PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. Identificación de la guía de aprendizaje

- **Denominación del programa de formación**: Comportamiento emprendedor
- **Código del programa de formación**: 13410022
- **Nombre del Proyecto:** N/A
- **Fase del Proyecto:** N/A
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **Competencia**:
    - 240201533. Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- **Resultados de aprendizaje a alcanzar**:
    - 240201533-01. Establecer características y competencias emprendedoras personales, de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
    - 240201533-02. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
    - 240201533-03. Emplear capacidad creativa e innovadora, según estrategia emprendedora.
    - 240201533-04. Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento, según las necesidades y elementos de la negociación.
- **Duración de la guía**: 48 horas.

2. Presentación

Esta guía de aprendizaje le permitirá identificar sus características y competencias emprendedoras, aplicándolas en cuatro temas que son de especial relevancia para la actividad emprendedora: proceso de toma de decisiones, creatividad, ejecución de estrategias y negociación; teniendo siempre presente el proyecto que desea desarrollar y el entorno que desea impactar con su idea.

Para el desarrollo de las actividades planteadas en esta guía, contará con el acompañamiento del instructor asignado al programa, quien de forma continua y permanente lo orientará con las pautas necesarias para la elaboración de las evidencias de aprendizaje, brindando herramientas básicas de tipo conceptual y metodológico.

No olvide revisar y explorar los materiales del programa, donde encontrará las herramientas necesarias para alcanzar los resultados de aprendizaje.

3. Formulación de las actividades de aprendizaje

Para el desarrollo de las actividades de aprendizaje, es necesario revisar los componentes formativos desarrollados como apoyo para su proceso de formación. El instructor realizará un acompañamiento en la plataforma virtual para guiar y orientar algunas situaciones específicas que se deben tener en cuenta para el desarrollo de cada una de las evidencias. Antes de elaborar las evidencias propuestas en esta guía de aprendizaje, es preciso que realice las siguientes actividades iniciales:

- Actualización de los datos personales.
- Realizar lectura de **Información del programa**, esto le permitirá entender los objetivos, las actividades y la metodología por desarrollar durante el proceso de formación.
- Tenga en cuenta que es fundamental entender los resultados de aprendizaje para tener mayor comprensión del proceso.
- Revise el **Cronograma**, el cual le permitirá distinguir la planeación diseñada para lograr de manera secuencial los resultados de aprendizaje.

La entrega de las evidencias se realizará durante las cuatro (4) semanas planeadas para esta guía. En el siguiente cuadro se observa, para la competencia a desarrollar, el momento y las evidencias a entregar según las actividades de aprendizaje asociadas a cada resultado de aprendizaje.

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
240201533. Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.	La diana de valoración AA1-EV01. Taller visión emprendedora AA1-EV02. Taller dimensiones emprendedoras AA1-EV03.	Taller toma de decisiones AA2-EV01.	Prototipo de la solución AA3-EV01. Plan de acción AA3-EV02.	Taller de negociación AA4-EV01.
	16 hrs.	8 hrs.	16 hrs.	8 hrs.
Total hrs. semana	16	8	16	8

3.1. Actividad de aprendizaje AA1 - Identificar los componentes del comportamiento emprendedor a partir de las características emprendedoras, objetivos personales y análisis del entorno

Duración: 16 horas.

Materiales de formación: para la elaboración adecuada de las evidencias, el aprendiz debe apropiar los contenidos del componente formativo: **"Elementos del comportamiento emprendedor"**.

Evidencia: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia de producto. La diana de valoración AA1-EV01.**

La diana de valoración es una herramienta que permite identificar sus fortalezas y debilidades, a través de una autoevaluación de sus características emprendedoras personales.

