PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR**.**

- **Código del Programa de Formación**: 13410016
- **Nombre del Proyecto Formativo** (si aplica): N/A
- **Fase del Proyecto (si aplica):** N/A
- **Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):** N/A
- **Competencia:** PROYECTAR EL MERCADO SEGÚN SEGMENTOS Y MÉTDOS DE PRONOSTICO**.**
- **Resultados de Aprendizaje**: **RAP1**. APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.
- **RAP2**. DETERMINAR RETO DE INNOVACION DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.
- **RAP3**. DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TECNICAS DE VALIDACIÓN.
- RAP 4. FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATEGICA.

- **Duración de la Guía de Aprendizaje (horas)**: 48 horas trabajo directo.

2. PRESENTACIÓN



Estimado Aprendiz: **LA GENERACIÓN DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR** es la formación que nos conduce hacia el COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR, que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta un objetivo. En **la primera** unidad, abordaremos el perfil del emprendedor y la responsabilidad empresarial, comprendiendo sus Características distintivas y la importancia de actuar de manera ética y responsable. En **la segunda** unidad, nos sumergiremos en la creatividad, la innovación y los objetivos personales, explorando cómo motivaciones y metas personales influyen en el proceso emprendedor, La **Tercera** unidad se centrará en el análisis de mercado, la generación de ideas, el prototipo y validación enseñando Técnicas para identificar oportunidades, validar ideas de manera efectiva en la **cuarta unidad,** exploraremos el diseño de modelos negocio sólidos, creación de propuestas de valor atractivas y estrategias para la adquisición de clientes y gestión de canales de distribución. para su desarrollo, se proponen actividades de reflexión, apropiación y construcción de conocimiento, siguiendo la metodología ciclo del aprendizaje vivencial y encaminadas a la transferencia de conocimiento.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial.



"Cuesta abajo" es un cortometraje que relata la historia de Henry Forero, un niño soñador que emprende el camino hacia el logro de su sueño. Lo invitamos a observar el contenido que se encuentra en el siguiente enlace: Cuesta abajo - Cortometraje de emprendimiento inspirador



Responda las siguientes preguntas:

- ¿Qué características definen a Henry Forero?
- ¿Cuál es el sueño de Henry? ¿Qué hizo para conseguirlo?
- ¿Cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones de la actividad. La actividad la realizaremos en el ambiente requerido, con las estrategias y técnicas didácticas activas, los materiales de formación y de apoyo entregados en la actividad a desarrollar.

Duración: 7 hora 

3.2 Actividad de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje



Apreciado Aprendiz, **el comportamiento emprendedor, el Reto Innovador, el prototipo de idea de negocio, y la formulación del modelo de negocio** han sido un fenómeno investigado por muchas ramas del conocimiento. Vamos a contextualizar el concepto de emprendimiento e innovación en el entorno actual. Identificar los conocimientos y habilidades necesarias para desarrollar una mentalidad emprendedora e innovadora. Igualmente, Reflexionar sobre cómo aplicar estos conocimientos en el contexto personal.

3.2.1 Introducción a los conceptos:

- Comienza con una breve explicación sobre que es el **EMPRENDIMIENTO, y la INNOVACIÓN.**
- Discute la relación entre ambos conceptos, destacando que la innovación es fundamental para el Éxito y el Crecimiento del emprendimiento.

Reflexión Grupal:

- ✓ **Formar varios grupos pequeños, discutir las siguientes preguntas:**

  - **¿Cuáles** son las tendencias actuales que están impactando la innovación y el emprendimiento?
  - **¿**Qué habilidades consideran esenciales para un emprendedor Exitoso?
  - ¿Cómo se puede fomentar una cultura innovadora en un entorno empresarial?

    - Ahora cada grupo presenta un resumen de sus respuestas y reflexiones.

Ambiente Requerido: Sitio ventilado, acorde a la actividad que se desarrolla.

Las estrategias y técnicas didácticas se generan en la actividad.

Material de formación y Apoyo: Se entrega en la actividad (hojas, lapiceros, marcadores etc).

Duración: 7 hora 

3.3 Actividades de apropiación:

3.3.1 Reconocer las características Emprendedoras Personales sobre ideas para un negocio innovador.

Busca que los participantes no solo comprendan como generar ideas innovadoras, sino que también desarrollen un sentido de propiedad y confianza en sus propias ideas. Te propongo una actividad dinámica y participativa.

