GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR
GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **EMPRENDIMIENTO SOCIAL Y COMUNITARIO**
- Código del Programa de Formación**: 22310072**
- Nombre del Proyecto: No Aplica
- Fase del Proyecto: No Aplica
- Actividad de Proyecto: No Aplica

COMPETENCIA: Desarrollar habilidades y destrezas que apuesten a la educación emprendedora como parte de la misión, adquiriendo un papel de responsabilidad en la sociedad y en el proceso emprendedor.

Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

- - Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores.
- - Asumir aptitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social
- -Redimensionar permanentemente su proyecto de vida de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva.
  - Establecer un plan de mejora continua de su desempeño acorde con el rol de instructor.

- Duración de la Guía**: 20 horas**

2. PRESENTACION

A través de la siguiente Guía de Aprendizaje se desarrollarán actividades con las cuales el aprendiz alcanzará los conocimientos, habilidades y destrezas necesarias para comprender, desarrollar y sintetizar una serie de conceptos que le ayuden a conocer **sobre EMPRENDIMIENTO SOCIAL Y COMUNITARIO.**
Es fundamental entonces, contar con un proyecto de vida, identificando fortalezas y debilidades, sistematizando metas a corto, mediano y largo plazo, y llevando a cabo las acciones necesarias para alcanzarlas.

En esta actividad de aprendizaje, abordaremos la formulación de nuestro proyecto de vida anclado a las actividades propias de nuestro programa de formación, para tal fin se proponen acciones que articulen los conocimientos técnicos y prácticos con la formación integral del ser.

Se iniciará analizando el material audiovisual propuesto, que el instructor llevará a las sesiones de aprendizaje. Posteriormente, se integrarán estas acciones a las actividades propias del proyecto de formación. Esperamos que esta propuesta, le enriquezca y promueva su crecimiento personal y fortalezca la interacción del grupo. ¡Recuerde que su asistencia a las sesiones de aprendizaje es esencial para desarrollar los procesos de formación integral!
La posibilidad de alcanzar el reconocimiento del contexto social y productivo que le ayude a desarrollar el esquema de un plan de negocio que comprenda de manera detallada la Descripción del Negocio, el proceso administrativo, el área de Mercadeo, el Análisis de las Ventas, el Proceso Operativo, el Análisis Financiero y el cuidado Ambiental, logrando de esta manera promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

Dando continuidad a lo anterior, en el desarrollo de la guía, encontrará actividades que buscan fundamentar pedagógicamente la metodología de formación SENA, ello con el fin de comprender y asumir los nuevos roles del instructor y del aprendiz, como condiciones necesarias e indispensables para desarrollar las competencias que se toman como referencia en cada uno de los programas de formación; es decir, formar para desarrollar las habilidades, destrezas, actitudes y conocimientos comprendidos en dichas competencias.

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de Reflexión Inicial

Nombre de la Actividad: ***"El Marcador Caliente".*** Conforma con tus compañeros un circulo, escoge dos líderes a los cuales se les llamara capitanes, uno de los capitanes debe tener un marcador rojo en la mano y otro un marcador negro, el capitán del marcador rojo debe rotarlo hacía su derecha de manera intercalada y el capitán del marcador negro hacía la izquierda; el color del marcador que llegue primero a las manos de su capitán es el equipo ganador. Recuerda que los marcadores deben empezar hacer rotados al mismo tiempo.

Una vez terminada la actividad participa en el conversatorio dando respuesta a las siguientes preguntas:

¿Cuál fue el mejor capitán en toda la actividad?

¿Cuáles fueron los aciertos y desaciertos del trabajo realizado?

¿Qué relación encuentra con esta actividad con la generación de una idea de proyecto social?

¿Qué le deja como aprendizaje el desarrollo del ejercicio?

Una vez realizado el conversatorio el instructor enunciará los otros conceptos que complementan el Perfil del Emprendedor social

Duración: 8 horas.

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

Cuestionario – Fundamentos de emprendimiento social

El objetivo del cuestionario es servir de instrumento para evaluar evidencias de conocimiento, relacionadas con el primer módulo del programa de formación en economía solidaria.

1. ¿Qué es emprender?
2. ¿Qué es emprendimiento social?
3. cuales son los principios del emprendimiento social y comunitario?

5. ¿Por Qué es importante el emprendimiento social para el desarrollo personal y de la sociedad?