Basándose en sus experiencias previas de vida, diligencie la diana de valoración que se encuentra en el "**Anexo_Formato_diana_de_valoracion**", teniendo en cuenta las definiciones de las características emprendedoras personales.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la diana de valoración, en el mismo formato, explique brevemente (3 a 5 renglones) las razones que motivaron su autoevaluación en cada una de las características emprendedoras personales. Luego, clasifique las características emprendedoras personales en tres grupos: características que fortalecen al emprendedor como *persona*, características que le facilitan al emprendedor el análisis de su *situación* y, características que le ayudan al emprendedor a formular y hacer seguimiento a su proyecto.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** diana de valoración.
- **Formato:** documento de texto diligenciado "**Anexo_Formato_diana_de_valoracion**".
- **Extensión**: máximo 5 páginas.
- Para realizar el envío de la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio **La diana de valoración AA1-EV01.**

- **Evidencia de producto. Taller visión emprendedora AA1-EV02.**

Conocer sus motivaciones es clave para emprender con propósito. Cualquiera que sea su proyecto, es importante que esté alineado con sus sueños y su propósito de vida. Todos esos elementos conformarán su visión emprendedora. Para este taller, desarrolle los siguientes puntos, empleando el "**Anexo_Formato_vision_emprendedora**".

a. Identifique su motivación a partir de su propósito de vida. Para ello, construya un esquema gráfico con los siguientes criterios:

- En el centro, usted deberá representar su propósito de vida a través de un dibujo.
- En la parte superior izquierda, coloque la respuesta a la pregunta: ¿cuál es su principal motivación para cumplir sus sueños?
- En la parte superior derecha, coloque la respuesta a las preguntas: ¿a qué le gustaría dedicarse en la vida? ¿Qué es lo que más disfrutaría de hacer dicha actividad?
- En la parte inferior izquierda, coloque la respuesta a la pregunta: ¿cuáles son los valores más importantes que rigen su vida?
- En la parte inferior derecha, coloque la respuesta a la pregunta: ¿cuál considera que es su propósito de vida?

b. Formule su visión emprendedora a partir de sus sueños. Para ello, realice un listado de sus sueños en cada una de las áreas de vida (familia, trabajo, finanzas, diversión, círculo social, educación, espiritualidad, salud). Defina si son sueños a corto (6 meses), mediano (1 año) o largo plazo (5 años). Luego, represente sus sueños a través de imágenes, colocándolas en el esquema que encontrará en el formato para el desarrollo del taller.

Describa su visión emprendedora, a través de un breve párrafo (máximo 8 renglones). Use como insumos los elementos construidos hasta ahora (motivación, valores, propósito de vida y sueños). Piense cómo cada uno de esos elementos puede integrarse para dar forma a aquello que más desea y cómo podría lograr un equilibrio entre todas las áreas de su vida para lograr su sueño más anhelado.

c. Ponga las competencias emprendedoras en acción, según su visión emprendedora. Para eso, realice un bosquejo del camino emprendedor que le llevará a convertir su sueño en realidad, usando las

competencias emprendedoras. Responda brevemente las siguientes preguntas (ofrezca mínimo dos respuestas para cada pregunta).

- **Identificar:** ¿Cuáles cree que serían los obstáculos que podrían presentarse en su entorno para impedir el cumplimiento de su visión? ¿Cuáles cree que podrían ser las oportunidades que su entorno le puede ofrecer a favor de la realización de su visión?
- **Decidir:** ¿Cuáles son las decisiones que cree que debe tomar para cumplir satisfactoriamente su visión? ¿Cuáles son las posibles consecuencias de esas decisiones?
- **Diseñar:** ¿Cuáles son las acciones que llevaría a cabo para hacer realidad su visión?
- **Actuar:** ¿Cómo realizaría las acciones que planteó en el **'diseñar'**? ¿Lo haría solo o pediría el apoyo de alguien más? ¿A quién le pediría apoyo?

