PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del programa de formación**: Comportamiento emprendedor
- **Código del programa de formación**: 2500831
- **Nombre del Proyecto**: Desarrollo del proceso de venta en empresas de la región
- **Fase del Proyecto**: Análisis
- **Actividad de Proyecto**: Caracterizar clientes potenciales teniendo en cuenta el segmento del mercado seleccionado.
- **Competencia**:
  - 240201533. Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **Resultados de aprendizaje 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. 34 horas de aprendizaje dirigido 14 de aprendizaje autónomo

2. PRESENTACIÓN

Estimado(a) aprendiz, con el fin de potenciar su comportamiento emprendedor, 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 e innovación 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.

De igual manera, el instructor programará una sesión, para brindar orientaciones específicas relacionadas con las temáticas a desarrollar en las actividades de aprendizaje.

Es importante que organice su tiempo con un promedio de dedicación de tres horas diarias para trabajo autónomo, dada la exigencia que demanda la realización de las evidencias propuestas en esta guía de

aprendizaje. 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 para guiar y orientar algunas situaciones específicas que se deben tener en cuenta para el desarrollo de cada una de las evidencias.

Rap-01 Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.

Actividad de Reflexión

3.1. La casa del superhéroe: 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.

Los aprendices deben diseñar un avatar super héroe con la herramienta pixtón; donde refleje sus características personales, sus habilidades e identifique las características de su entorno.

- **Características personales: Nombre, metas a corto mediano, y largo plazo.**
- **Habilidades que reconoce de sí mismo (Liderazgo, resiliencia, empatía, negociación, entre otras)**
- **Identifique las características de su entorno: Necesidades detectadas en su entorno familiar, entorno social y entorno geográfico.**

Subirla evidencia a la plataforma territorium en el link: La casa del Superhéroe – Nombre del aprendiz.



3.2 Identificar los componentes del comportamiento emprendedor a partir de las características emprendedoras, objetivos personales y análisis del entorno.

Duración: 16 horas.

El instructor hace socialización de la presentación Comportamiento emprendedor sesión 1 que se encuentra en el material del instructor.

→ **Evidencia 2. Taller visión emprendedora.**

a. Con base en el resultado obtenido en la evidencia de "La casa del Super héroe", 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 traduciéndola en una idea de emprendimiento. 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 proyectos a corto (6 meses), mediano (1 año) o largo plazo (5 años), asocie sus proyectos a una idea emprendedora. Luego, realice una representación a través de imágenes, colocándolas en el esquema que encontrará en el "*Formato visión emprendedora*" 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. (Usar el "*Formato visión emprendedora*")

c. Ponga las habilidades emprendedoras en acción (arrojados como resultado de la casa del super héroe (liderazgo, resiliencia, perseverancia, entre otros) según su visión emprendedora. Para eso, realice un bosquejo del camino emprendedor que le llevará a convertir su sueño en realidad, usando las habilidades emprendedoras, responda brevemente a las siguientes preguntas (ofrezca mínimo dos respuestas para cada pregunta).

Camino del emprendedor:

- **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:** Word
- **Extensión**: máximo 5 páginas.

Rap_02 Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

3.3. 1 Asociar el paso a paso del proceso de toma de decisiones según problema planteado.

Duración: 8 horas.

Para la elaboración adecuada de las evidencias el aprendiz debe apropiar los contenidos del componente formativo: **"Toma de decisiones"**. A continuación, se describen las acciones y la evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

→ **Evidencia 3. Taller toma de decisiones.** 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.

Realizar la lectura del documento "Estudio de caso Gastón Acurio", encontrará el caso propuesto, y sobre el mismo documento desarrolle las preguntas (en los equipos asignados) 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?

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:** Subir evidencia a Territorium en el link correspondiente.
- **Formato:** documento de texto (Word).
- **Extensión**: máximo 5 páginas.

Rap_03 Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

3.3.2 Experimentar la capacidad creativa e innovadora en la solución de retos e identificación de oportunidades.

Duración: 16 horas.

