PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: Formulación y Evaluación de Proyectos
- **Código del Programa de Formación**: 12210015
- **Nombre del Proyecto:** N.A.
- **Fase del Proyecto**: N.A.
- **Actividad de Proyecto:** N.A.
- **Competencia**: Formular el proyecto de acuerdo con métodos y técnicas de investigación
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - Determinar las actividades a formular de acuerdo con el diseño metodologico y lasnecesidades de la Empresa.
  - Formular proyecto de acuerdo con técnicas y metodologias de investigación.
  - Analizar lainformación recopilada teniendo en cuenta las técnicas de investigación, el tipo de proyectoy la normativa.
  - Definir actividades de mejora según cronogramas establecidos, y metodología de investigación.

- **Duración de la Guía**: 48 Horas

2. PRESENTACIÓN



Estimado aprendiz bienvenido al SENA EMPRENDE RURAL: Es un programa que busca promover la generación de ingresos para la población rural, a través de acciones de formación para el emprendimiento y la empleabilidad rural. A partir de hoy empezamos el proceso de formación donde se darán a conocer las oportunidades que brinda el SENA, en el marco del Desarrollo De Competencias En Formulación y evaluación

de proyectos, la cual se desarrolla mediante una propuesta pedagógica fundamentada en el desarrollo humano del aprendiz

Este es un proceso de formación complementaria de carácter presencial, mediante el cual el aprendiz adquiere, desarrolla competencias, destrezas, conocimientos, aptitudes de manera permanente e identifica, genera y asume valores y actitudes para su realización humana y participación activa, critica y creativa en el mundo con elementos del medio ambiente, social y económico en constante evolución.

En este sentido se propone a través del desarrollo de esta guía, que usted conozca las diferentes estructuras de la empresa, como realizar un diagnostico empresarial, que permita generar una planeación estratégica que la lleve al éxito; de igual forma ver la importancia de la responsabilidad social empresarial, aspecto indispensable para mejorar la productividad y posicionameinto en el mercado.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es)

3.1 Actividades de Reflexión inicial.

-Analiza la siguiente gráfica y argumenta que piensas sobre ella, comenta con tu equipo de trabajo y realiza una conclusión.



Socializa tu respuesta.

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

Según sus conocimientos, responda de manera individual las siguientes preguntas:

- ✓ ¿Ques es una empresa?
- ✓ ¿Qué es un proyecto?
- ✓ ¿Qué es mercado?
- ✓ ¿Cómo se hace una investigación de mercados?
- ✓ ¿Conose el proceso para la realización de un proyecto?

Socialice las respuestas ante el grupo, de acuerdo a la dinámica que describa el instructor (a).



3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Resultados de Aprendizaje No 1: DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A FORMULAR DE ACUERDO CON EL DISEÑO METODOLÓGICO Y LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA

1.COGNITIVA:

Identificar conceptos basicos de empresa, innovacion, proyecto, trabajo en equipo, investigación de mercados, segun aspectos normativos.

2.PROCEDIMENTAL:

Identificar las necesidades de la Empresa a través de un diagnostico que permite determinar las actividades a formular. Herramienta Matriz DOFA

3. ACTITUDINAL:

Definir el tipo de proyecto a formular de acuerdo a las necesidades encontradas.

SUB ACTIVIDADES:

1. Desarrolle las preguntas enunciadas con base a la explicación del instructor respecto a conceptualización de empresa, proyecto, mercado, investigación de mercado.

   Socialice por medio de un esquema las respuestas del taller, organizados en grupos de no más de 5 personas.

   Atienda los aportes o preguntas del instructor.

Resultados de Aprendizaje No 2: FORMULAR PROYECTO DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN

1.COGNITIVA:
Apropiar conceptos generales de diagnostico. Mercado, investigación de mercados, estrategias de mercadeo

2.PROCEDIMENTAL:
Construir el diagnostico de la empresa, a traves de la matriz DOFA.

