



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE – FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES

- Denominación del Programa de Formación: TÉCNICO ASISTENCIA ADMINISTRATIVA
- Código del Programa de Formación: **134101**- Versión 2
- Nombre del Proyecto Formativo:
2723752 - APLICACION DE HERRAMIENTAS ADMINISTRATIVAS INNOVADORAS EN 10 MIPYMES DEL MUNICIPIO DE PURIFICACIÓN.
- Fase del Proyecto:
 - ✓ Fase 1. Análisis de los procesos administrativos.
 - ✓ Fase 2. Planeación de estrategia para el desarrollo de sistemas administrativos dentro de la organización.
 - ✓ Fase 3. Ejecución de herramientas administrativas en las empresas del sector.
 - ✓ Fase 4. Establecer herramientas de control a los procesos administrativos de las empresas del sector.
- Actividad de Proyecto Formativo:
 - ✓ Analizar las variables que influyen en el desarrollo de los procesos a nivel interno y externo en la organización.
 - ✓ Definir estrategias que permita recopilar información de interés para la organización.
 - ✓ Realizar el procesamiento de la información a través de la implementación de métodos operativos que faciliten el aprendizaje de los procesos administrativos.
 - ✓ Establecer los lineamientos en la organización para la conservación y contabilización de los documentos administrativos.
- **Competencia:**
240201533 fomento de la cultura emprendedora.
- **Resultados de Aprendizaje:**
 1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno
 2. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor
 3. Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora
 4. Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 48. horas



2. PRESENTACION



El mundo competitivo de hoy requiere adaptarse a un mercado en constante evolución. Esto implica ser flexible, atreverse a experimentar y arriesgarse cuando sea necesario, adaptándose rápidamente a los cambios. La capacidad de una empresa para enfrentar los retos de esta nueva era requiere de una cultura emprendedora, es decir, aprender a identificar las oportunidades del entorno para generar negocios.

El éxito de una empresa depende de la habilidad de su equipo de trabajo para innovar en sus productos, servicios y adaptar sus procesos a las nuevas tecnologías de la información y comunicación.

Querido aprendiz, fomentar la cultura del emprendimiento es el proceso de generar el espíritu emprendedor en la comunidad. Esto se puede hacer a través de la educación, el apoyo financiero, y la creación de un ecosistema emprendedor.

Esta cultura es esencial para el éxito de una empresa, ya que permite a los empleados sentirse valorados y motivados, lo que a su vez conduce a un mejor rendimiento. Crear una cultura emprendedora es un proceso que requiere tiempo, esfuerzo y compromiso, ¡¡estás invitado a trabajar en ello!!



3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Se requieren realizar las siguientes actividades previas:

Conocimientos previos

De acuerdo con sus conocimientos responda las siguientes preguntas

¿Qué es el emprendimiento?
¿Qué es un emprendedor?
¿Qué se necesita para iniciar un negocio?
¿Cuáles son los requisitos legales para iniciar un negocio?
¿Cómo puedo iniciar mi propio negocio sin dinero?
¿Cuál es mi propuesta de valor única?
¿Tengo las capacidades y habilidades necesarias para llevar a cabo mi proyecto?
¿Estoy preparado para ser mi propio jefe?
¿Es viable mi idea emprendedora?
¿A qué cliente objetivo quiero dirigirme?

3.1. ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL

3.1.1. Identificar ideas que nos lleven a convertir los sueños en una realidad requiere de un profundo análisis, caracterización e identificación de gustos, preferencias, anhelos y la gran decisión para tomar riesgos nos hace diferentes. Por lo anterior, como primer momento, cada aprendiz deberá realizar la prueba de habilidades emprendedoras, además identificar y responder las siguientes preguntas:



1. El emprendedor nace o se hace?
2. Cuales consideras que son las características de un emprendedor?
3. Te consideras emprendedor?
4. Has emprendido algún negocio?

Dado lo anterior, el aprendiz deberá agregar el resultado de su prueba de emprendimiento y responder las preguntas enunciadas, de acuerdo con su experiencia y posteriormente será subido al tablero Padlet: asegurándose de colocar su nombre en el encabezado. Las participaciones serán individuales y socializadas al azar en clase sincrónica con el propósito de conocer cada una de las experiencias antes iniciar el tema propuesto.

3.2. Contextualización del conocimiento

Poco a poco vamos profundizando en las características de los emprendedores para que tengamos mayores posibilidades de emprender nuestro propio negocio; es posible, que en primer momento no identifiquemos algunas de estas características, pero a medida que vamos explorando aumentan las posibilidades de lograr desarrollar estas cualidades que reúnen a un emprendedor.