Para la elaboración adecuada de las evidencias el aprendiz debe apropiar los contenidos del componente formativo: **"creatividad y estrategia emprendedora"**. A continuación, se describen las acciones y la evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

→ **Evidencia 1**

Prototipo de la solución. 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 registro de actividad física*", lea el reto atentamente, conforme grupos 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, infografía o utilizando herramientas gratuitas como Canva o Power Point.

e. Elabore una presentación en Power Point 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:** Elaborar presentación (Power Point o Canva) y subir a Territorium con el nombre de Caso Actividad física Design thinking.
- **Extensión**: 7 diapositivas.

→ **Evidencia 2. Plan de acción.** 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 a la visión emprendedora y la idea de negocio planteada anteriormente y con base a ella 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 acción*".

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** plan de acción.
- **Formato:** documento de texto (Word) empleando el "*Anexo Plan de acción*", subir a Territorium en el link correspondiente.
- **Extensión**: máximo 2 hojas.

3.4.3. Diana de valoración. La diana de valoración es una herramienta que permite identificar y realizar el proceso de planeación para el inicio y desarrollo de un emprendimiento.

Basándose en sus experiencias previas de vida, diligencie el "*Formato diana de valoración*" y seguir el paso a paso que tiene el instrumento.

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 uno de los pasos para realizar un emprendimiento. 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 en Word "*Formato diana de valoración*" y subir a territorium con el nombre de los aprendices
- **Extensión**: máximo 5 páginas.

Duración: 8 horas.

Rap_04 Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

3.3.5 El instructor socializará la presentación sobre negociación en clase y realizará el siguiente taller para la apropiación del conocimiento:

Los aprendices se organizarán por grupo de proyecto y escogerán una idea de negocio de las que trabajaron en los puntos anteriores y deberán elaborar una propuesta de negociación para vender a los demás grupos, la propuesta debe contener:

- Nombre del emprendimiento y que producto o servicio ofrece
- Necesidad que satisface el producto o servicio
- Característica innovadora del producto o servicio
- Argumento de venta da la idea.

3.4 De acuerdo a todo lo desarrollado en la guía, el aprendiz debe realizar el siguiente proceso para dar inicio al proyecto que va a desarrollar durante su proceso de formación:

- Organizarse en grupo de proyecto con los compañeros con los cuales ha tenido mayor interacción y afinidad.
- Realizar una socialización entre los miembros del grupo de proyecto de las posibles opciones de empresas que pueden tomar para realizar el proyecto en sus diferentes etapas; teniendo en cuenta que deben tener acceso a la información de la misma.
- Hacer la investigación, indagación y documentación de como inicio la empresa como emprendimiento.
- Realizar el proceso de toma de decisiones que se ve en el caso de Gastón Acurio, aplicándolo a la empresa que ya se escogió para realizar el proyecto.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
			Evidencia de producto:	Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de	La casa del superhéroe Lista de verificación

			La casa del superhéroe	diagnóstico personal.	
			Evidencia de producto: AA1_EV02: Taller de visión emprendedora. **Evidencia de conocimiento: AA1_EV03:** Taller dimensiones emprendedoras.	Formula su visión personal de acuerdo con su motivación y propósito de vida.	AA1_EV02_Taller_vision_emprendedora Lista de verificación AA1_EV03_Taller_dimensiones_emprendedoras Lista de verificación
			Evidencia de desempeño: AA2_EV04: Taller toma de decisiones.	Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución.	AA2_EV01_Taller_toma_de_decisiones Lista de verificación
			Evidencia de producto: AA3_EV05: diana de valoración	Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Practica capacidad creativa y de innovación de acuerdo a la actividad desarrollada.	*Anexo_Formato_diana_de_valoración* Lista de verificación

			Evidencia de desempeño: Evaluación de los componentes y herramientas emprendedoras.	Reconoce los intereses propios y del otro de acuerdo con la aplicación del Triángulo de la Responsabilidad. Asocia aspectos importantes de las técnicas de negociación según los ámbitos personales, sociales y profesionales.	evaluación_*ideaemprendedora_grupo* Lista de verificación

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 éstas puedan producir.

Características emprendedoras personales: 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 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 nuevos.