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** taller visión emprendedora.
- **Formato:** documento de texto diligenciado "**Anexo_Formato_vision_emprendedora**".
- **Extensión**: máximo 5 páginas.
- Para realizar el envío del taller, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio **Taller visión emprendedora AA1-EV02.**

- **Evidencia de conocimiento. Taller dimensiones emprendedoras AA1-EV03.**

El triángulo de la responsabilidad es un esquema muy útil para realizar un análisis interno y externo. Gracias a sus diferentes componentes, es posible reflexionar sobre las dimensiones personales y el entorno para la consecución del proyecto propuesto. Ello sin olvidar tres elementos esenciales sobre los cuales se orienta el comportamiento emprendedor: *pensar, sentir y actuar.*

Defina sus dimensiones emprendedoras, según el triángulo de la responsabilidad. Para ello, deberá emplear el "**Anexo_Formato_dimensiones_emprendedoras**" y seguir las indicaciones dadas:

a. Dibuje su triángulo de la responsabilidad con base en sus experiencias de vida. Determine la longitud de sus lados (*pensar, sentir, actuar*) usando como referencia un momento en su vida en el que haya tenido que tomar una decisión importante.

b. Realice su matriz DOFA personal, identifique sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas:

- **Fortalezas:** son las características con las que usted destaca y sirven de apoyo para lograr su visión.
- **Debilidades:** son las características que usted necesita mejorar.
- **Oportunidades:** son los factores externos de los que usted podría sacar ventaja o algún beneficio en pro de su visión.
- **Amenazas:** son las situaciones que impiden o ponen en peligro la ejecución de su visión.

c. Defina sus dimensiones emprendedoras según el triángulo de la responsabilidad. Realice un ejercicio de reflexión y análisis acerca de las relaciones que tienen los vértices del triángulo (*persona, proyecto*, *situación*) con sus tres lados (*pensar, sentir, actuar*). Para esto, tenga en cuenta que:

- **Proyecto:** consiste en el objetivo o meta que se ha planteado conseguir en el corto, mediano o largo plazo. Para ello, convierta su visión emprendedora en una meta, redactándola según los parámetros MAREAR.
- **Persona:** se compone de las cualidades, valores, motivaciones, actitudes, fortalezas, debilidades de su ser, que favorecen la realización de su visión emprendedora.
- **Situación:** se compone de las oportunidades y amenazas que se encuentran en el entorno y que influyen, directa o indirectamente, en el cumplimiento de su visión emprendedora.

Finalmente, escriba sus reflexiones sobre el esquema realizado. Para ello, responda a las siguientes preguntas:

- ¿Qué relaciones encuentra entre su lado pensar con la persona y el proyecto?
- ¿Qué relaciones encuentra entre su lado sentir con la persona y la situación?
- ¿Qué relaciones encuentra entre su lado actuar con el proyecto y la situación?

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** taller dimensiones emprendedoras.
- **Formato:** documento de texto diligenciado "**Anexo_Formato_dimensiones_emprendedoras**".
- **Extensión**: máximo 5 páginas.
- Para realizar el envío del taller, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio **Taller dimensiones emprendedoras AA1-EV03.**

3.2. Actividad de aprendizaje AA2 - Asociar el paso a paso del proceso de toma de decisiones según el problema planteado.

Duración: 8 horas.

Materiales de formación: para la elaboración adecuada de las evidencias, el aprendiz debe apropiar los contenidos del componente formativo: **"Toma de decisiones"**.

Evidencia: a continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia de desempeño. Taller toma de decisiones AA2-EV01.**

La toma de decisiones es una acción rutinaria que puede tener un gran impacto en su vida, de ahí que sea fundamental que reconozca el proceso de toma de decisiones y la relevancia de la generación de alternativas, sin olvidar los riesgos y las consecuencias involucradas en cada decisión. Mediante el estudio de caso del chef peruano Gastón Acurio, conocerá la enorme influencia que tiene la toma de decisiones en la vida de un emprendedor.