- **TRANSFORMANDO IDEAS EN NEGOCIOS INNOVADORES**

Materiales Necesarios:

- Papel y bolígrafos Post-its
- Pizarras o grandes hojas de papel(opcional)
- Computador Portátil o dispositivos para investigación en línea (opcional).
- Proyector o espacio para presentar ideas (opcional)

Procedimiento:

- Explicar la importancia de la innovación en los negocios. (la innovación no solo implica crear algo completamente nuevo, sino también mejorar lo existente o encontrar soluciones más eficientes a problemas cotidianos).
- Dar ejemplos inspiradores. (Dar ejemplos de empresas o productos que hayan cambiado industrias tradicionales, como **alojamiento por días, Uber, etc.**
- **Duración: 16 horas**



3.3.2 Ejercicio de ideación:

- **Planteamiento del reto**: Presentar un problema común o tendencia en la sociedad o el mercado que requiera una solución innovadora. Algunas ideas pueden ser:
  - Reducción del desperdicio de alimentos.
  - Mejorar la eficiencia energética en hogares o empresas.
  - Soluciones tecnológicas para la educación a distancia,
  - Productos ecológicos que sustituyan plásticos desechables.

- **Lluvia de ideas individual**: Escribir (en papel o en post-its) ideas que podrían ser soluciones innovadoras a ese reto. No hay límites ni juicio en esta etapa, se trata de generar tantas ideas como sea posible.

- **Selección y maduración de ideas: Elegir una de las ideas que más les entusiasme.**

- ✓ **¿Quiénes son los posibles clientes?**
- ✓ **¿Qué hace a esta idea innovadora?**
- ✓ **¿Que recursos necesitaría para desarrollarse?**

3.3.3 Desarrollo del modelo de negocio:

- **Propuesta de Valor**: Escribir una breve descripción de su idea de negocio, respondiendo a la siguiente pregunta. ¿Por qué alguien debería comprar o invertir en este producto/servicio?.

- **REALIZAR UNA BREVE BUSQUEDA PARA VER SI SU IDEA YA EXISTE O SI HAY ALGO SIMILAR EN EL MERCADO. ESTO LES AYUDARÁ A EVALUAR LA VIABILIDAD DE LA IDEA Y CONSIDERAR QUE LA HACE ÚNICA.**

- **Modelo de Negocio:** Versión simplificada de modelo CANVAS

  Completar los siguientes aspectos:

  - Segmento de Clientes
  - Propuesta de valor
  - Canales de distribución
  - Relaciones con los clientes
  - Fuentes de ingresos
  - Recursos clave
  - Actividades clave
  - Estructura de costos

3.3.4 Presentación y Retroalimentación:

Presentación de las ideas: Cada participante tiene de 3 a 5 minutos para presentar su idea de negocio innovador al resto del grupo. Las presentaciones deben incluir lo siguiente:

- ❖ Descripción Breve del producto/Servicio.
- ❖ ¿Por qué es innovador?
- ❖ ¿Modelo de Negocio? (Resumen)
- ❖ Público objetivo y mercado.

3.3.5 Retroalimentación Grupal:

Luego de cada presentación ustedes Aprendices, pueden ofrecer sugerencias o hacer preguntas para ayudar a mejorar la idea, como:

¿Qué le falta a la propuesta para que sea más innovadora?

¿Cómo podría mejorarse la viabilidad económica o financiera del médelo?

¿Quiénes serían los principales competidores?

3.3.6 Reflexión Individual:

¿Cómo me siento acerca de mi idea? ¿Creo que tiene potencial?

¿Qué cambios podría hacer para mejorar mi idea?

¿Qué pasos debo seguir para llevarla a la práctica?

3.3.7 Cierre de la actividad:

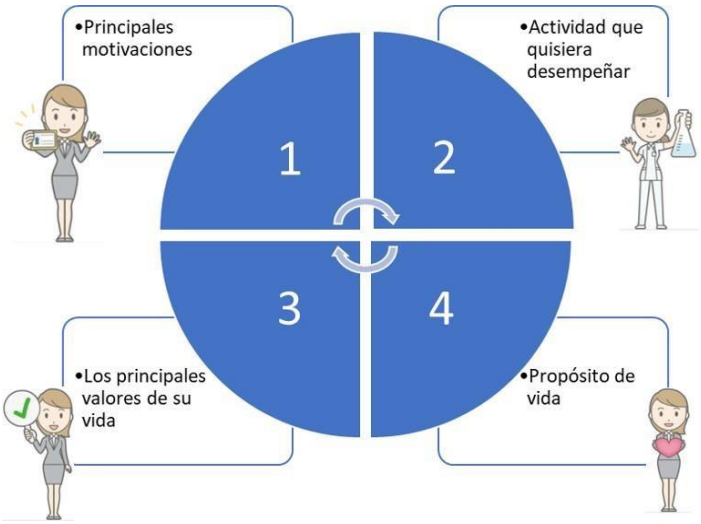
- **LA INNOVACIÓN ESTA EN TODAS PARTES Y SE TRATA DE OBSERVAR, IDENTIFICAR OPORTUNIDADES Y TENER LA DISPOSICION DE EXPERMENTAR Y MEJORAR.**