Es por ello que es importante profundizar temas como: Cultura Emprendedora, las 10 características emprendedoras personales y su importancia, modelos de emprendimiento.

3.2.1. RAP – 01 Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno:

- ✓ Emprendedor: concepto, características, comportamiento.
- ✓ Características emprendedoras personales.
- ✓ **Emprendedor:** El primer paso para la construcción del proyecto de un emprendedor es identificar quién quiere llegar a ser y definir lo que va a hacer. Es esto lo que le va a dar la claridad conceptual para llevar a cabo sus ideas.



Desde el fomento de la mentalidad emprendedora los emprendedores deben asumir un equilibrio respecto al sentir, pensar y actuar, soportado en Competencias Emprendedoras Personales y en el descubrimiento en donde todo comienza: la actitud emprendedora.

Hoy más que nunca, emprender es una tendencia global. Pero emprender es mucho más que crear un negocio: hacerlo no es fácil, implica riesgos y diversos obstáculos. Emprender es ser apasionado, ingenioso y saber aprovechar las oportunidades.

En principio, ser emprendedor es un estilo de vida, y más allá de su definición, es cuestión de actitud y aptitud. Los emprendedores son quienes han sabido observar bien su entorno para encontrar oportunidades y soluciones innovadoras a problemas que otros no ven o no han sabido abordar. Emprendedor es quien, a partir de una idea innovadora, saca adelante por sus propios medios un proyecto en el que cree apasionadamente, busca la manera de materializarlo y asume los riesgos y consecuencias que esto significa.

Es común pensar que el emprendedor está vinculado solo a la creación de nuevos negocios, pero no es así. Existen emprendedores sociales, culturales, políticos y más. También, si eres empleado de una empresa, puedes emprender dentro de ella, buscando siempre las soluciones más innovadoras para tu trabajo.

El mundo está lleno de emprendedores que, tras un largo camino de fracasos y nuevos comienzos, han logrado el éxito, como: Bill Gates (Microsoft), Steve Jobs (Apple), Marck Zuckerberg (Facebook), Elon Musk (Tesla), Jeff Bezos (Amazon), Jack Ma (Alibaba) y Howard Schultz (Starbucks), entre otros. Si algo tienen estos personajes en común, es que todo su imperio comenzó con una idea.

Si ya tienes una idea hazte estas 3 preguntas:

- ¿Es suficientemente ingeniosa?
- ¿A quién se encuentra dirigida?
- ¿Será posible comercializarla?

Si tienes todas las respuestas, ten en cuenta lo siguiente:

El rol del emprendedor implica identificar una oportunidad de negocio, adquirir y desplegar los recursos requeridos para su explotación, diseñar y poner en marcha un plan de negocios, contratar los recursos humanos necesarios, asumir el liderazgo y hacerse responsable del éxito o fracaso de su proyecto.

El emprendedor es un empresario de la innovación, y si quisiéramos resumirlo en una frase, “un emprendedor es quien hace que las cosas sucedan”.



Actividad para desarrollar: “Grandes emprendedores del mundo”.



De acuerdo con sus conocimientos, y apoyado en la lectura “Quiénes son los emprendedores más famosos del mundo” o en el video (<https://hotmart.com/es/blog/emprendedores-mas-famosos-del-mundo>). identifique las características de los emprendedores.

Individualmente cada aprendiz realizará lectura y análisis de texto o video visto, para dar respuesta en plenaria a las siguientes preguntas

- ¿Quién es el emprendedor?
- ¿Cuál es la importancia de su emprendimiento para que sea tan exitoso?
- ¿Cómo lo hizo?

Actividad para desarrollar: Video motivacional para emprendedores

https://www.youtube.com/watch?v=2dyneRem_E4

De manera individual de un concepto sobre lo visto en el video.

Con las dos actividades propuestas anteriormente se realiza una plenaria y se seleccionarán participantes al azar. La actividad debe reposar en su portafolio.

¿Qué es y para qué sirve una plenaria? Reunión grupal posterior a un trabajo individual o en equipos, donde se exponen puntos de vista y conclusiones acerca del trabajo realizado, con el fin de retroalimentar el aprendizaje.

El Comportamiento Emprendedor puede ser desarrollado y fortalecido en cualquier persona, sin importar si son empresarios, líderes de negocios, trabajadores o personas del común.