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 termine 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 BILBIOGRÁFICOS

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

Cueva, V. (2018). *Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones*. [Blog]. 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*. 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.* [Blog]. 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*. 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 del éxito: meta + plan + acción = éxito*. [Blog]. https://www.cesarpiqueras.com/meta-plan-accion-exito/

Pozo, M. (2017). *5 Aspectos en los que aplicar el design thinking*. [Blog]. https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/

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

Sánchez, J. (2016). *Instrumentos y casos prácticos de negociación*. http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:500689/n9.5_Instrumentos_y_casos_practicos_de_negociacion.pdf

Suares, M. (2017). *Negociación, capítulo 5 y 6*. 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.). *Caja de Herramientas Comunitarias Sección 5. Desarrollar un plan de acción*. 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.* http://virtualnet2.umb.edu.co/cursos/TLPC003018/mod1/anexos/modulo2.pdf

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**LUIS ALEJANDRO MENDEZ RAMIREZ**	**INSTRUCTOR**	**MERCADEO**	**24-07-2023**
	DIANA CAROLINA NIETO	**INSTRUCTOR**	**MERCADEO**	**24-07-2023**
	FREDDY GIOVANNY MARTINEZ ESPINOZA	**INSTRUCTOR**	**MERCADEO**	**24-07-2023**
	CARLOS MANUEL SUEREZ CAMACHO	**INSTRUCTOR**	**MERCADEO**	**24-07-2023**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

MATERIAL DE APOYO

- *Guía Design Thinking en español para dummies: cómo crear productos y servicios innovadores diferentes*. 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/

- *La fórmula del éxito: meta+ plan + acción = éxito*. [Blog]. https://www.cesarpiqueras.com/meta-plan-accion-exito/

- Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones. [Blog]. https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2018/01/30/los-efectos-de-la-creatividad-en-la-toma- de-decisiones/

- Estudio de Caso Gastón Acurio.

- Formato Diana de Valoración.

- Formato Visión Emprendedora

- Formato Triangulo de la Responsabilidades.

- Caso Registro de Actividad Física.

- Formato Dimensión Emprendedora.

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de Formación:	Comportamiento Emprendedor	ID	3473937
Proyecto Formativo:	N/A		
Fase Proyecto	N/A		
Resultado de aprendizaje	Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.		
Actividad de Aprendizaje:	Identificar las Características Emprendedoras Personales		
Evidencia de Producto	La casa del superhéroe		

Criterios De Evaluación:

- ✓ Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal.
- ✓ Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida.
- ✓ Aplica la responsabilidad emprendedora de acuerdo con factores internos y externos

2. LISTA DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SI	NO	
1.	Describe los elementos del comportamiento emprendedor.			
2.	Reconoce las características emprendedoras personales.			
3.	Asocia las competencias emprendedoras al logro de objetivos personales.			
4.	Relaciona los elementos de la responsabilidad emprendedora con situaciones de la cotidianidad.			

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

3. EVALUACIÓN:

Observaciones: _____

Juicio de Valor: _____

_____	_____
Nombre y Apellido Aprendiz	Nombre y Apellido Instructor

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de Formación:	Comportamiento Emprendedor	ID	3473937
Proyecto Formativo:	N/A		
Fase Proyecto	N/A		
Resultado de aprendizaje	Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor		
Actividad de Aprendizaje:	Identificar las Características Emprendedoras Personales		
Evidencia de Desempeño	Taller toma de decisiones Lista de verificación		
Criterios De Evaluación: ✓ Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. ✓ Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución.			

2. LISTA DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SI	NO	
	Identifica los conceptos del proceso de toma de decisiones.			
	Genera alternativa dentro del proceso de toma de decisiones.			
	Analiza los riesgos dentro del proceso de toma de decisiones. .			
	Relaciona los elementos de la responsabilidad emprendedora con situaciones de la cotidianidad.			