En el documento "**Anexo_Estudio_de_caso_Gaston_Acurio**", encontrará el caso propuesto, y, sobre el mismo documento, desarrolle las preguntas y actividades planteadas:

1. ¿Cuáles fueron las características emprendedoras personales que aplicó Gastón Acurio en el desarrollo de su emprendimiento? Mencione mínimo 5 características y justifique sus respuestas en un espacio no mayor a 3 renglones.
2. Construya el triángulo de la responsabilidad de acuerdo con las siguientes preguntas orientadoras:

a. **Proyecto:** ¿cuál era el proyecto que buscaba desarrollar Gastón Acurio? ¿Cuál era el objetivo que quería lograr?

b. **Situación:** ¿cuáles elementos del entorno favorecieron a Gastón Acurio para el desarrollo de su proyecto? ¿Qué elementos del entorno representaban una amenaza para su proyecto?

c. **Persona:** ¿qué fortalezas identifica en Gastón Acurio? ¿Qué cualidades encontró en el chef peruano durante la lectura?

Para elaborar el triángulo de la responsabilidad, puede emplear el "**Anexo_Formato_triangulo_de_la_responsabilidad**".

3. Simule el proceso de toma de decisiones aplicado por Gastón Acurio. Para ello, responda las siguientes preguntas:

a. **Definición del problema:**
- ¿Cuál era la naturaleza del problema que debía resolver el chef peruano?
- ¿Cuál era la necesidad que quería resolver o la dificultad que debía sortear?

b. **Análisis del problema:**
- ¿Qué información utilizó Gastón Acurio para estudiar mejor su problema o necesidad?
- ¿Cómo encontró esa información?

c. **Generación y evaluación de las alternativas:**
- ¿Cuáles considera usted que fueron las alternativas que tuvo Gastón Acurio para resolver su problema?
- ¿Cuáles hubieran sido las potenciales consecuencias de esas alternativas de decisión?

Para responder estos cuestionamientos, se sugiere utilizar la lluvia de ideas y el diagrama de Ishikawa.

d. **Elección de la alternativa y aplicación de la decisión:**
- ¿Cuál fue la alternativa elegida por Gastón Acurio?
- ¿Cómo la implementó?
- ¿Cuáles fueron los riesgos potenciales de su elección?
- ¿Cuáles fueron las consecuencias de su decisión?

4. ¿Cómo puede trasladar la experiencia de Gastón Acurio a su vida? Responda en máximo 300 palabras.

5. Consigne los 4 puntos anteriores en un documento de texto (Word).

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** taller toma de decisiones.
- **Formato:** documento de texto (Word).
- **Extensión**: máximo 5 páginas.
- Para realizar el envío del taller, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio **Taller toma de decisiones AA2-EV01.**

3.3. Actividad de aprendizaje AA3 - Experimentar la capacidad creativa e innovadora en la solución de retos e identificación de oportunidades

Duración: 16 horas.

Materiales de formación: para la elaboración adecuada de las evidencias, el aprendiz debe apropiar los contenidos del componente formativo: **"Creatividad y estrategia emprendedora"**.

Evidencia: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia de producto. Prototipo de la solución AA3-EV01.**

Design thinking es un método que facilita la generación de soluciones creativas e innovadoras a necesidades comunes. Resuelva un reto de innovación empleando las diferentes fases del proceso *design thinking* para el "**Anexo_Caso_resgistro_de_actividad_fisica**", lea el reto atentamente, conforme grupo de 3 a 5 personas, de acuerdo con la orientación del instructor, y de manera colaborativa solucione los siguientes puntos:

Explorar:
a. Genere una pregunta de búsqueda, que le permita identificar el problema central del caso presentado.

