PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN

PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE:

- ✓ **Denominación de los Programas de Formación:** Fortalecimiento en Comportamiento Emprendedor.
- ✓ **Código del Programa de Formación:** 13410017
- ✓ **Nombre del Proyecto**: N/A
- ✓ **Fase del Proyecto:** N/A
- ✓ **Actividad de Proyecto:** N/A
- ✓ **Competencias:**
- ✓ Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- ✓ **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**
- ✓ 01. Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- ✓ 02. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
- ✓ 03. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
- ✓ 04. Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
- ✓ **Duración de la Guía:** 48 horas.

2. **PRESENTACIÓN**

Estimado (a) aprendiz: el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite iniciar nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros e iniciar nuevos caminos. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias,

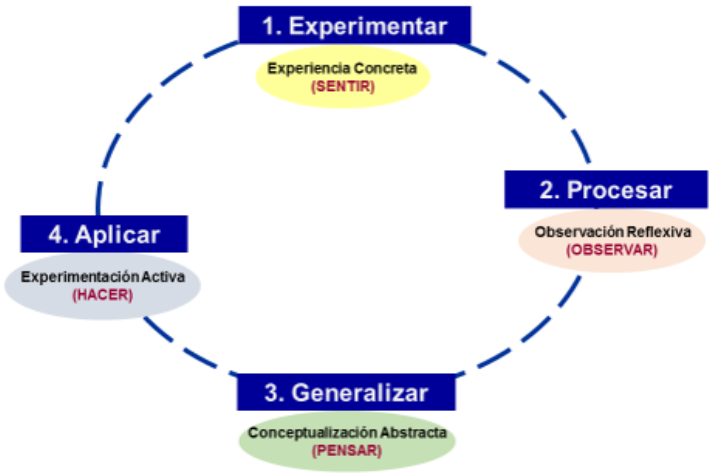
el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traducen en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

Con el fin de descubrir y potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje permitirá identificar características y competencias emprendedoras, fortaleciendo de este modo el proyecto de vida propuesto y fomentando una cultura del emprendimiento mediante la generación de bienestar económico, social y tecnológico del entorno donde su proyecto tenga lugar.

La presente guía se desarrolla en varios momentos, en el primero encontrará actividades de reflexión y saberes previos, en el segundo se proponen actividades orientadas a la apropiación y construcción de conocimiento, siguiendo la metodología ciclo del aprendizaje vivencial, y finalmente se encontrará actividades encaminadas a la transferencia de conocimiento.

3.1 Actividades de apropiación del conocimiento

A través de la metodología ciclo del aprendizaje vivencial se desarrollarán las actividades orientadas a la apropiación conceptual, el siguiente gráfico representa el proceso:



3.1.1 Conocer las Características Emprendedoras Personales según el desarrollo de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.

A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) Método por proyectos, cada aprendiz recibirá del instructor dos herramientas: el “Diario de Fortalecimiento y la Diana de Valoración”, la primera, le permitirá hacer un seguimiento a sus características emprendedoras personales, y la segunda, le ayudará a realizar una autoevaluación de las mismas. Dichas herramientas las diligenciará después al finalizar las actividades propuestas y de acuerdo con las indicaciones del instructor. De igual manera, se tomará como eje para la reflexión y el análisis la pregunta movilizadora.

3.1.1.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad DESAFÍO DE LA TORRE:

Vivenciar:

A través de esta actividad, los aprendices descubrirán las características emprendedoras personales relacionadas con la autoeficacia de la persona: cumplir compromisos, tomar riesgos moderados, persistencia, autoconfianza y, exigir eficiencia y calidad.

Conforme un equipo de cuatro personas y asuma uno de los siguientes roles:

- Tener los ojos cubiertos (1 aprendiz)
- Tener una mano atada a la espalda (2 aprendices)
- Tener sus dos brazos atados (1 aprendiz)

Construya con su equipo una torre de naipes, la más alta de manera vertical (medida del piso al techo), para ello atienda las indicaciones del instructor. Junto a sus compañeros, defina la estrategia más apropiada para el logro del objetivo.

Duración: 30 minutos



Compartir:

Una vez se finalicen las construcciones con su equipo reflexione sobre:

¿Qué sintieron durante el desarrollo de la actividad?

Si es equipo ganador, ¿qué sienten?

Si el equipo tuvo la torre más baja ¿qué sienten?

Quienes tuvieron el rol de vendado ¿cómo se sintieron durante el desarrollo del ejercicio?

Quienes tuvieron ambas manos atadas, ¿cómo se sintieron durante el desarrollo del ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

¿Qué estrategia se empleó para construir la torre?