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

3. EVALUACIÓN:

Observaciones: _____

Juicio de Valor: _____

_____	_____
Nombre y Apellido Aprendiz	Nombre y Apellido Instructor

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de Formación:	Comportamiento Emprendedor	ID	3473937
Proyecto Formativo:	N/A		
Fase Proyecto	N/A		
Resultado de aprendizaje	Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.		
Actividad de Aprendizaje:	Identificar las Características Emprendedoras Personales		
Evidencia de Producto	*Formato diana de valoración*		
Criterios De Evaluación: ✓ Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. ✓ Aplica la capacidad creativa e innovadora según reto de innovación. ✓ Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.			

1. LISTA DE CHEQUEO

	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SI	NO	
1.	Usar capacidad creativa en la solución de desafíos e identificación de oportunidades del entorno. .			
2.	Reconocer habilidades y características emprendedoras personales para formulación de estrategias.			

3.	Utilizar los elementos de una estrategia emprendedora.			
4.	Elaborar el plan de acción.			

5. EVALUACIÓN:

Observaciones: _____

Juicio de Valor: _____

_____	_____
Nombre y Apellido Aprendiz	Nombre y Apellido Instructor

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de Formación:	Comportamiento Emprendedor	ID	3473937
Proyecto Formativo:	N/A		
Fase Proyecto	N/A		
Resultado de aprendizaje	Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.		
Actividad de Aprendizaje:	Identificar las Características Emprendedoras Personales		
Evidencia de Desempeño	Evaluación *idea emprendedora*		

Criterios De Evaluación:

- ✓ 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

2. LISTA DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SI	NO	
1.	Descubrir necesidades, intereses y expectativas propias y del otro.			
2.	Identificar las técnicas de negociación.			

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

3. EVALUACIÓN:

Observaciones: _____

Juicio de Valor: _____

_____	_____
Nombre y Apellido Aprendiz	Nombre y Apellido Instructor

FOTOGRAFIAS





LISTADOS DE ASISTENCIA

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 06 DEL MES DE ABRIL DEL AÑO 202

OBJETIVO (S): CURSO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Gabriela Restrepo	1058200873					fabyhernandezyg1@gmail.com	3202814835	X	Gabriela Restrepo
	Alexandra villamizar	1056776664					Guerreradexandra0384@gmail.com	3134446066	X	Alexandra villamizar
	[illegible]	1056279299					sonly.meza63@gmail.com	320 2731769	X	Sonly Meza
	Arangelin Ferro	1047104036					cindy3cardenas@hotmail.com	3208104197	X	Andre♡
	Santiago perez	Nose					santiagoperez@gmail.com	3148687694	X	
	[illegible]	1056779250					[illegible]	3134125513	X	
	Guadalupe Perez	1056779876					mariangel0808@gmail.com	3213055879	Si	
	Julieth Martinez	1066119477						3001085899	X	Julieth M
	SARA PEREZ							3148681699	X	SARA PEREZ
	Carolina herrera	1056779804					CarolinaHerreraCadena@gmail.com	3104531648	X	CarolinaCadena
	Sergio Cocunubo	1049234.828					Sergiococunubo@gmail.com	3227182790	X	Sergio Cocunubo
	Ashly Reyes	1056778399					ashly3yes@icloud.com	3135364957	X	Ashly Reyes
	Alejandro Calle	1039698774					calledieg@gmail.com	3172969983	X	Alejandro calle
	Sorai Sarmiento	1056778414						3189378618	X	Sorai.S.2

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 13 DEL MES DE 04 DEL AÑO 202

OBJETIVO (S): COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Sara Valero rios	1162963089					Sara2valero@gmail.com	321813 - 6655	Si	Sara Valero
	Kelly Jonana Pardo G	1056774567					pardok6466@gmail.com	3736205 31	Si	Kelly
	Valeria chaparro	1056778846					[illegible]	3128583534	Si	Valechaparro
	Jose restrepo	1056780947					Joserpago@gmail.com	3102801517	Si	JR
	Danna García	1056 [illegible]					Dannagarcía_2227	3116732682	Si	Dannita v
	Danna Sepulveda	1054226743					valentinasepulveda1618	3206498638	Si	Valentina
	Sorai Sarmiento	1056778414					[illegible]	3189378618		Sorai.S.2
	Yeisi Mariana Rivera Sierra	1056779598					Riverasmariana2211	3222917045	Si	Mariana Sierra
	[illegible]	1056779250					[illegible]	3134125513	Si	[illegible]
	Carolina herrera cadena	1056779804					CarolinaHerreraCadena@gmail.com	3104531648	Si	CarolinaCadena
	Gabriela Restrepo	1058200873					fabyhernandezyg1@gmail.com	3202814835	Si	Gabriela Restrepo
	Alexandra villamizar	1056776664					Guerreradexandra0384@gmail.com	3134446066	Si	Alexandra villamizar
	Guadalupe perez	1056779876					mariangel0808@gmail.com	3213055879	Si	