Para desarrollar el Comportamiento Emprendedor se necesitan un conjunto de diez características que se han denominado Características Emprendedoras Personales (CEP).

✓ **Características Emprendedoras Personales**

Están presentes, en mayor o en menor medida, en todos nosotros. Nuestro desempeño en la realización de una tarea puede mejorar si nos concentramos en identificar, reconocer y desarrollar cada una de esas características.



CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES C.E.P.	
PLANIFICAR SISTEMÁTICAMENTE	Cuando planificamos de forma sistemática no sólo tenemos en cuenta los medios y recursos (presentes y futuros) necesarios para lograr el objetivo o meta propuesta, también establecemos indicadores que nos permitan realizar un seguimiento y conocer el grado de avance de nuestras tareas.
FIJAR METAS	Una meta debe cumplir con una serie de características, que nos permitirán tener mayor claridad sobre lo que queremos conseguir y lo que requerimos para llegar allí. Esa es la base de toda planificación.
CREAR REDES DE APOYO	Crear redes de apoyo momentáneamente no es complicado, lo difícil es mantener dichas relaciones a través del tiempo. Por eso, es necesario que desarrolles estrategias que te permitan establecer relaciones y confrontarlas con los beneficios que puedes obtener a cambio.
BUSCAR OPORTUNIDADES Y TENER INICIATIVA	Tomar la iniciativa implica ponerte en una situación de riesgo (dejar lo que tienes o perder parte de ello), por lo que debes estar dispuesto a salir de tu zona de confort e ir detrás de la oportunidad.



EXIGIR EFICIENCIA Y CALIDAD	Ser eficiente, que no es otra cosa que hacer un buen uso de los recursos con relación a un objetivo definido. Pero, siempre será necesario que todas nuestras labores sean de calidad, es decir, la capacidad de hacer las cosas bien hechas con excelencia, que satisfaga ampliamente.
TENER AUTOCONFIANZA	Autoconfianza significa creer en nosotros mismos y aceptarnos tal como somos, con nuestras virtudes y defectos, dispuestos a aprender de cada situación.
SER PERSISTENTE	Consiste en tener la capacidad de mantener la firme decisión de lograr algo, insistir cuantas veces sea necesario y tomar acciones repetidas o diferentes para sobrepasar cualquier obstáculo, todo con la finalidad de alcanzar la meta que nos hemos propuesto.
BUSCAR INFORMACION	No toda la información que obtenemos es necesaria. Por esa razón, es importante tener siempre presente el objetivo que pretendemos alcanzar, pues este será el punto de referencia que nos guiará en la búsqueda de información.
CUMPLIR COMPROMISOS	Los compromisos que adquieres son, primero que nada, compromisos que tienes contigo mismo y debes cumplir.
CORRER RIESGOS MODERADOS	Cada riesgo que corres debe tener un propósito. Es importante que evalúes si te puedes permitir correr riesgos, teniendo presente tanto la recompensa como el peligro que debes asumir. Por ello recomendamos a nuestros aprendices correr riesgos moderados.

Taller Planificar sistemáticamente

Para aprender a planificar sistemáticamente debemos empezar a realizar ejercicios pequeños de planificación de actividades diarias que desarrollamos en diferentes ambientes: en nuestro hogar, en nuestro estudio, nuestro trabajo. Iniciaremos en nuestra casa; el aprendiz, deberá realizar una

planificación sencilla de actividades o tareas que se realizan en el hogar. Para ello deberá tener en cuenta las siguientes preguntas:

Cuando ordena la casa:

¿Qué hace primero?

¿Qué hace después?

¿Cuál es la tarea que no le gusta?

¿Cuál es la tarea en la que tardaría menos en terminar?



Una vez analizados los anteriores interrogantes, responde:

¿Tuviste en cuenta si necesitas a alguien para realizar las tareas?

¿Qué necesitas para empezarlas?

¿Cuánto tiempo tardaría en realizarlas?

¿Cuánto tiempo tardaría en conseguir los recursos?

Tomado de: Cartilla Comportamiento Emprendedor – Sena

La actividad debe ser realizada en grupo y entregarla al instructor según directrices.

