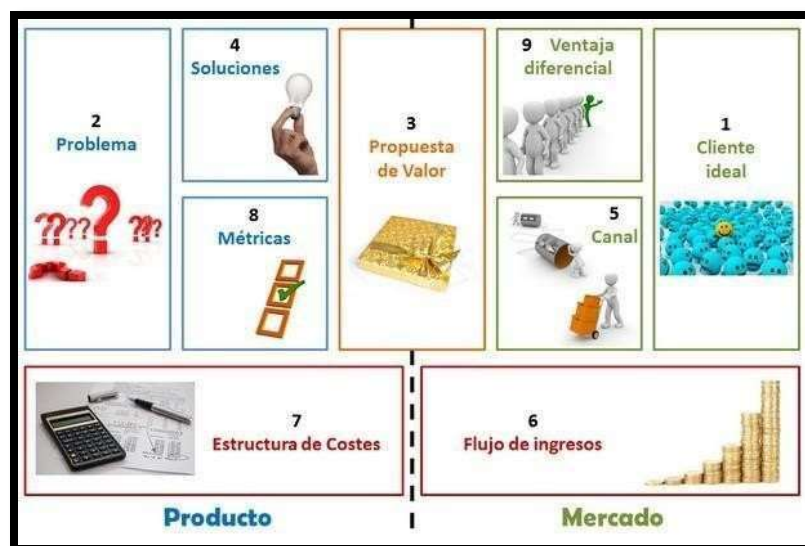
- 1) *Hacer una lluvia de ideas en la cual cada integrante debe proponer una idea de negocios.*
- 2) *Deben realizar un cuadro con ventajas y desventajas de cada idea de negocio planteada*
- 3) *Escoger una idea de negocio que más les llamo la atención*

IDEA DE NEGOCIO	VENTAJAS	DESVENTAJAS

Luego de analizar todas las ideas deben escoger una idea ganadora, de esta idea deben elaborar los siguientes puntos utilizando el Modelo de Negocios CANVAS. **EVIDENCIA 4**

Observar el siguiente video para diligenciar el LEAN CANVAS

<https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8>



<https://reinnovatio.es/2017/lean-canvas-desarrollo-agil-de-proyectos>



3.4 Actividades de transferencia del conocimiento (EJERCICIO) Duración: 12 Horas

3.4.1 Por equipos de trabajo van a socializar a manera de exposición su plan de negocio. Tienen máximo 15 minutos por equipo de trabajo.

3.4.2 EVIDENCIA 5 Relacione la columna A con la B según corresponda:

COLUMNA A		COLUMNA B	
1	SAS		Se trata de un documento donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes estrategias que serán implementadas, tanto para la promoción como para la fabricación, si se tratara de un producto.
2	EMPRESA		Análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo.
3	LEY 1014 DE 2008		Consiste en una iniciativa <u>empresarial</u> con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica.
4	PLAN DE NEGOCIOS		Cantidad de bienes o servicios que los <u>productores</u> están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado
5	ESTUDIO DE MERCADO		Pertenecen todas las <u>personas jurídicas</u> que vendan productos o servicios gravados con el impuesto a las ventas. Pertenecen también al régimen común todas las personas naturales que vendan productos o servicios gravados y que no pertenezcan al régimen simplificado.
6	ESTUDIO FINANCIERO		Ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento
7	REGIMEN COMUN		<u>Organización</u> o <u>institución</u> dedicada a actividades o persecución de <u>fines económicos</u> o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o <u>servicios</u> de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones.
8	MIPYME		Es una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje -SENA- y reglamentado por el Decreto 934 de 2003, cuyo <u>objeto</u> exclusivo es financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por aprendices o asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios o profesionales. Deben haber desarrollado su proceso de formación o estar en instituciones reconocidas por el Estado
9	FONDO EMPRENDER		Micro, pequeñas y medianas empresas
10	OFERTA		Sociedad anónima simplificada



3.4.3 Cada año cientos de empresas deben cerrar, mientras que solo algunas pocas sobreviven a los primeros 3 años de vida y una cantidad mínima supera los 5 años en el mercado.