Comprender:
b. Identifique quién es el usuario (edad, sexo, nivel de ingresos, ¿qué piensan?, ¿qué hacen?, ¿cuáles son sus necesidades?, ¿cuáles son sus expectativas?). En esta etapa se puede utilizar el formato ficha persona.
Idear:
c. Realice una lluvia de ideas con su grupo de trabajo, que le permita generar muchas ideas para encontrar la solución al problema planteado. Describa las 3 ideas más innovadoras.
Prototipar:
d. Desarrolle un diseño de prueba de la idea seleccionada. Tenga en cuenta que para esta primera versión del prototipo puede plantearse a partir de un gráfico a mano, una infografía, o utilizando herramientas gratuitas como Canva o PowerPoint.
e. Elabore una presentación en PowerPoint o Canva, para presentar la solución al caso, donde incluya las siguientes diapositivas:

- Una diapositiva con pregunta de búsqueda (explorar).
- Dos diapositivas con los datos de identificación del perfil del cliente (comprender).
- Dos diapositivas con la descripción de las 3 ideas más innovadoras. Incluir evidencia de lluvia de ideas (idear).
- Dos diapositivas con la descripción del prototipo. Incluir imágenes o fotos.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** prototipo de la solución.
- **Formato:** archivo de presentación (PowerPoint o Canva).
- **Extensión**: 7 diapositivas.
- Para realizar el envío de la presentación, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio **Prototipo de la solución AA3-EV01.**

- **Evidencia de producto. Plan de acción AA3-EV02.**

Para lograr sus objetivos personales y/o profesionales, es necesario que los convierta en proyectos concretos, con unos recursos, un tiempo determinado y una estrategia que defina los pasos a seguir para cumplir con lo establecido. Lo anterior lo puede lograr a través de la elaboración de un plan de acción, convirtiendo su visión emprendedora en una estrategia emprendedora.

Elabore un plan de acción de acuerdo con una meta propuesta en cualquier área de su vida y, con base en él, diseñe su estrategia emprendedora. Enumere las tareas, los recursos y los indicadores que le permitirán medir su grado de avance hacia el propósito deseado. Emplee el "**Anexo Plan_de_accion**".

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** plan de acción.
- **Formato:** documento de texto (Word) empleando el "**Anexo Plan_de_acción**".
- **Extensión**: máximo 2 hojas.
- Para realizar el envío del documento, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio **Plan de acción AA3-EV02.**

3.4. Actividad de aprendizaje AA4 - Relacionar elementos del triángulo de la responsabilidad para la ejecución de técnicas de negociación

Duración: 8 horas.

Materiales de formación: para la elaboración adecuada de las evidencias, el aprendiz debe apropiar los contenidos del componente formativo: **"Emprendimiento y negociación"**.

Evidencia: a continuación, se describen las acciones y la correspondiente evidencia que conforman la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia de desempeño. Taller de negociación AA4-EV01.**

La negociación es un proceso que se lleva a cabo en diferentes situaciones a nivel personal, profesional y en los negocios. A través del estudio de caso "Lactifeliz y los lecheros", conocerá el contexto de una negociación en la que se involucran aspectos económicos y legales para llegar a un acuerdo.

En el documento "**Anexo_Formato_Lactifeliz_y_los_lecheros**", encontrará el caso propuesto, y, sobre el mismo documento, debe desarrollar las acciones y preguntas planteadas:

1. ¿Cuál es el objetivo de esta negociación?

2. Describa las partes involucradas en la negociación.
    - ¿Qué relación tienen?
    - ¿Cómo es su comunicación?
3. ¿Cuáles son los aspectos que no son negociables para las partes?
4. ¿Cuáles son los aspectos que son negociables para las partes?
5. ¿Qué técnicas o estrategia deberían tener los negociadores para llegar a un acuerdo?
6. Si estuviera en el rol de Lactifeliz, ¿qué perfil negociador asumiría? En el rol del productor, ¿cuál sería su perfil negociador?
7. Construya el triángulo de responsabilidad e identifique los intereses de cada una de las partes involucradas.
8. ¿Qué alternativa de solución propone para que puedan llegar a un acuerdo?

