



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:**
Analizar el mercado para la creación de empresa y mejoramiento de las organizaciones.
Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 10 horas.

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, la lectura comprensiva de la actividad de aprendizaje **2: Analizar las características del mercado, según el entorno**, del programa de formación Cátedra virtual del pensamiento empresarial- Módulo I: Mentalidad empresarial, la cual le permite identificar que como miembro de una sociedad integrada, tiene compromiso de aportar, no sólo para su desarrollo integral como ser humano, sino para su comunidad y país. Por este motivo, la actividad de aprendizaje **2 Analizar las características del mercado, según el entorno**, se desarrolla a través de las temáticas: proyecto de vida, análisis del entorno DOFA y delineando el plan estratégico, como medios que le permitirán conocer los conceptos básicos de un emprendimiento. La actividad de aprendizaje 2 integra conceptos como: conocimiento, desempeño y producto para alcanzar el Resultado de Aprendizaje 2 (RAP 2): “Analizar el mercado para la creación de



empresas y mejoramiento de las organizaciones”, al cual se le aplicará el criterio de evaluación “Presenta análisis de las características sociales, económicas y geográficas del mercado”.

¡Bienvenido y muchos éxitos!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Descripción de la(s) Actividad(es)

3.1. Actividades de reflexión inicial:

Bienvenido estimado aprendiz a la Actividad de aprendizaje 2 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.** ¿Cuál es el estado de su proyecto de vida?
- 2.** Su idea de negocio. ¿Está bien ligada con su proyecto de vida?
- 3.** ¿Cómo emprendedor conoce el entorno que lo rodea?

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 de la presente actividad de aprendizaje, 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 el estado actual del proyecto de vida, la relación que existe entre la idea de negocio y dicho proyecto, y el nivel de conocimiento que tiene el emprendedor sobre el entorno que lo rodea. 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: "Analizar el mercado para la creación de empresas y mejoramiento de las organizaciones".

De esta forma, el aprendiz deberá fundamentar sus saberes previos, complementando conocimientos mediante la consulta de textos y referencias relacionadas con el proyecto de vida, el análisis del entorno a través de la matriz DOFA y los elementos básicos de la planeación estratégica; 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 encontrar dentro de usted los elementos y la motivación para ser un emprendedor de éxito y a partir de su propia convicción aprender a reconocer el entorno y a diagnosticarlo teniendo en cuenta variables de la matriz DOFA y, con sus resultados, delinear un plan estratégico básico.

➤ Evidencia: Actividad de aprendizaje 2: Cuestionario interactivo: Análisis del mercado. AA2-EV01

El aprendiz deberá responder un cuestionario de preguntas relacionado con la temática de análisis del mercado, teniendo en cuenta los contenidos desarrollados en el material de formación 2 y los recursos de apoyo dispuestos en el ambiente virtual de aprendizaje.

Para un mejor desempeño en la prueba, se recomienda haber realizado la lectura comprensiva del material de estudio y participar en los espacios de orientación brindados por el instructor.

Ambiente requerido: LMS Zajuna

Estrategias o técnicas didácticas activas: Evaluación de conocimientos

Materiales de formación: Material de formación 2. Creando empresa – Construyendo país.

Duración de la actividad: 5 horas.

3.4. Actividades de transferencia de conocimiento



➤ **Evidencia: Ejercicio práctico “Diagnosticando el entorno con DOFA y delineando el plan estratégico de mi emprendimiento” AA2-EV02**

El aprendiz deberá elaborar un documento escrito en el que desarrolle el ejercicio práctico “Diagnosticando el entorno con DOFA y delineando el plan estratégico de mi emprendimiento”, tomando como base la idea de negocio construida en la guía de aprendizaje 1.

Para el desarrollo de la evidencia, debe:

Paso 1 — Preparar el documento

Crea tu archivo de texto

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

- Nombre del ejercicio práctico: Ideas de negocio
- Nombre del instructor
- Tus nombres y apellidos completos

Paso 2 — Elabora la Matriz DOFA

Diagnóstico del entorno

Relaciona tu idea de negocio con tu proyecto de vida. Tus atributos como emprendedor definen las fortalezas y debilidades; el entorno define las oportunidades y amenazas.

Positivos para el objetivo	Negativos para el objetivo
Fortalezas — Origen interno Atributos del emprendedor según su proyecto de vida.	Debilidades — Origen interno Limitaciones propias del emprendedor o del proyecto.
Oportunidades — Origen externo Condiciones del ambiente que favorecen el emprendimiento.	Amenazas — Origen externo Factores del entorno que pueden afectar el proyecto.

Paso 3 — Análisis cruzado DOFA

Cruces estratégicos

Con los resultados de cada cuadrante, realiza los cuatro cruces y selecciona las combinaciones que más favorecen a tu emprendimiento.



	Oportunidades	Amenazas
Fortalezas	FO — Ofensivo Usa tus fortalezas para aprovechar las oportunidades.	FA — Ajuste Usa tus fortalezas para reducir las amenazas.
Debilidades	DO — Defensivo Supera debilidades aprovechando oportunidades.	DA — Supervivencia Minimiza debilidades y evita amenazas.

