



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Catedra Virtual de Pensamiento Empresarial – Módulo I: Mentalidad empresarial
- **Código del Programa de Formación:** 11220130
- **Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):** N/A.
- **Fase del Proyecto (si aplica):** N/A.
- **Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):** N/A.
- **Competencia:** Desarrollar estrategias de promoción de ventas según plan estratégico y objetivos de mercadeo y ventas de la empresa.
- **Resultados de Aprendizaje:**
Identificar las fortalezas y debilidades del emprendedor respecto a las oportunidades y amenazas que presenta el entorno.
- **Duración de la Guía de Aprendizaje (horas):** 10 horas.

2. PRESENTACIÓN

El Estimado aprendiz, la lectura comprensiva de la actividad de aprendizaje 1: Identificar las características del mercado, según el entorno, del programa de formación Cátedra virtual del pensamiento empresarial. Módulo I: Mentalidad empresarial, la cual le permite al ser humano redescubrir su espíritu empresarial, le permitirá visualizar, innovar, gestionar y contribuir a construir el futuro de su región, de su estado y del mundo entero, conservando y realimentando el ser emprendedor, con base en una actitud de pensamiento creativo y estratégico. Por esta razón, se desarrollarán las siguientes temáticas: las características y la actitud propia de un emprendedor, así como también la construcción del pensamiento empresarial y los pasos para producir una idea de negocio.



La actividad de aprendizaje 1 integra conceptos como: conocimiento, desempeño y producto, para alcanzar el Resultado de Aprendizaje 1 (RAP 1): “Identificar las fortalezas y debilidades del emprendedor respecto a las oportunidades y amenazas que presenta el entorno.”.

¡Bienvenido y muchos éxitos!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Descripción de la(s) Actividad(es)

3.1. Actividades de reflexión inicial:

3.1.1. Actividades previas

Antes de elaborar las actividades propuestas en esta guía de aprendizaje, es preciso verificar que realizó las siguientes actividades previas al proceso formativo:

- Actualizar datos
- Presentarse en el Foro Social, es un espacio de encuentro entre aprendices e instructor, donde se pueden compartir expectativas, proyectos de vida y gustos, en este foro se busca crear lazos de compañerismo, recreación, esparcimiento y reflexión.

Para iniciar, cada aprendiz debe realizar una presentación personal incluyendo: experiencia profesional, expectativas y aspectos que considere le ayudará este programa de formación en su vida profesional.

Importante: Consulte el enlace “**Información del Programa**”, que se encuentra en el menú del programa de formación, para conocer la descripción, la metodología de estudio, duración, justificación, cronograma, entre otros aspectos.

Actividad de Reflexión Inicial

Bienvenido estimado aprendiz a la actividad de aprendizaje 1 del programa de formación

Cátedra virtual del pensamiento empresarial. Módulo I: Mentalidad empresarial

Con el propósito de reflexionar y de conocer el manejo que usted tiene sobre el tema, se le sugiere resolver las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles son las características que debe tener un emprendedor?
2. ¿Cuál es la importancia de un pensamiento creativo en los negocios?



3. ¿Cuenta con una técnica para generar ideas de negocios?

Nota: El ejercicio que acabó de resolver además de reflexionar y observar su conocimiento respecto a su proyecto de vida, el entorno y su emprendimiento, tiene como finalidad motivarlo y encaminarlo en el desarrollo de los temas, por tal motivo no tiene calificación.

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

En la actividad anterior, de reflexión inicial, se pudo meditar sobre las características que debe reunir un emprendedor, la importancia que tiene el pensamiento creativo en el desarrollo de negocios y las técnicas que existen para generar ideas con potencial. Con ello, se pudieron identificar los conocimientos previos del aprendiz sobre el tema y el alcance de su comprensión general, lo anterior orientado hacia el logro del resultado de aprendizaje: "Identificar las fortalezas y debilidades del emprendedor respecto a las oportunidades y amenazas que presenta el entorno".

De esta forma, el aprendiz deberá fundamentar sus saberes previos, complementando conocimientos mediante la consulta de textos y referencias relacionadas con el pensamiento creativo y estratégico, el espíritu emprendedor y las técnicas para generar ideas de negocio, considerando las características del entorno; igualmente, puede apoyarse en las vivencias personales de conocedores sobre la materia y con quienes le resulte posible intercambiar ideas; con todo esto, y con los lineamientos que se presentan en esta guía, los cuales serán ampliados en el encuentro sincrónico citado por el instructor.

Encuentro Sincrónico: El aprendiz deberá participar en los encuentros sincrónicos citados por el instructor, principalmente en el encuentro del inicio del programa donde se explicará objetivo del curso, los resultados y actividades de aprendizaje, las evidencias a desarrollar y sus criterios de evaluación, duración, cronograma de actividades, entre otros aspectos, como por ejemplo resolver dudas e inquietudes, explicar temas técnicos específicos, orientar en la búsqueda de información y entrega de evidencias.