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** taller de negociación.
- **Formato:** diligenciar "**Anexo_Formato_Lactifeliz_y_los_lecheros**".
- **Extensión**: libre.
- Para realizar el envío del documento, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio **Taller de negociación AA4-EV01.**

4. Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de producto: La diana de valoración AA1-EV01.	Valora sus características emprendedoras personales de acuerdo con herramienta de diagnóstico personal.	**Lista de verificación:** IE_AA1_EV01
Evidencia de producto: Taller visión emprendedora AA1-EV02.	Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida.	**Lista de verificación:** IE_AA1_EV02
Evidencia de conocimiento: Taller dimensiones emprendedoras AA1-EV03.	Aplica la responsabilidad emprendedora de acuerdo con factores internos y externos.	**Lista de verificación:** IE_AA1_EV03
Evidencia de desempeño: Taller toma de decisiones AA2-EV01.	Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad.	**Lista de verificación:** IE_AA2_EV01

	Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución.	
Evidencia de producto: Prototipo de la solución AA3-EV01.	Apropia el concepto de creatividad e innovación según la solución de desafíos. Aplica la capacidad creativa e innovadora según reto de innovación.	**Lista de verificación:** IE_AA3_EV01
Evidencia de producto: Plan de acción AA3-EV02.	Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.	**Lista de verificación:** IE_AA3_EV02
Evidencia de desempeño: Taller de negociación AA4-EV01.	Reconoce los intereses propios y del otro, de acuerdo con la aplicación de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora. Asocia las técnicas de negociación teniendo en cuenta los ámbitos personales, sociales y profesionales.	**Lista de verificación:** IE_AA4_EV01

5. Glosario de términos

Análisis de alternativas: identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática abordada. Permite establecer el objetivo principal del proyecto, así como identificar los medios posibles para alcanzarlo, y seleccionar aquellos que resulten más adecuados, desde los puntos de vista técnico y económico.

Análisis de riesgo: es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados, y los daños y consecuencias que estas puedan producir.

Características emprendedoras personales: rasgos de la personalidad ligados a las motivaciones de los individuos (logro, afiliación y poder) y que están asociados 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 grupos 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.

Creatividad: capacidad para encontrar relaciones entre ideas antes no relacionadas, y que se manifiestan en forma de nuevos esquemas, experiencias o productos.

Estrategia: conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta, con el mínimo de error. Este concepto tiene su origen en el campo militar (es la fusión de dos palabras griegas: *stratos* -ejército- y *agein* -conducir, guiar-), pero en la actualidad este concepto se ha ampliado a otros ámbitos de la actividad humana: en la educación, en la administración, a nivel empresarial y en la vida cotidiana.

Innovación: introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.

Motivación: es un estado interno que incita, dirige y mantiene la conducta. Es el impulso y el esfuerzo para satisfacer un deseo o meta.

Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses, buscando el mejor resultado posible, de tal modo que las partes involucradas terminen la negociación conscientes de que fueron oídas, de que tuvieron oportunidad de presentar toda su argumentación y que el producto final será mayor que la suma de las contribuciones individuales.

Plan de acción: tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas. De esta manera, un plan de acción se constituye como una especie de guía que brinda un marco o una estructura a la hora de llevar a cabo un proyecto.

Proceso de toma de decisiones: la toma de decisiones puede aparecer en cualquier contexto de la vida cotidiana, ya sea a nivel profesional, sentimental, familiar, etc. El proceso, en esencia, permite resolver los distintos desafíos a los que se debe enfrentar una persona o una organización.

Proyecto: conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo. Estas actividades se encuentran interrelacionadas y se desarrollan de manera coordinada. Lo habitual es que el objetivo perseguido por el proyecto deba ser cumplido en un cierto periodo temporal definido con anterioridad y respetando un presupuesto. De lo contrario, se dirá que el proyecto ha fracasado.