TEMA

COMUNICACIÓN Y NEGOCIACION EMPRENDEDORA

RAP Estructurar el modelo de negocio RAP Valorar la propuesta de negocio

Actividad crear para crecer

Para esta actividad los estudiantes deberán descargar

(<https://repositorio.sena.edu.co/handle/11404/7061>), leer la introducción de la Cartilla del Sena “Comportamiento Emprendedor” páginas 10 y 11 y luego resolverán las preguntas que se encuentran en la página No. 12, Esta actividad será realizada en herramienta Padlet, (dispuesta por el instructor). Asegúrense de colocar el número de grupo en el encabezado-

Autoconfianza: La autoconfianza se convierte en un factor importante para el emprendimiento y hace parte de las características del buen líder. Con el propósito de realizar una comprensión del concepto, los aprendices deberán ver el siguiente video llamado “La habilidad de la autoconfianza: Dr. Iván Joseph”, enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=w-HYZv6HzAs&t=2s>. Una vez visto el video-

Piensa en 3 ejemplos de tu vida donde hayas reflejado tu autoconfianza. Se realizará una mesa redonda para la socialización en clase.

Actividad Liderazgo: Dentro de la identificación de la cultura emprendedora se encuentran la identificación del buen líder con las capacidades y cualidades adecuadas para dirigir, inspirar y guiar un proyecto. Para la contextualización del presente tema se requiere que el Aprendiz realice la identificación de las capacidades de un líder, los estilos de liderazgo y después de esa identificación cuál es su concepto de sí mismo en ese aspecto. Realizar un esquema donde se identifique lo solicitado.

ENTREGABLE 1

ANÁLISIS DE CEP Y PROYECTO (PROPOSITO DE VIDA)

De comportamiento emprendedor y proyecto de vida

RAP – 01 Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno. Por padlet virtual



Actividades de Apropiación de conocimiento: TALLER “LA PROPUESTA DE VALOR”

Basados en las 10 características emprendedoras personales, los Aprendices deberán simular la creación de un negocio a partir de los productos que la instructora les asigna a cada grupo. Estos negocios deberán exponerlos en clase, de manera creativa.



Organizar grupos de 3 o máximo 4 integrantes para plantear una idea de negocio salida de la reflexión individual, asegurándose que cumpla 4 criterios:

- + Que refleje la formación técnica o tecnológica SENA que desarrolla
- + Que genere valor o algún grado diferencial
- + Que comprenda por lo menos cuatro fuentes de empleo
- + Que tenga impacto regional

3.3. Contextualización - Identificación Elementos de un emprendedor – Idea – Matriz DOFA

Existen factores internos y externos que influyen positiva o negativamente en los propósitos de un emprendedor. Cuando las personas analizan el contexto y son conscientes de las variables que pueden afectar o apoyar su camino, pueden tomar decisiones y escoger las alternativas que se ajustan con lo esperado.

3.3.1. RAP 2 Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

Los factores internos y externos se combinan para crear lo que se conoce como una matriz FODA. La FODA es utilizada generalmente para hacer diagnósticos empresariales. pero también lo podemos utilizar para hacer un análisis personal. Esta matriz es una excelente herramienta para mejorar nuestro rendimiento personal y profesional. Lo ideal es que sea usada continuamente para que se puedan hacer ajustes y se mida el avance de las diferentes variables.



❖ TALLER - Video “Cuesta Abajo”:

Se proyecta el video: *CUESTA ABAJO – CORTOMETRAJE DE EMPRENDIMIENTO INSPIRADOR* <https://youtu.be/lbfov7kXDhs>, donde el aprendiz identificará atentamente cada uno de los elementos que se muestran en el video.

En plenaria identificar características emprendedoras personales. Se seleccionarán participantes al azar para la plenaria.

RECURSO: LECTURA “DONDE NACEN LAS IDEAS” (<https://roastbrief.com.mx/2019/05/donde-nacen-las-ideas/>)

❖ DESCUBRE TU IDEA

Antes de explorar tus motivos para emprender, es importante que respondas a la siguiente pregunta:

¿cuál es tu propósito o visión en la vida?

¿Porque quieres emprender?

Ya hemos dicho que el emprendimiento es la actitud que nos permite comenzar nuevos proyectos, que contienen un alto valor agregado y que implican una enorme porción de riesgo.

¿cuáles son nuestras motivaciones para emprender?

¿Qué nos motiva a tomar esos riesgos y cumplir con esa meta final que nos hemos trazado?

Conocer los motivos por los cuáles deseas emprender te permitirá avanzar con tu idea o modelo de negocio, a pesar de las dificultades. Es posible que te encuentres con críticas, juicios de valor y escepticismo, dirán que tu idea de negocio no funciona ... Por eso, es importante que tengas plena



confianza en tus talentos, potencialidades y motivos para emprender, ya que serán tu fuerza y motor para seguir adelante.