No existe una fórmula mágica que garantice el éxito en los negocios, sin embargo, hay ciertos puntos en que expertos del mundo empresarial y emprendedores exitosos, coinciden como claves para que un emprendimiento logre convertirse en una gran empresa rentable y sostenible.

- *Elabore 3 pasos claves que se deben seguir para lograr que una idea de negocio no sea uno más de las muchas que cada año fracasan.*

De manera grupal, de respuesta a la pregunta, tenga en cuenta las normas APA

. EVIDENCIA 5

Estimado Aprendiz: Las actividades anteriores deben estar soportadas físicamente en forma individual en el portafolio del aprendiz y subir las evidencias a la plataforma TERRITORIUM, teniendo en cuenta la retroalimentación de su instructor ya que se constituye en un insumo importante para su proceso formativo de aprendizaje.

Para el desarrollo de las actividades remítase al glosario y bibliografía que se encuentra en la misma guía de aprendizaje.

- **Ambiente Requerido:** Ambientes en Instituciones Educativas, dotado de equipos de cómputo, aplicativos, recursos de papelería, marcadores, borradores, y herramientas ofimáticas para el desarrollo de la formación de acuerdo con la región (urbana o rural).
- **Materiales:** Memoria USB. - Marcador permanente, borrables y resaltador - Folder, carpeta y ganchos legajadores. - Saca Ganchos, cosedora, gancho clip y mariposa. - Perforadora. - Esferos. - Tijera común, cartulina. - Block papel rayado. - Sacapuntas, borrador y regla.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Para la demostración de su aprendizaje de acuerdo a los resultados y las evidencias de aprendizaje, se han elaborado instrumentos de evaluación que permiten ser aplicados en los procesos de verificación del aprendizaje, ya sea de manera individual o colectiva durante el proceso formativo, las cuales deberá guardar en su portafolio de aprendiz, en forma digital o física.



evidencias de aprendizaje	criterios de evaluación	técnicas e instrumentos de evaluación
<p>evidencias de conocimiento:</p> <p>respuestas acertadas a las preguntas sobre los temas fundamentales de la idea de negocios.</p> <p>evidencias de desempeño:</p> <p>entrega de las actividades resueltas escritas</p> <p>evidencias de producto:</p> <p>un solo entregable con las respuestas a los interrogantes planteados</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal • Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial • Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial • 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 • Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado 	<p>técnica: cuestionarios con preguntas de reflexión</p> <p>instrumento: lista de chequeo</p> <p>técnica: calidad de sustentación de las respuestas</p> <p>instrumento: lista de chequeo y matriz de evaluación</p> <p>técnica: valoración de producto.</p> <p>instrumento: lista de verificación, lista de chequeo.</p>



5. GLOSARIO DE TERMINOS

CREATIVIDAD EMPRESARIAL: La creatividad es una habilidad y un proceso que es necesario aplicar a la vida económica del mundo globalizado para garantizar la creación y sostenibilidad de nuevas empresas rentables y productivas. Para lograrlo, se requiere incorporar a las empresas la habilidad de aprender a aprender, de manera que les permita crear nuevas formas de ser más competitivas, generar nuevos mercados, nuevos productos, servicios y nuevas formas de hacer las cosas. (Tomado de la Cátedra Virtual de empresas innovadoras Maloka-sena 2.010)

EMPRENDIMIENTO: El emprendimiento o entrepreneurship, ha sido explicitado por diversos autores en el mundo académico y empresarial, la mayoría de ellos, concuerdan diciendo que es una actitud continua de un grupo de individuos o de una sociedad en general, representada en su cultura y en la necesidad de renovar permanente sus prácticas laborales

EMPRESA: es toda actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios.

EMPRESARIO: Puede definirse como empresario, en el sentido más amplio, a toda persona susceptible de observar su entorno, identificar oportunidades de mejorarlo, reunir recursos y aplicar medidas para aprovechar al máximo esas oportunidades.