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

PLAN DE TRABAJO CONCERTADO CON EL APRENDIZ PARA EL DESARROLLO DE LA RUTA DE APRENDIZAJE

Versión: 01

Febrero de 2025

Programa de Formación:	COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	**Centro:**	CENTRO DE LA INNOVACIÓN AGROINSDUSTRIAL Y DE SERVICIOS	**LD**	**3473937**	**Nombre Instructor:**	**GEISMAN DAVID CARDONA CAÑON**
Proyecto (s):						**Código**	

Resultado (S) de Aprendizaje

R1.	Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.	R2.	Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
R3.	Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.	R4	Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

RAP	EVIDENCIA	DESCRIPCIÓN DE LAS EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHA CONCERTACIÓN	TIPO DE EVIDENCIA	FORMA DE ENTREGA	RAP	EVIDENCIA	DESCRIPCIÓN DE LAS EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	FECHA CONCERTACIÓN	TIPO DE EVIDENCIA	FORMA DE ENTREGA
R1.	1	La casa del superhéroe	4/6/2026	P:Producto	Físico	R2.	5	Taller toma de decisiones.	4/20/2026	**D:Desempeño**	Físico
	2	Taller de visión emprendedora.	4/13/2026	C:Conocimiento	Físico		6				
	3						7				
	4						8				
R3	9	Taller dimensiones emprendedoras.	4/27/2026	C:Conocimiento	Físico	R4.	13	Diana de valoración	5/4/2026	**P:Producto**	Físico
	10						14	Evaluación de los componentes y herramientas emprendedoras.	5/11/2026	**D:Desempeño**	Físico
	11						15				
	12						16				

NOMBRE DEL APRENDIZ		**FECHA DE ENTREGA REAL**															**JUICIO DE EVALUACION**																**OBSERVACION**
Nombre	**Apellido**	12-Apr	13-Apr	20-Apr	27-Apr	4-May	11-May	14-May	15-May	16-May																						
BAYRON ALFREDO	TORRES OBANDO																															
JHOAN STEVAN	BOCANEGRA OCAMPO																															
DIEGO ALEJANDRO	CALLE SERNA																															
SERGIO ALEJANDRO	COCUNUBO ROMERO																															
ALEXANDRA	VILLAMIZAR GUERRERO																															
SARAI	SARMIENTO ZUTHA																															
DANIEL FELIPE	ANDRADE CHAPARRO																															
HADDY STHEFANNY	GARZON CUERVO																															
HEIDEN SANTIAGO	MEZA CIRO																															
KELLY JOHANA	PARDO GUTIERREZ																															
YEISI MARIANA	RIVERA SIERRA																															
VALERIA ALEXANDRA	CHAVARRO VILLADA																															
MARIA GUADALUPE	QUINTERO PEREZ																															
PAULA ANDREA	VALENCIA MARIÑO																															
KAREN ALEJANDRA	ANDRADE SALAS																															
ASHLY JULIETH	REYES GUERRERO																															
GABRIELA	RESTREPO HERNANDEZ																															
NILDA ESTEFANY	CANCINO TAMAYO																															
GLORANGELIN ANDREA	FORERO CARDENAS																															
ANDRES FELIPE	CARBALLIDO AMAYA																															
SANTIAGO	PEREZ GUTIERREZ																															
CAMILA ANDREA	DAVILA MOVILLA																															
SARA	VALERO RIOS																															

Juicio de Evaluación A : Aprobado D: Desaprobado

Evidencia P: Producto D:Desempeño C:Conocimiento **Forma de Entrega**: F: Física - D: Digital