❖ ACTIVIDAD MATRIZ DOFA

Un buen diagnóstico estratégico sienta las bases para un plan exitoso. La herramienta FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas) permite un análisis rápido para el aspecto que se requiera.

De acuerdo con la socialización brindada por el instructor, y al proyecto formativo (técnico o tecnólogo) elegido por usted, desarrolle una matriz DOFA a partir de esa decisión que usted tomo. Teniendo en cuenta todas las valoraciones requeridas.

3.4. Contextualización MODELO DE NEGOCIO

Llego el momento de traducir la idea en un modelo de negocio..... La principal herramienta que se utiliza para realizar el modelo de negocio se conoce como el Business Model Canvas.

El Business Model Canvas, es la técnica que permite poner todos los aspectos fundamentales de un negocio en un lienzo para que puedan ser trabajados de forma clara e interconectada. El lienzo está conformado por 9 casillas que se deben trabajar. En cada casilla encontrarás preguntas específicas a responder para construir tu modelo de negocio.

3.4.1. RAP 3 Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora

Desarrolle la lectura del documento “The Business Model Canvas”, así como el vídeo “Modelo Canvas “El Lienzo”, visto en formación.

A partir de consultar la información elabore con su grupo un esquema del modelo dónde coloquen un ejemplo de un problema que ustedes podrían resolver desde su área de conocimiento o interés general del grupo, ejemplo: herramienta TIC para el sector Pymes (pequeños y medianos comerciantes) Posterior a ello socialice en el ambiente de formación, recibiendo la debida retroalimentación del instructor.





TALLER

MODELO CANVAS. (En equipos de trabajo)

Cartelera (papel periódico, marcadores, recortes de revista) Elaborar en sentido horizontal, tamaño pliego completo Entregar al final de clase

Debe contener nombre del proyecto, nombre de los integrantes.

ENTREGABLE 2,

IDEACION Y MODELACION A TRAVES DEL MODELO CANVAS (CARTELERA FISICA EN GRUPO)

De ideación y modelación emprendedora RAP Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

3.5. Contextualización del conocimiento

3.5.1. TEMA EMPRENDIMIENTO DIGITAL

Actividad final Caso de Estudio PLAN DE NEGOCIOS

Con base en la información socializada en clase según modelo presentación de proyectos para FONDO EMPRENDER del Sena, los aprendices deben desarrollar en grupo, en Word con normas APA y deberán subirlo a plataforma ZAJUNA según indicaciones entregadas.

ENTREGABLE 4

VIDEO PITCH EMPRENDEDOR

SUSTENTACION EN CLASE DEL MODELO CANVAS MODELO FINANCIERO Y/O PITCH EMPRENDEDOR

RAP Estructurar el modelo de negocio RAP Valorar la propuesta de negocio

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

En referencia al plan de negocio empresarial, realizar un mapa mental debe subirlo al padled organizado por el instructor, con el fin de socializarlo en la formación.





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
1. análisis de los procesos Administrativos.	1.1. Determinar las variables que influyen en el desarrollo de los procesos a nivel interno y externo en la organización de acuerdo a la normatividad vigente.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Activador cognitivo ✓ Vídeos ✓ Cuadro sinóptico ✓ mapa conceptual ✓ juegos interactivos ✓ mesas de trabajo ✓ talleres prácticos ✓ crucigramas ✓ Reflexiones ✓ Juego de roles 	<p>Evidencias de Conocimiento: Prueba escrita sobre conceptos básicos de archivo.</p> <p>Evidencias de Desempeño: Evaluación de un proceso de archivo en las empresas donde desarrolla practica de aprendizaje</p> <p>Evidencias de Producto: Entrega del desarrollo de la guía de aprendizaje y taller.</p>	<p>Evidencias de Conocimiento: Analiza y comprende los conceptos propuestos</p> <p>Evidencias de Desempeño: Entrega de talleres desarrollados</p> <p>Evidencias de Producto: Presentación del portafolio con el desarrollo de las actividades propuestas</p>	<p>Evidencias de Conocimiento: Técnica: Observación Instrumento: Lista de chequeo</p> <p>Evidencias de Desempeño: Técnica: Observación Instrumento: Lista de chequeo, plan de mejoramiento.</p> <p>Evidencias de Producto: Técnica: Observación Instrumento: Lista de chequeo</p>
2. planeación de estrategia para el desarrollo de sistemas administrativos dentro de la organización.	2.1 definir estrategias que permitan aplicar las políticas organizacionales de acuerdo con la normatividad vigente.				
3. ejecución de herramientas administrativas en las empresas del sector.	3.5 Generar habilidades que faciliten interacción adecuada entre los colaboradores de la empresa.				
4. establecer herramientas de control a los procesos administrativos de las empresas del sector.	4.1 establecer los lineamientos en la organización para la conservación y contabilización de los documentos.				