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

Uno de los objetivos de este programa de formación es que aprenda a interiorizar los elementos y la motivación para ser un emprendedor de éxito y a partir de su propia convicción, aprender a construir un pensamiento creativo y estratégico que le permita desarrollar técnicas para generar ideas de negocios.



➤ **Evidencia: Actividad de aprendizaje 1: Foro de discusión. Estudio de caso Seleccionando ideas de negocios. AA1-EV01**

Para realizar la actividad de aprendizaje debe:

Paso 1 — Estudia el material

Lee el Material de formación 1

1. En el menú principal, haz clic en Actividad 1.
2. Encontrarás el Material de formación 1, disponible en versión interactiva y descargable.
3. Léelo con atención antes de participar en el foro. Este material es la base para argumentar tu postura.

Paso 2 — Participa en el foro

1. Desde el menú principal, ingresa a “Actividad 1” y haz clic en el foro “Actividad de aprendizaje 1: Foro de discusión. Estudio de caso Seleccionando ideas de negocios. AA1-EV01”
2. Responde la pregunta orientadora con tu propio análisis. Argumenta tu elección con base en el material estudiado.
3. Comenta al menos dos aportes de tus compañeros, enriqueciendo la discusión con nuevas perspectivas.

La pregunta que orienta el foro es la siguiente:

Se presentan las ideas de negocios A, B, C y D, las cuales fueron elaboradas cumpliendo con todo lo exigido por el protocolo establecido para ello, desde su análisis ¿cuál es su contribución para seleccionar la idea de negocios más pertinente y altamente relacionada con el entorno y ante todo que la idea sea innovadora y original, ubicadas preferencialmente en actividades emergentes o en sectores relacionados con servicios y nuevas tecnologías?.



A

Plataforma de mentoría entre emprendedores locales y estudiantes universitarios

Conecta digitalmente a emprendedores con experiencia con jóvenes que buscan orientación para sus proyectos, mediante sesiones virtuales y un sistema de valoración por reputación.

Servicios digitales

B

Servicio de reciclaje puerta a puerta con puntos canjeables

Recolección programada de residuos reciclables en hogares y empresas. Los usuarios acumulan puntos por su participación, canjeables por descuentos en comercios aliados.

Economía circular

C

Asistente virtual con IA para pequeños negocios informales

Herramienta de bajo costo que ayuda a tenderos y microempresarios a llevar inventario, generar informes básicos y responder clientes por WhatsApp de forma automatizada.

Inteligencia artificial

D

Tienda online de productos artesanales con entrega a domicilio

Marketplace enfocado en artesanos y productores locales que aún no tienen presencia digital. Incluye fotografía del producto, gestión de pedidos y logística de última milla.

Comercio electrónico local

Ambiente requerido: LMS Zajuna

Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje colaborativo

Materiales de formación: Material de formación 1. Pensamiento creativo y estratégico

Duración de la actividad: 5 horas.

3.4. Actividades de transferencia de conocimiento

➤ **Evidencia: Actividad de aprendizaje 1: Ejercicio práctico Ideas de negocio. AA1-EV02**

Paso 1 — Preparar el documento

Crea tu archivo de texto

Abre un procesador de texto (Word, Google Docs, etc.) y escribe en el encabezado:

1. Nombre del ejercicio práctico: Ideas de negocio
2. Nombre del instructor
3. Tus nombres y apellidos completos



Paso 2 — Completar el formulario

Rellena los siguientes campos

Escribe tu información donde aparece el texto en cursiva.

Nombre de la idea de negocios	Escribir claramente el nombre de la misma
Sector de la economía al cual pertenece	<i>Debe definir a que sector de la economía pertenece el producto o servicio soporte de la idea de negocios.</i>
Misión	<i>Digitar cual es el deber ser con el que se aspira a comprometerse con esa idea de negocios.</i>
Visión	<i>Como visualiza a través del tiempo hacia dónde quiere llegar como empresa.</i>
Oportunidad de negocios	<i>Describe claramente si la oportunidad la ha detectado en su trabajo, en el entorno social para mejorar algún producto o servicio o para introducir en el mercado un nuevo producto o servicio.</i>
Atributos técnicos de su producto o servicio	<i>Debe escribir las características de los diferentes componentes de su producto o servicio.</i>

Paso 3 — Enviar la actividad

Sube tu archivo en la plataforma

1. Cierra el archivo antes de subirlo.
2. En el menú principal, haz clic en la sección “Actividad 1”
3. Haz clic en la evidencia “Actividad de aprendizaje 1: Ejercicio práctico Ideas de negocio. AA1-EV02”
4. Haz clic en “Agregar entrega”
5. Adjuntar archivo → Examinar mi equipo y selecciona tu documento.
6. Haz clic en “Guardar”.