¿Tuvo que emplear más de una estrategia? ¿Por qué?

¿Se sintió tentado a romper las reglas y salirse de su rol, pese a la advertencia de descalificación? ¿Por qué?

¿En algún momento se pensó en utilizar a al compañero vendado para la construcción de la torre? ¿Por qué?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Características emprendedoras asociadas a la autoeficacia de la persona" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: "¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?". Luego, señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: "¿dónde estoy y a dónde quiero llegar?".

Duración: 10 minutos

3.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad FIJAR UN OBJETIVO

Un proyecto no puede ser logrado si no cuenta con unos elementos mínimos en su estructuración. Por ello, es importante que identifique las características emprendedoras personales que facilitan la construcción de sus objetivos de vida, a saber: fijar metas y planeación sistemática.

Con base en las características del ambiente de formación, redacte un objetivo que sea realizable siguiendo los lineamientos del instructor. Registre sus respuestas en unas notas adhesivas (post-it),

ubíquelas en la pizarra y ejecute dicho objetivo.
En un segundo momento, redacte un objetivo que cumpla con las indicaciones para su formulación y ubique en la pizarra. El instructor selecciona un objetivo que asigna a un aprendiz para su ejecución.

Socialice sus experiencias en un conversatorio y destaque aspectos relevantes a la hora de formular un objetivo.



Duración: 35 minutos

Compartir:
El instructor orienta a los aprendices hacia una exploración de sus sentimientos durante el desarrollo de la actividad. Para ello, puede emplear la pregunta: “¿cómo se sintieron?”.
Duración: 10 minutos

Procesar:
Exprese al grupo las dificultades o sensaciones experimentadas a la hora de definir objetivos, luego coevalúe el cumplimiento de los objetivos formulados por sus compañeros.

Duración: 25 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Características emprendedoras personales para definición y logro de objetivos”, en plenaria estructurar un concepto global.
Duración: 15 minutos

Aplicar:
Recapitule lo que considera valioso de aprender y comente sobre “¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”. Luego, señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: “¿dónde estoy y a dónde quiero llegar?”

Duración: 10 minutos

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

Estimado aprendiz, el emprendimiento lo podemos ver reflejado en diferentes personas que han sido exitosas a nivel nacional o internacional; sin embargo, podemos pensar en personas cercanas que han cumplido con sus sueños y que se pueden considerar emprendedores. ¿En qué contexto o logros personales usted se ha sentido emprendedor?

Con base a su círculo cercano (barrio, vereda, comunidad, familia), identifique emprendedores y resuelva las siguientes preguntas:

¿Qué decisiones acertadas tomó para el cumplimiento de sus objetivos?

¿Qué referencias de emprendimiento innovador o creativo tienen estas personas?

¿El emprendedor contaba con una estrategia para cumplir sus objetivos?

¿Para el cumplimiento de sus objetivos que procesos de negociación tuvieron que llevar a cabo?

Comparta con el grupo las deducciones efectuadas, destacando conocimientos comunes. Y aquellos que consideran requieren desarrollar.

Duración: 45 minutos

Ambiente requerido: ambientes polivalentes o plataforma Teams

Materiales: papelería, computador y conexión a internet.



3.3.1 Asociar el paso a paso del proceso de Toma de decisiones según problema.

3.3.1.1 Participe activamente con su equipo con su equipo en el desarrollo de la actividad Supervivencia.

Vivenciar:

Estimado aprendiz, el objetivo de la actividad es que reconozca los tipos de decisiones que existen, los diferentes estilos en la toma de decisiones y, por último, el proceso de toma de decisiones. Siguiendo las indicaciones del instructor, garantice su supervivencia a través de un ejercicio de simulación en dos rondas.

En la primera ronda, usted recibirá dos dulces (uno de diferente color), luego debe conseguir tres dulces (uno de diferente color) e intercambiarlos por una colombina, esta representará su supervivencia. Realice negociaciones con sus compañeros de acuerdo con los lineamientos brindados por el instructor.

En la segunda ronda, conforme grupos de tres personas, de acuerdo con las indicaciones del instructor y siguiendo la misma dinámica de la primera ronda, garantice la supervivencia de su grupo a través de una estrategia.

Usted también tiene la opción de participar como voluntario en la actividad, sirviendo de apoyo al instructor y asumiendo el rol de “Madre Naturaleza”. Su tarea es otorgar colombinas a los aprendices que logren conseguir los tres dulces de diferente color. Cumpla con su rol, según las indicaciones del

Duración: 40 minutos



Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

¿Qué sintió al inicio de la actividad cuando se presentaron las reglas y el objetivo de la actividad? ¿Qué sintió al momento de recibir los dulces?