EMPRESARISMO: En otras palabras, el empresarismo, es el proceso mediante el cual, se crean las empresas, desde su concepción hasta su materialización, legalización y puesta en marcha. En efecto, se trata de un proceso, donde la



sostenibilidad de los emprendedores y los emprendimientos están sujetos a las condiciones del entorno y a las condiciones socioculturales y económicas de los emprendedores.

IDEA DE NEGOCIO: La idea de negocio es un breve boceto de lo que será su negocio (por lo general, no tiene más de 2 páginas de extensión). Ventures exige, para su categoría general, que el boceto cubra 8 puntos principales que deben incluir información que conteste las dudas más elementales al evaluar un negocio.

LIDERAZGO: es el conjunto de capacidades que un individuo tiene para influir en un colectivo de personas, haciendo que este colectivo trabaje con entusiasmo en el logro de objetivos comunes. Se entiende como la capacidad de tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar a un grupo o equipo.

PLAN DE NEGOCIOS: En este sentido el plan del negocio es un proceso de darle al negocio una identidad, una vida propia. Es un procedimiento para enunciar en forma clara y precisa los propósitos, las ideas: los conceptos, las formas operativas, los resultados, en resumen, la visión del empresario sobre el proyecto. Es un mecanismo de proyectar el negocio en el futuro, de prever dificultades y de identificar posibles soluciones a los potenciales problemas que se pudiesen presentar.

6. REFERENTES BIBLIOGRAFICOS

BIBLIOGRAFÍA:

- FOMIN (2008). Guía de Aprendizaje sobre Emprendimientos Dinámicos. Fondo
- Multilateral de Inversiones. Serie Guías de Aprendizaje, BID.
- Perdomo, Ch. G. (2005b). Módulo de Creatividad en Cultura Empresarial
- “Transversalidad Explícita”, Incubadora de Empresas de Innovación y Base
- Perdomo, Ch. G. (2005b). Módulo de Creatividad en Cultura Empresarial
- Cátedra Virtual de Empresas Innovadoras, Sena-Maloka 2.010

Cibergrafía

<http://www.youtube.com/watch?v=cPfixZ0cqql>

<http://www.artfactory.es/news/la-identidad-corporativa-un-factor-determinante-de-la-personalidad-de-las-e>

<http://www.soyentrepreneur.com/2789-crea-tu-identidad-corporativa.html>

<http://www.promonegocios.net/empresa/mision-vision-empresa.html>

http://www.trabajo.com.mx/vision_de_una_empresa.htm

<http://jcvalda.wordpress.com/2012/05/06/los-objetivos-de-una-empresa/>

Webgrafía

Biblioteca virtual SENA Ingrese a la base de datos SENA. Puede acceder a colecciones de libros, revistas, artículos, índices bibliográficos, resúmenes y tesis en texto completo en inglés y español, que pueden ser consultadas desde la red del SENA.

<http://biblioteca.sena.edu.co/> dar clic en bases de datos y puede acceder a: e-brary, Gale, Galé Cengage Learning, Océano para administración, Knovel, Océano universitas P&M, Proquest.



7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Yaneth Patricia Trujillo S	Instructora	Comercio y Servicio	Febrero del 2020
	Angélica Yulieth Castro M	Instructora	Comercio y Servicio	
	Lina Roció Vargas Mendoza	Instructora	Comercio y Servicio	
	Claudia Marcela Bautista	Instructor	Comercio y Servicio	
	Chaparro			
	Alver Darío Muñoz García	Instructor	Comercio y Servicio	
	Sandra Constanza Ramírez	Instructora	Comercio y Servicio	
	Martha Lorena Prada Rubiano	Instructora	Comercio y Servicio	

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Hadson David Morales	Instructor	Centro de Comercio y Servicios	Febrero de 2023	Actualización programa de formación.
	Castillo				
	Mónica Adriana	Instructor			
	Mondragón Gómez				
	Cindy Catalina López	Instructor			
	Adriana Mónica Reyes	Instructor			