Nota: si al momento de enviar el archivo (Actividad), el sistema genera el error: Archivo inválido, debe tener en cuenta que este error surge porque:

- En el momento que está adjuntando el archivo, lo tiene abierto. Círralo y pruebe nuevamente adjuntándolo en Adjuntar archivo en el botón Examinar mi equipo.



Ambiente requerido: LMS Zajuna

Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP)

Materiales de formación: Material de formación 1. Pensamiento creativo y estratégico

Duración de la actividad: 5 horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas Instrumento Evaluación
Actividad de aprendizaje 1	Envío de documento de identidad en PDF	Presenta análisis de las características sociales, económicas y geográficas del mercado.	Lista de chequeo
	EVIDENCIA DE DESEMPEÑO Actividad de aprendizaje 1: Foro de discusión. Estudio de caso Seleccionando ideas de negocios. AA1-EV01		Lista de chequeo
	EVIDENCIA DE PRODUCTO Actividad de aprendizaje 1: Ejercicio práctico Ideas de negocio. AA1-EV02		Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Creación: Construcción, producción o fabricación de una cosa por primera vez.

Emprendedor: Persona con características hacia el trabajo independiente, que reconoce las oportunidades del entorno y las canaliza como empresa exitosa, es un trabajador incansable en función de un sueño que materializa como empresa, siguiendo todos los formalismos de ley y del proceso administrativo, buscando siempre el éxito traducido en rentabilidad para su empresa.

Emprendimiento: Ideas aplicadas a generar riqueza a partir de las oportunidades que se detectan en el entorno, estas ideas se canalizan a través de planes de negocio y requieren verdaderos líderes con visión para que logren concretar las ideas en empresa, con estructuras legales que generen valor que beneficie a la empresa, a la economía y a la sociedad en general.



Espíritu empresarial: Motor y actitud de la persona que es emprendedora y por lo tanto, susceptible de encontrar en todo cambio del entorno una oportunidad, Es la característica del emprendedor quien en más de una ocasión, de la nada, logra concretar una idea que resulta ser de impacto y exitosa.

Estrategia de ventas: Son acciones que se llevan a cabo con el fin de cumplir los objetivos propuestos de ventas.

Innovación: Concepto que aplica en el sentido de nuevas propuestas, inventos y su implementación económica, es un término que se aplica a nuevos productos, servicios o procedimientos, que realmente encuentran una aplicación exitosa imponiéndose en el mercado a través de la difusión.

Pensamiento creativo: Es la capacidad y actitud que hacen que una persona sea creadora de nuevos productos o innovar los existentes.

Pensamiento estratégico: Es una forma distinta de pensar, es la capacidad y la actitud de construir opciones en vez de barreras, de diseñar e implantar estrategias.

Mercado: Espacio en el cual confluyen las fuerzas de la demanda y la oferta para intercambiar, vender, comprar bienes y servicios a un precio determinado.

Producto: En mercadotecnia, es una opción elegible, viable y repetible que la oferta pone a disposición de la demanda, para satisfacer una necesidad o atender un deseo a través de su uso o consumo.

Riesgo: Es un aspecto que está presente en la toma de decisiones, puesto que acertar o errar, ganar o perder, son posibilidades abiertas.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Armijo, M. (2011). Planificación estratégica e indicadores de desempeño en el sector público. Manual 69. Santiago de Chile, Chile: Naciones Unidas.

David, F. (2008). Conceptos de Administración Estratégica. Ciudad de México, México: Ed. Pearson Prentice Hall, 11 edición.

Díaz, J. (2009). La importancia de Pensar Como Empresario. Consultado el 19 de julio de 2016, en <http://goo.gl/gSGNpH>

Domínguez, A. (2010). Pensamiento creativo - CSI-F. Consultado el 19 de julio de 2016, en <http://goo.gl/KIZRFq>



Franchising Advisors. (2012). ¿Cómo desarrollar un plan estratégico en su empresa? Consultado el 3 de diciembre de 2013, en <http://goo.gl/72XFNf>

Jobs, S. (2005). Célebre Discurso de Steve Jobs en la Universidad de Stanford. Consultado el 19 de julio de 2016, en <http://goo.gl/Lt5w9O>

SENA. (2004). Cátedra virtual de pensamiento empresarial. Conceptos, Mentalidad empresarial. SENA Regional Huila: Sin pie de imprenta.

WikiHow. (2008). Cómo reforzar una mentalidad de pensamiento positivo. Consultado el 19 de julio de 2013, en <http://goo.gl/IG8BIM>

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	José Herney Sánchez Pizarro	Experto Temático	Línea de producción virtual	Septiembre de 2016
	Kennia Andrea Peña Barrera	Asesores Pedagógicos		
	Zulma Yurany Viancha Rodríguez	Líder		

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Ingrid Carolina Barrios Vélez	Instructor	Centro de Comercio y Servicios	Abril 2026	Actualización de formato y actividades