Si usted o su grupo no sobrevivió, ¿qué sintió cuando se acabó la actividad?

Si usted o su grupo sobrevivió, ¿qué sintió al obtener la colombina que le permitió sobrevivir?

Si usted asumió el rol de Madre Naturaleza, ¿cómo se sintió desde esa posición?

Duración: 15 minutos

Procesar:

A través de un conversatorio, responda las siguientes preguntas:

En la primera ronda, ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo?, ¿Qué factores considera que fueron claves para el logro de la actividad?

En la segunda ronda, para cada grupo, ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo? ¿Qué factores consideran que fueron claves para el logro de la actividad?

¿La “Madre Naturaleza” desarrollo alguna estrategia para negociar con los aprendices?

¿Qué aspectos influyeron en la toma de decisión de cooperar con una persona o de negociar con “Madre Naturaleza”?

¿Tomó las decisiones de forma individual o pensando en el bien de los demás?

¿Alguna persona decidió no entregar el dulce adicional que recibió? ¿Por qué tomó tal decisión?

¿Qué aspectos considera que estuvieron evidenciados en la actividad?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “El proceso de la toma de decisiones, tipos y estilos” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos



Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: “¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”, podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.1.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del ejercicio Design Thinking.

Vivenciar:

Estimado aprendiz, a través del método Design Thinking, usted analiza el problema, crea empatía con las personas que necesitan una solución y genera una respuesta al reto mediante la producción y clasificación de ideas. La actividad culmina con la construcción del prototipo del bien o servicio que tiene como propósito resolver el reto de innovación planteado para el ejercicio.

Comprenda el reto de innovación, teniendo en cuenta las orientaciones del instructor.

Con su equipo (5 integrantes máximo), busque información que le permita entender la dimensión y el impacto del reto que debe resolver. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos registre

las piezas de información que considere clave en unas notas adhesivas (post- it) y ubíquelas en la pizarra.

Duración: 15 minutos

Analice el reto de innovación de acuerdo con el formato ficha persona y con las indicaciones del instructor**.**

Duración: 15 minutos



Genere ideas que lleven a resolver el reto de innovación específicamente para la persona descrita en la ficha persona, siguiendo las indicaciones del instructor. Realice grupos de ideas que le permitan generar alternativas de solución al reto de innovación, de acuerdo con criterios de agrupación.

Seleccione el grupo de ideas que represente la alternativa de solución más creativa e innovadora, según el reto de innovación y la persona descrita en la ficha persona.

Duración: 30 minutos

Elabore el prototipo de la alternativa de solución seleccionada, a partir de los materiales dispuestos en el ambiente de formación. Presente el prototipo a sus compañeros de acuerdo con los tiempos estipulados para la actividad y reciba retroalimentación de los demás aprendices sobre las oportunidades de mejora del mismo y registre estas en su libreta de apuntes.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en las actividades realizadas: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 15 minutos

Procesar:

En conversatorio responda las siguientes preguntas a partir de la aplicación del método Design Thinking:

Antes de buscar información, ¿qué expectativa tenía del reto de innovación? ¿Su perspectiva del problema cambió después de la búsqueda de información? ¿Por qué?

¿Considera que es importante entender bien el problema antes de dar una solución? ¿Por qué?
¿Encontró dificultades al momento de generar ideas? ¿Cuáles?
¿Tomó riesgos al momento de generar ideas? (¿Se atrevió a crear ideas descabelladas?)
La idea seleccionada como la más descabellada, ¿sirvió de inspiración para darle forma a la alternativa seleccionada? ¿Por qué?
¿Considera usted que la alternativa seleccionada por su grupo es innovadora? ¿Por qué?
¿Cómo se desarrolló la discusión en el grupo respecto a la selección de la alternativa factible?
El proceso de realización del prototipo de su alternativa seleccionada, ¿sirvió para dar forma a su idea?
¿Se presentaron correcciones o adiciones a la idea original durante la elaboración del prototipo?

Duración: 20 minutos



Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Búsqueda de información, toma de decisiones y redes de apoyo para la creatividad" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

En plenaria de respuesta a la siguiente pregunta de acuerdo con la exposición realizada por su instructor, que le permita trasladar los aprendizajes obtenidos a un contexto real: ¿Considera que lo aprendido hoy es aplicable a su vida? ¿Puede dar un ejemplo de cómo podría ser aplicado?