3.3.8 Identificar motivaciones y competencias emprendedoras a partir de objetivos personales.



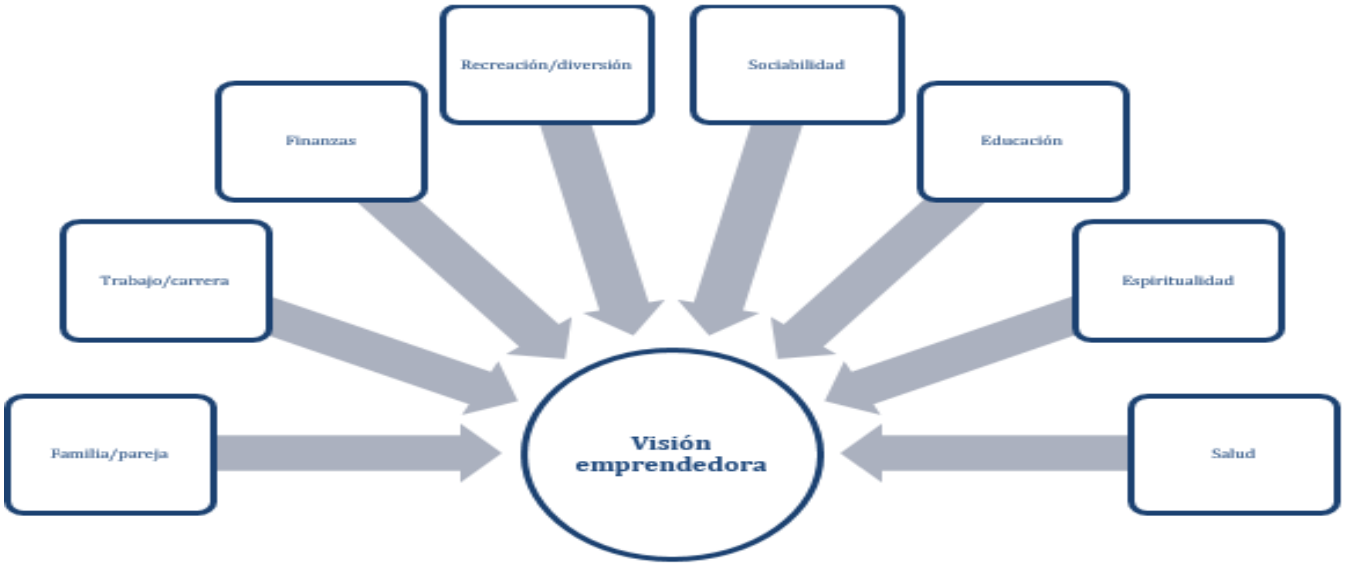
Esta actividad de trabajo autónomo, tiene como propósito la elaboración de un auto análisis para identificar las competencias emprendedoras personales y la visualización de lo que se anhela lograr en un futuro.

En primer lugar, identifique sus motivaciones personales, su propósito de vida y aquellos otros elementos que lo impulsan a lograr lo que se propone, a través de la herramienta rueda de propósito de vida. Concéntrese y brinde sus respuestas sobre los cuatro elementos que allí se muestran.





En un segundo momento, realice un **"Mapa de sueños"**; una herramienta con la que podrá identificar de manera gráfica su visión emprendedora, representando sus sueños y objetivos a corto *(3 meses)*, mediano *(6 meses)* y largo plazo *(1 año)*. Utilice imágenes o dibujos para representar sus sueños en las diversas áreas de su vida personal. Este esquema es una pequeña muestra de como se puede realizar



A modo de galería por medio de un collage, *exponga el mapa de sueños* de tal forma que los demás puedan visualizar su trabajo.

CUADRO DE MOTIVACIONES, OBJETIVO PERSONAL Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

Por medio de este cuadro identifico mis motivaciones personales, diligéncielo lo más cercano a la realidad.