Diseñar una herramienta para la investigación de mercados (encuesta)
3.ACTITUDINAL:
Interactuar con su grupo de trabajo en el desarrollo del diagnostico de la empresa.

Determinar una idea de negocio de acuerdo a las necesidades y oportunidades del entorno

Sub actividades:

De acuerdo a la exposición realizada por el instructor realiza la siguiente actividad:

En equipos de 4 personas elaborar la matriz dofa para su Empresa.

- OPORTUNIDADES: (Aspectos del entorno favorables para mi empresa)
- AMENAZAS: (Aspectos del entorno desfavorables para mi empresa)
- FORTALEZAS: (Aspectos de mi empresa que son positivos y que puedo aprovechar)
- DEBILIDADES: Aspectos de mi empresa que no me son favorables y debo mejorarlas)
- METAS: (Que cosas debo hacer y cumplir en los próximos meses a fin de progresar en mi mercado)

Resultados de Aprendizaje N° 3: ANÁLIZAR LA INFORMACIÓN RECOPILADA TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN, EL TIPO DE PROYECTO Y NORMATIVA

1.COGNITIVA:

Manejar conceptos basicos de: investigación de mercados, analisis y tabulación deencuestas, indicadores, Tic's y usos de acuerdo con la informacion actualizada.
2.PROCEDIMENTAL:
Analizar la información obtenida en la investigación de mercados para determinar la viabilidad del proyecto de acuerdo con indicadores.
3. ACTITUDINAL:
Justificar la viabilidad de un proyecto segun los indicadores, y analisis realizados durante la formulacion del mismo

Sub actividades:

- En grupos de 4 personas realizar el análisis de la información, para determinar la vialbilidad del proyecto.

Resultados de Aprendizaje N° 3: DEFINIR ACTIVIDADES DE MEJORA SEGÚN CRONOGRAMAS ESTABLECIDOS Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

1.COGNITIVA:

Manejar conceptos basicos de: plan de acción, cronograma de actividades impactos, Tic's y usos de acuerdo con la informacion actualizada.

2.PROCEDIMENTAL:

Identificar plan de acción de acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación de mercados y determinar un cronograma para desarrollar las actividades de mejora para la Empresa.

3. ACTITUDINAL:

Aplicar las actividades determinadas en el plan de mejora y las recomendaciones y conclusiones

Sub actividades:

- Apropiar conceptos básicos de cronograma de actividades, plan de mejora,

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

Con los conocimientos adquiridos hasta el momento diseñar y estructurar el proyecto para cada idea identificada.

- **Ambiente Requerido:** Ambiente de formación convencional dotado de computador, Videobean,sonido, tablero y sillas.
- **Materiales:**
  - Equipos de Cómputo.
  - Marcadores.
  - Papel periódico.
  - Resaltadores.
  - Fotocopias.

- **Materiales de apoyo a la formación:**

  - Documentos de apoyo para cada actividad de aprendizaje.
  - videos

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de Producto: Propone su Idea de Negocio innovadora, practica y realizable teniendo en cuanta las necesidades del mercado	Se considera logrado si es capaza de elaborar l modelo de negocio CANVAS para su idea de negocio.	**TÉCNICA:** Observación Directa **INSTRUMENTO: Lista de Chequeo.**

1. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Cultura: Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otraorganización;

Emprendedor: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.

Empresario: Es aquella persona que de forma individual o colegiada, fija los objetivos y toman las decisiones estratégicas acerca de las metas, los medios, la administración y el control de las empresasy asumen responsabilidad tanto comercial como legal frente al exterior.

Empresarialidad: Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediandopara ello las competencias empresariales;

Formación para el emprendimiento. La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro **delsistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo;**

Planes de Negocios. Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos.

Empresa: Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución defines económicos o comerciales.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

https//encolombia.com/economía/economiacolombiana/emprendimiento/glosario
luismullerh.com/glosarioemprendimiento

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	MARGOTH MARTINEZ MURCIA	Instructora Emprendimiento	Centro de Gestión Administrativa y Fortalecimeinto empresarial.	Febrero 24 de 2025

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					