Duración: 15 minutos

3.3.1.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad Rueda de oportunidades Vivenciar:



Estimado aprendiz, el rol de la creatividad juega un papel crucial en el aprovechamiento de las oportunidades que se presentan en su entorno, con el mismo grupo que desarrolló la actividad Design Thinking, exponga su prototipo a un panel de tres invitados, según el tiempo estipulado para la actividad. Debe convencer que los invitados de que su prototipo

Responda a las preguntas de los invitados, siguiendo las indicaciones del instructor.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Con el grupo de respuesta a los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

¿Cómo se sintieron en la Rueda de Oportunidades?

¿Qué sintieron al ver a los invitados en el ambiente?

¿Qué sintieron durante el ejercicio de intentar convencer a los invitados?

Duración: 10 minutos



Procesar:

Aplicando el método Design Thinkin, en plenaria responda las si

De las oportunidades presentadas, ¿hubo alguna que les pareció más interesante que las demás? ¿Por qué?

¿Cuál fue la estrategia que su grupo utilizó para intentar aprovechar esa oportunidad que más les atrajo? / ¿Adoptaron alguna estrategia arriesgada para convencer a los invitados de la Rueda de que su prototipo solucionaba el problema original? ¿Por qué la consideran arriesgada?

Si el ejercicio hubiese tenido una segunda vuelta, y ustedes hubieran podido ajustar más su prototipo o estrategia de venta, ¿creen que habrían tenido una mejor posibilidad de acceder a una de las oportunidades ofrecidas? ¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Creatividad, toma de riesgos y persistencia” y en plenaria estructurar un concepto global.
Duración: 15 minutos

Aplicar:
A través de un conversatorio, responda la siguiente pregunta de acuerdo con la exposición realizada por su instructor, que le permita trasladar los aprendizajes obtenidos a un contexto real: ¿Consideran que es necesario asumir riesgos para aprovechar oportunidades en su cotidianidad?
Duración: 5 minutos.

4. **Actividades de transferencia**
Estimado aprendiz, usted tuvo la oportunidad de trasladar los conocimientos adquiridos al final de cada actividad en la etapa “APLICAR” del ciclo de aprendizaje vivencial, llevando los aprendizajes a su vida personal y profesional.



En el desarrollo de las actividades como aprendiz, usted participó en los procesos de autoevaluación, coevaluación y Heteroevaluación, aplicando los instrumentos para tal fín y que fueron explicados por el instructor.
Ambiente Requerido: Ambiente convencional.
Materiales: Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías,

barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable) , chinches, palos de pincho, platos de cartón o plástico, dulces de diferentes colores y colombinas.

5. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos deEvaluación

Evidencias de Desempeño:		
Aplicar proceso de toma dedecisiones	Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas dela cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos yalternativas de solución.	T: Observación directa I: Lista de chequeo de proceso
Presentar prototipo Proceso de negociación delmolino	Apropia el concepto de creatividad e innovación segúnsolución de desafíos. Practica capacidad creativa y deinnovación de acuerdo a la actividad desarrollada.	T: Observación de productoterminado I: Lista de chequeo producto
Realizar negociación	Asocia aspectos importantes de las técnicas de negociación según los ámbitos personales, sociales y profesionales.	T: Observación directa I: Lista de chequeo de proceso
Evidencias de Producto: Hoja de selección	Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas dela cotidianidad. Aplica el proceso de	T: Observación de productoterminado I: Lista de chequeo producto

Prototipo Molino de viento	toma de decisiones según identificación de riesgos yalternativas de solución. Apropia el concepto de creatividad e innovación segúnsolución de desafíos.	T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto

	Practica capacidad creativa y deinnovación de acuerdo a la actividad desarrollada.	
Plan de acción	Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategiaemprendedora.	T: Observación de productoterminado I: Lista de chequeo producto
Dibujos de Triángulos de la Responsabilidad (propio y delotro)	Reconoce los intereses propiosy del otro de acuerdo con la aplicación del Triángulo de la Responsabilidad.	T: Observación de productoterminado I: Lista de chequeo producto
Evidencia de conocimiento:		
Argumentación del plan de acción	Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategiaemprendedora.	T: Observación directa I: Lista de chequeo conocimiento

6. GLOSARIO DE TERMINOS.

-Análisis de alternativas: identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática.

Análisis de riesgo: es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados.

-Creatividad: capacidad para encontrar relaciones entre ideas antes no relacionadas, y que se

manifiestan en forma de nuevos esquemas, experiencias o productos nuevos.

-Desafío: dificultad que se asume de modo libre con la finalidad de obtener algún tipo de beneficio.