Descripción del Sueño 	
Objetivo Personal (MAREAR) 	
Propósito de vida 	
Motivaciones 	
Competencia Identificar 	
Competencia Decidir 	
Competencia Diseñar 	
Competencia Actuar 	

Duración: 18 horas

3.3.9 ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO



En la etapa final de este proceso de formación, conocerá y aplicará el Lienzo de Modelo de Negocio (o *Business Model Canvas*), la cual define las bases sobre las que una organización crea, proporciona y capta valor. Representa una herramienta que se desarrolla para describir, analizar y diseñar los diferentes aspectos del negocio. Tiene las siguientes características:

- Visual
- Flexible
- De visión global de la organización
- Fácil de entender y fácil de aportar
- De cocreación
- Donde la aportación de valor al cliente es el eje del negocio
- Complemento al plan general de empresa

Documento para recoger la hipótesis de la idea de negocio



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
N/A	**N/A**	**Identificar los elementos del comportamiento emprendedor. Asociar los elementos del comportamiento emprendedor con retos personales y productivos.** **Reconocer motivaciones y competencias personales, indagar contexto en busca de potenciales retos de innovación, identificar reto de innovación, justificar reto de innovación.** **Relacionar reto de innovación con el mercado. Aplica técnicas de generación de ideas. Seleccionar idea de negocio con base en el reto de innovación.** **Implementa técnicas de validación para el prototipo.** **Identificar propuesta**	**. Modelo de negocio CANVAS.**	Relaciona los elementos del comportamiento emprendedor de acuerdo con retos personales y productivos. Describe motivaciones y competencias personales de acuerdo con herramienta de identificación. Plantea retos de innovación de acuerdo con potencialidades del entorno. Elabora pototipo de acuerdo con segmento de mercado y técnica de prototipado. Ajusta prototipado de acuerdo con técnicas de validación. Elabora modelo de negocio acorde con herramienta de	**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Observación directa e

		de valor. Describir segmento de mercado y relación con el cliente, seleccionar canales de distribución. Relacionar actividades con recursos y socios. Determinar estructura de costos y fuentes de ingresos. **Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica.**		planeación estratégica. Sustenta modelo de negocio acorde con técnicas de presentación. **Evidencia del Producto**: **Lienzo de modelo Canvas**	indirecta **Instrumento:** Lista de chequeo de proceso

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Características Emprendedoras Personales (CEP) rasgos de la personalidad ligadas a las motivaciones de los individuos (*logro, afiliación y poder*) y que están asociadas al éxito de cualquier proyecto personal. Se basan en las investigaciones del psicólogo David McClelland realizadas en la década de los años 60.

Competencias Emprendedoras: capacidad de los individuos y equipos de generar respuestas situacionales y proactivas, basadas en un alto nivel de motivación al logro. En otras palabras, es la capacidad para realizar labores con actitud reflexiva y de forma sistemática, permitiendo una mayor competitividad y un cambio en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.

Comportamiento Emprendedor: conjunto de respuestas generadas por los individuos a estímulos de su entorno, basadas en la automotivación. El Comportamiento Emprendedor se manifiesta en una persona que es capaz de asumir una tarea, perseverar en ella, desarrollarla y resolver cualquier contratiempo que se produzca en el proceso.

Emprendimiento: la palabra emprendimiento viene del término *"entrepreneur"* que significa "pionero". Un pionero es una persona que tiene la capacidad de hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta; alguien que emprende una travesía en busca de nuevos horizontes. El emprendimiento es la actitud que permite decidir por una idea que se convertirá un proyecto de vida, ya sea en términos sociales, individuales, culturales y económicos. El emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con elmejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones personales que motivan al emprendedor. *Etapas del Ciclo de Aprendizaje Vivencial:* método permite estructurar todas las intervenciones metodológicas que estamos proponiendo. Consta de las siguientes etapas:

- El *"vivenciar"* o experiencia del ejercicio permite generar la información individual en cada uno de los aprendices respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas.

- El *"compartir"* permite auto observación de las emociones y sentimientos tanto positivos como negativos de los aprendices generados durante la *vivencia*. Se verbaliza y confrontan distintas reacciones y formas de actuar, ampliando de esta manera el horizonte personal.

- El *"procesar"* permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al "hacer ver" a los aprendices informaciones y resultados vividos, pero

todavía no articulados por ellos. El instructor a través de preguntas busca que los aprendices reflexionen, analicen y aporten sobre la experiencia, *registrando de forma ordenada y sistemática, las conclusiones y aportes del equipo.*

- El *"generalizar"* permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del equipo meta del proceso de enseñanza-aprendizaje.

- El *"trasladar o aplicar"* genera un puente entre el presente del aprendizaje y el futuro de la aplicación en la vida real.