Triángulo de la responsabilidad: 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 bibliográficos

Alba, A. (2015). *Guía Design Thinking en español para dummies: cómo crear productos y servicios innovadores diferentes*. Innolandia.es. 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/

Benet, M. (2018). *5 aspectos en los que aplicar el design thinking*. Sociedad de la Innovación. https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/

Cueva, V. (2018). *Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones*. ESAN. https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2018/01/30/los-efectos-de-la-creatividad-en-la-toma-de-decisiones/

Joachin, C. (s. f.). *La creatividad: concepto, técnicas y aplicaciones*. CUAED-UNAM. https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/166/mod_resource/content/1/la-creatividad/index.html

Martínez, Y. (2014). *Habilidad para la Toma de Decisiones*. EOI. https://www.eoi.es/blogs/mintecon/2014/05/18/habilidad-para-la-toma-de-decisiones/

Medina, C. (1994). La creatividad en la toma de decisiones. *Gestión y estrategia*. http://zaloamati.azc.uam.mx/bitstream/handle/11191/4648/La-creatividad-en-la-toma-de-decisiones.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Minguez, A. (2011). *La confianza como pegamento emocional en un proceso negociador*. https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/4175/LA_CONFIANZA_negociacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Piqueras, C. (2018). *La fórmula para lograr lo que quieras: Meta + Plan + Acción = Éxito*. César Piqueras. https://www.cesarpiqueras.com/meta-plan-accion-exito/

Quintana, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras*. Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, *7*(2), p. 139-154.

Sánchez, J. (2013). *Instrumentos y casos prácticos de negociación*. UNEDENSISCIII. http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:500689/n9.5_Instrumentos_y_casos_practicos_de_negociacion.pdf

Suares, M. (2017). *Negociación. Capítulos 5 y 6*. Universidad Javeriana. http://proyectos.javerianacali.edu.co/cursos_virtuales/posgrado/maestria_asesoria_familiar/mediacion/modulo2/unidad2/CAP%205%20Y%206-Neg-2017.pdf

Universidad de Kansas. (s. f.). *Capítulo 8. Desarrollar un plan estratégico | Sección 5. Desarrollar un plan de acción*. Caja de herramientas comunitarias. https://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/estructura/estrategia-planificacion/desarrollar-un-plan-de-accion/principal

Universidad Manuela Beltrán. (s.f.). *Módulo 1: Negociación.* http://virtualnet2.umb.edu.co/cursos/TLPC003018/mod1/anexos/modulo2.pdf

7. Control del documento

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Magaly Caycedo Molano	Coordinación Nacional de Emprendimiento	SENA - Dirección de Empleo, Trabajo y Emprendimiento.	Octubre 2020
	Ruth Nelly Gutierrez Achury	Coordinación Nacional de Emprendimiento.	SENA - Dirección de Empleo, Trabajo y Emprendimiento.	Octubre 2020
	Genny Andrea García Pereira	Coordinación Nacional de Emprendimiento	SENA - Dirección de Empleo, Trabajo y Emprendimiento.	Octubre 2020
	María Paula Gómez Franco	Coordinación Nacional de Emprendimiento	SENA - Dirección de Empleo, Trabajo y Emprendimiento.	Octubre 2020
	Luisa Fernanda Martínez Vega	Coordinación Nacional de Emprendimiento	SENA - Dirección de Empleo, Trabajo y Emprendimiento.	Octubre 2020
	Dayra Maritza Paz Calderón	Diseñadora instruccional	Regional Distrito Capital - Centro de Diseño y Metrología.	Octubre 2020
	Miguel Ricardo Rivera Lizcano	Instructor	Regional Huila - Centro de La Industria, La Empresa y Los Servicios.	Julio 2021
	Claudia Milena Hernández Naranjo	Diseñadora Instruccional	Regional Distrito Capital - Centro de Diseño y Metrología.	Julio 2021
	Ana Catalina Córdoba Sus	Revisora Metodológica y Pedagógica	Regional Distrito Capital – Centro para la Industria de la Comunicación Gráfica.	Julio 2021
	Rafael Neftalí Lizcano Reyes	Asesor pedagógico	Regional Santander - Centro Industrial del Diseño y la Manufactura.	Julio 2021

	Darío González	Corrección de estilo	Regional Tolima – Centro Agropecuario La Granja	Agosto 2021

8. Control de cambios

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					