-Empatía: capacidad de percibir, compartir y/o inferir los sentimientos, pensamientos y emociones a los demás.

-Estrategia: conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta.

-Innovación: introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.
Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses entre socios e interesados, buscando el mejor resultado posible.
-Oportunidad: circunstancia, momento o medio oportunos para realizar o conseguir algo.

-Plan de acción: tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas.

-Proceso toma de decisiones: proceso de evaluar y elegir entre alternativas cual es la más indicada para el propósito según el objetivo.

-Proyecto: conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo.

-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.

-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 grupo.

-El “generalizar” permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del grupo 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.

7. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Alba, A. (2015). Guía Design Thinking en español para dummies: Como crear productos y servicios innovadores diferentes. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/guia-design- thinking-en-espanol-para-duguia-design-thinking-en-espanol-para-dummies-como-crear-productos- y-servicios-innovadores-diferentesmmies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferent/
- Alba, A. (s.f.). Un ejemplo de Design Thinking en servicios tradicionales: Despacho de Asesoría.[Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/ejemplo-de-design-thinking-asesoria/
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/
- Benet Pozo, M. (21 de febrero de 2017). 5 Aspectos en los que aplicar el design thinking. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design- thinking/
- Cueva Cáceres, V. (30 de enero de 2018). Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2018/01/30/los- efectos-de-la-creatividad-en-la-toma-de-decisiones/
- Joachin Bolaños, C. V. (s.f.). La creatividad: concepto, técnicas y aplicaciones. Recuperado de: https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/166/mod_resource/content/1/la-creatividad/index.html
- Minguez Vela, A. (2011). La confianza como pegamento emocional en un proceso negociador. Recuperado

https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/4175/LA_CONFIANZA_negociacion.pdf?sequenc e=1&isAllowed=y

- Pérez, J. A. (2016). Instrumentos y Casos prácticos de negociación. Recuperado de http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:500689/n9.5_Instrumentos_y_casos_practicos_de_negociacion. pdf
- Piqueras, C. (16 de abril de 2018). La fórmula del éxito: meta + plan + acción = éxito. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.cesarpiqueras.com/meta-plan-accion-exito/
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investogacioneseuropeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.
- SEMANA (2017). Las habilidades para un mayor éxito en el mundo. Recuperado de: https://www.semana.com/educacion/articulo/habilidades-del-siglo-xxi-en-educacion/542078
- Suares, M. (2017). Negociación, Capítulo 5 y 6. Recuperado de http://proyectos.javerianacali.edu.co/cursos_virtuales/posgrado/maestria_asesoria_familiar/mediacio n/modulo2/unidad2/CAP%205%20Y%206-Neg-2017.pdf
- Universidad de Kansas (s.f.). Caja de Herramientas Comunitarias Sección 5. Desarrollar un plan de acción. Recuperado de: https://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/estructura/estrategia- planificacion/desarrollar-un-plan-de-accion/principal
- Univesidad Manuela Beltrán. (s.f.). Módulo 1: "Negociación". Obtenido de http://virtualnet2.umb.edu.co/cursos/TLPC003018/mod1/anexos/modulo2.pdf
- Vila, J. C. (8 de enero de 2014). ¿Cómo vas de Responsabilidad Personal? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.joancarlesvila-coach.com/responsabilidad-personal/

8. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Luisa Fernanda Martínez Vega	Técnico	Coordinación Nacional de Emprendimiento –	Diciembre 2020

			Dirección General	
	Maria Paula Gómez Franco	Técnico	Coordinación Nacional de Emprendimiento – Dirección General	Diciembre 2020
	Omar Libardo VillarealVelasco	Instructor de Emprendimiento	Centro Internacional de Producción Limpia - Nariño	Diciembre 2020
	Germán Darío Castaño Barrera	Instructor de Emprendimiento	Centro Textil Y De Gestión Industrial - Regional Antioquia	Diciembre 2020
	Gina Paola Burgos Zambrano	Instructora Empresarial	Centro Agropecuario - Cauca	Diciembre 2020
	Oscar Hernán RoqueSalazar	Instructor de Emprendimiento	Centro para el Desarrollo Rural y Minero – Norte de Santander	Diciembre 2020
	Nubia Constanza García Munevar	Instructora componente de integralidad	Centro de Formación de Talento Humano en Salud – Distrito Capital	Diciembre 2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón de ICambio
Autor (es)	**WILLIAM DAVID SANCHEZ GOMEZ**	**Instructor**	**SER**	**01/12/2021**	GFPI-F-135 V01