Triángulo de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora: esquema que vincula a la Persona, el Proyecto y la Situación, mostrando el equilibrio que es necesario lograr en todo accionar emprendedor. Responsabilidad se entiende como la capacidad de la persona de responder ante las diferentes situaciones que se puedan presentar de una manera proactiva.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2016). Cartilla Emprendimiento. Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje. Primera Edición.
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar- sentir-actuar/
- Cardona, M; Vera, L. D.; Tabares Quiroz, j. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas Cultura E y Fondo Emprender en Medellín. Cuadernos de investigación EAFIT. Documento 69. Medellín: Universidad Eafit.
- CENPROMYPE (s.f.) Proceso de acompañamiento a emprendimientos dinámicos. Cajadeherramientas.Recuperadohttp://cenpromype.synology.me/wordpress/Usb/Caja%20de%20Herramientas%20Emprendimientos%20por%20Oportunidad/Linked Documents/Manual%20Participante%20Taller %20de%20Caracteristicas%20Emprendedoras%20PErsonales.pdf
- Fernandez, A. (2010). Otra vez esa sensación, Capítulo 1: Los sentimientos. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lda/fernandez_f_a/capitulo1.pdf
- Hernández Arango, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia,

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Jhon Jairo Sánchez Duque. José Jairo Villegas Villegas. Gloria Inés Báez Guzmán.	Instructor	Centro de Comercio y Turismo programa CampeSENA.	Marzo /2025

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Regional: QUINDÍO
Centro de formación: COMERCIO Y TURISMO
Denominación del Programa de Formación: Generación de Ideas para un negocio Innovador
Código del Programa de Formación: 13410016
Versión: 1

Nombre del Aprendiz _____
No. de Documento: _____ **No. De Ficha:** _____
Nombre del Instructor: José Jairo Villegas Villegas

Competencia: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico.

Resultados de Aprendizaje:

- ✓ **Aplicar el comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos.**
- ✓ **Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.**
- ✓ **Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.**
- ✓ **Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica.**

Actividad:

- ✓ Taller realizado de manera escrita o en el formulario digital de Google.

Evidencia:

- ✓ Producto: Taller Modelo Canvas

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:
Clasifica los procesos y actividades internas de un negocio en categorías que representan un bloque en la creación del producto o servicio.

Estas categorías representan los cuatro aspectos principales de una empresa; clientes, oferta, infraestructura, así como la viabilidad financiera

El lado derecho del tablero canvas se centra en el cliente (externo), mientras que el lado izquierdo se centra en tu negocio (interno).

Tanto los factores externos como los internos responden a la propuesta de valor, que es el intercambio de valor entre tu empresa y los clientes.

CATEGORIAS:

1. **SEGMENTACIÓN DE CLIENTES.**
   Es el proceso que sigue una empresa para dividir a sus consumidores en categorías específicas de acuerdo con su perfil y comportamiento.

   El objetivo de este proceso es conocer mejor a los clientes y atender sus necesidades. Los clientes pueden ser segmentados, entre otras cosas por edad, genero, intereses y hábitos de servicio.

2. **PROPUESTA DE VALOR**
   La propuesta de valor es una estrategia empresarial que se utiliza para transmitir las ventajas que los productos o servicios ofrecen a los clientes. En otras palabras, es lo que diferencia a una empresa de sus competidores. La propuesta de valor se puede dividir en dos grandes grupos:

   CUANTITATIVA: Se refiere a la eficiencia del servicio.

   CUALITATIVA: Destaca la experiencia y los resultados que el servicio produce.

   La propuesta de valor debe contar con algunos de los siguientes atributos:

   Personalización
   Accesibilidad

   ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE
   Reducción de Costes.

3. **RELACIÓN CON LOS CLIENTES:** En este punto ya has segmentado a tus clientes creaste una propuesta de valor y definir los canales de comunicación, pero **¿cuál es la relación que tienes con ellos**?. Pues bien, ojo con este punto porque la relación con el cliente en el modelo canvas es fundamental. Una empresa debe cuidar, mantener y satisfacer a sus clientes. Por eso con el modelo Canvas de relación con los clientes deberás detallar las estrategias que pondrás en marcha para realizar esta tarea**.**

4. **FUENTE DE INGRESOS:** La fuente de ingresos es la metodología que sigue una empresa para que sus clientes adquieran su servicio.

5. **RECURSO CLAVE:** Son los activos fundamentales de una empresa para proporcionar valor agregado a sus clientes. Los recursos pueden clasificarse como humanos, financieros, físicos e intelectuales.

2. **RESULTADOS:** Aprobado ☐ Deficiente ☐

3. OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento:

_____
Firma del Aprendiz

José Jairo Villegas Villegas
Firma Instructor