5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

- **CREATIVIDAD** es la capacidad de crear¹ nuevas ideas o conceptos, de nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que habitualmente producen soluciones originales.
- **DIFERENCIACION** una estrategia de marketing que trata de resaltar aquella o aquellas características del producto que le permiten distinguirse como único y distinto en el mercado obteniendo, de esta forma una importante ventaja respecto a la competencia
- **EMPRENDIMIENTO** es el esfuerzo que hace una persona o grupo de personas para impulsar un proyecto, crear una empresa o una solución innovadora. Con base en esta actividad se generarán ganancias y se aportará valor a los consumidores, de tal forma que el negocio o proyecto permanezca, crezca y escale.
- **IDEACION:** Génesis y proceso en la formación de las ideas.
- **INNOVACION** es un proceso que introduce novedades y que se refiere a modificar elementos ya existentes con el fin de mejorarlos.
- **NECESIDAD** es el estado de un ser en que se halla en carencia de un elemento, y su consecución resulta indispensable para vivir en un estado de bienestar corporal pleno.
- **OCEANO AZUL** la búsqueda de un mercado libre de competidores, donde la lucha constante por un espacio no sea necesaria
- **PLAN DE NEGOCIOS** Un plan de negocio es un documento formal de objetivos empresariales, que se constituye como una fase de proyección y evaluación
- **PROPUESTA DE VALOR** Una propuesta de valor es la promesa de valor que un cliente espera recibir por parte de una empresa. Es más que una simple descripción del producto o servicio: es la solución específica que tu empresa brinda a un cliente, y que un competidor no puede ofrecer
- **PROYECTO** Un proyecto es la planificación y la ejecución de una serie de acciones que, siendo su fin el conseguir un objetivo determinado, se llevan a cabo.
- **SATISFACCIÓN** es un estado de bienestar producido por una mayor o menor optimización de la retroalimentación cerebral, en donde las diferentes regiones compensan su potencial energético, dando la sensación de plenitud e inapetencia extrema.
- **VALOR AGREGADO** es la característica extra que un producto o servicio ofrece con el propósito de generar mayor valor comercial dentro de la percepción del consumidor.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Dr. Joseph, I. (2016). *La habilidad de la autoconfianza*. <https://www.youtube.com/watch?v=w-HYZv6HzAs&t=2s>.
- Google Jamboard. https://jamboard.google.com/d/1XGS77ONd6ZMiWRiOZUMPhBqz-VsaLdSJn6w2BRQF_NY/edit?usp=sharing
- IL3. Liderar equipos. (2019). *Caso práctico: Liderar un equipo de trabajo*. https://www.cuatrow.com/mostres/demo_liderazgo/descargas/caso.pdf: Recuperado: 06/11/2021.
- Osterwalder, Alexander, Pigneur, Yves, Smith, Alan, Bernarda, Gregory, and Meneses Vilar, Montse Traductor. *Diseñando La Propuesta De Valor: Cómo Crear Los Productos Y Servicios Que Tus Clientes Están Esperando*. Sexta Edición. ed. Barcelona: Deusto, 2019. Print.



- Sena. (). Cartilla. Comportamiento emprendedor. Biblioteca Sena. <https://biblioteca.sena.edu.co> Osterwalder, A., Pigneur, Yves autor, & Vázquez Cao, Lara traductor. (2017). Generación de modelos de negocio: Un manual para visionarios, revolucionarios y retadores (Tercera edición. ed.). Bogotá: Editorial Planeta.
- Sanabria, J. A. (2011). Innovación para la generación de la idea de negocio. Corporación Universitaria Minuto de Dios.
- Kim, W., Mauborgne, Renée, Hassan, Adriana de traductor, & Emercomex revisor técnico. (2005). La estrategia del océano azul: Cómo desarrollar un nuevo mercado donde la competencia no tiene ninguna importancia. Bogotá: Editorial Norma.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Paula Liliana Ariza Castellanos	Instructor	Técnico Asistencia Administrativa	Febrero - 2025

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Nubia Lombo Quiverio	Instructor	Técnico Asistencia Administrativa	Marzo 2025	Actualización