Paso 4 — Plan estratégico

Delineando el plan estratégico de mi emprendimiento

Con las combinaciones seleccionadas, completa los siguientes elementos. Responde cada pregunta orientadora.

PARTE 1 — ELEMENTOS ESTRATÉGICOS GENERALES

Elemento	Instrucción / pregunta orientadora	Defino el elemento
Visión	¿A dónde quiere llegar?	
Misión	¿Cómo alcanzará la visión?	
Políticas	¿Cómo aprovechará las oportunidades según tendencias del entorno?	
Resultados DOFA	Toma los resultados de la Matriz DOFA y los trae a este formulario.	
Objetivos	Los defino a corto, mediano y largo plazo.	
Orden de objetivos	Los lista para conocer el orden de los planes de acción.	



PARTE 2 — ENFOQUE EN PROMOCIÓN DE VENTAS

Elemento	Instrucción / pregunta orientadora	Defino el elemento
A partir de aquí trabaja únicamente con el objetivo relacionado con la estrategia de promoción de ventas		
Análisis de factores	¿Qué factores inciden positiva y negativamente sobre el objetivo de promoción de ventas?	
Plan de acción	¿Cuáles serán las medidas que reducirán los aspectos negativos y maximizarán los positivos? ¿Quién dentro de tu equipo será responsable de asegurar la implementación de cada medida? ¿Cuándo y dónde serán implementadas? ¿Qué recursos se necesitarán?	

Paso 5 — 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 2”
3. Haz clic en la evidencia “Actividad de aprendizaje 2: Ejercicio práctico “Diagnosticando el entorno con DOFA y delineando el plan estratégico de mi emprendimiento”. AA2-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 2. Creando empresa – Construyendo país. **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 2	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTO Cuestionario interactivo	Presenta análisis de las características sociales, económicas y geográficas del mercado.	Herramienta interactiva a través de la plataforma para valorar conocimientos
	EVIDENCIA DE PRODUCTO Ejercicio práctico “Diagnosticando entorno con DOFA y delineando el plan estratégico de mi emprendimiento”.	Presenta análisis de las características sociales, económicas y geográficas del mercado.	Implementación de rúbrica para la valoración de la evidencia.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

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 la empresa, con estructuras legales, que generen un valor agregado 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.

Estado situacional: Resultado que define como se encuentra la empresa frente a su entorno, tanto externo como interno. También se establece respecto a un producto en cualquiera de las etapas de su ciclo de vida. Permite definir acciones orientadas al mejoramiento y ajuste de estrategias que reorienten las acciones para alcanzar los objetivos de la organización.



Estrategia de promoción de venta: Acciones encaminadas a que la estrategia del marketing, una de los componentes del plan estratégico de la organización, alcance los objetivos y metas en forma exitosa y específica para lograr el incremento de la rentabilidad en función de aumentar las ventas.

Estrategia gerencial: Es el camino por donde la organización encamina las acciones para alcanzar sus objetivos y sus metas con máximos rendimientos.

Indicadores de gestión: Instrumento que permite medir el nivel de logro de los objetivos estratégicos de la organización, su desempeño frente a objetivos, metas y responsabilidades definidas para grupos establecidos al interior de la misma.

Matriz DOFA Cruzada para ideas de negocio: Se utiliza para la identificación de acciones estratégicas que junto con las estrategias genéricas, corporativas y competitivas, entre otras, crean el marco para definir el plan estratégico y planes de acción de la empresa.

Plan estratégico: Documento que refleja cual será la estrategia a seguir por la empresa a mediano plazo. Se establece para vigencias aproximadas de tres años, pero puede oscilar entre uno y cinco años.

Plan de acción: Documento que incluye todas las acciones, tiempos y técnicas que se despliegan para alcanzar los resultados propuestos en el plan estratégico de la organización.

Plan de mejoramiento: Son las acciones encaminadas a corregir desviaciones cuando estas son identificadas, una vez se conoce el resultado de la medición con referente a un indicador de gestión.

Proyecto de vida: Surge de sueños e ideales que se empiezan a dibujar desde edad temprana. A medida que crece el hombre, se van haciendo más reales y se concretan en actividades específicas. También se ajustan según los cambios bruscos del entorno. Tiene como función principal, organizar de manera paulatina el mundo interior y exterior de las personas, conjunto proyecto profesional, proyecto personal y proyecto económico.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Fred, D. (2008). Conceptos de Administración Estratégica. México. Pearson Prentice Hall.

Paredes, E. (2010). La Matriz FODA cruzada para ideas de negocio. Consultado el 22 de diciembre de 2013, en <http://gestionando-empresas.blogspot.com/2010/08/la-matriz-fodacruzada-para-ideas-de.html>



Pick, S. (1993). Planeando tu vida. México: Editorial Planeta.

Secretaria General del Senado. (1971). Código de Comercio, Decreto 410 de marzo 27 de 1971. Consultado el 16 de diciembre de 2013, en

http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_comercio.html

SENA. (2004). Cátedra virtual de pensamiento empresarial. Cartilla I: Mentalidad empresarial. Sena – Regional Huila. Consultado el 26 de diciembre de 2013, en

<http://es.scribd.com/doc/124088705/1-MENTALIDAD-14EMPRESARIAL-Cartilla>

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

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