Palabras a escribirse en el tablero: Emprendedor, Empresa, Empresario, Clases de Empresas, Innovación, Mercado, Análisis del Mercado, Clientes Directos y Potenciales, Competencia Directa e Indirecta, Ingresos, Egresos, Costos Fijos, costos Variables, Gastos, Estado de Resultados, Proyección de Ventas.



¿Reconoces que a veces creemos tener una idea del significado de una palabra, pero es necesario comentarla con alguien más para que las dudas o vacilaciones queden claras?

Una vez realizada la socialización de los grupos, el instructor recordará los conceptos de cada uno de los términos anotados.

Duración: 8 Horas.

2. Hagan una lluvia de ideas que identifique cinco formas de cómo usted generaría ingresos y empleo a través de Ideas de Negocio de Producción, comercialización o prestación de servicios, a partir de la actividad que Selecciono.

Actividad Seleccionada…….
Ideas de Negocio……
Producción……
Comercialización…….
Prestación de Servicios…….

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

3.3.1 Con tus compañeros forma grupos de cuatro personas, analiza la lectura de casos de empresas exitosas suministradas por el instructor, con base en ellas, contesta las siguientes preguntas:

1. ¿Cómo nace la idea de negocio, cuantas personas intervienen en la formulación de la idea de Negocio?
2. ¿Con qué capital inició la empresa?
3. ¿Qué productos Ofrece?
4. ¿Cuál es su mercado objetivo?
5. ¿Quiénes son sus clientes?
6. ¿Cuántos puntos de venta alcanza a tener la empresa?
7. ¿Hasta dónde se expande la empresa?
   ¿Según lo expresado por cada grupo, cual crees tú cual es el tipo de empresa más atractivo para los clientes?
   Identifica con la ayuda del instructor como se diligencian cada uno de las columnas que conforman Macro filtro de Ideas de Negocio y desarróllalo.
   Duración: 8 Horas.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

De forma individual en una hoja de su cuaderno elabore un gráfico de forma T, en el escriba en el lado izquierdo las Fortalezas con las que queda a través del desarrollo de las actividades del curso de formación y en el lado derecho de la T las debilidades que identifico y que debe volver fortalezas en el desarrollo de su proyecto de vida.

Duración: 2 Horas

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Participa en la plenaria del perfil del emprendedor. *Evidencias de Producto:* Formato Macro Filtro Ideas de Negocio. Formato de Plan de Negocio	Referencia diversas fuentes de información en la realización de trabajos. Identifica la contribución del programa de formación al desarrollo social y productivo. Argumenta y acoge objetivamente los criterios	Formulación de Preguntas/Cuestionario Técnica: Valoración de producto, Instrumento de evaluación: Lista de chequeo. Técnica: Simulación Instrumento de evaluación: Lista de chequeo

formación que imparte de acuerdo a los formatos SIGA	que contribuyen a la resolución de los problemas. Aborda procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva en contextos sociales y productivos.	

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Construya el glosario de acuerdo a los documentos de apoyo de la guía.

De acuerdo al material didáctico, textos presentaciones y videos sobre el tema EMPRENDIMIENTO SOCIAL Y COMUNITARIO. Buscar 20 palabras con su significado que nos ayudara a entender todos los conceptos y términos del glosario.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Cartillas SENA Ser empresario 1, 2, 3,4 y 6 Publicaciones Dinero, año 2007.

Cartilla MIMA Empresarial Acción social – USAID – OIM, “Ser Empresario Hoy”.

Pagina web Revista Digital Mercadeo, disponible en: www.mercadeo.com

Galindo Ruiz, Carlos Julio, Manual para la creación de empresas, Bogotá: Ecoe Ediciones, 2004.

Rodríguez Múnera, Mauricio, Brújulas empresariales, Bogotá: Casa Editorial el Tiempo, 2004

Manual Proyecto educativo institucional PEI. (2014). Compromiso SIGA. Recuperado de http://compromiso.sena.edu.co/inicio.php

Valderrama, O. El método de proyectos en la Formación Profesional.

Guía Desarrollo Curricular(2017). Compromiso SIGA. Recuperado de http://compromiso.sena.edu.co/inicio.php

Cirigliano, G., Villaverde, A. (1971). Fundamentos y Técnicas. La técnica Philis 66. Voluntad, P.245. Buenos Aires . Recuperado https://miguejoey.files.wordpress.com/2015/04/za_phillip66_l1010.pdf

Servicio Nacional de Aprendizaje Sena. Bogotá. Base Teórica Conceptual Para la Elaboración de la Planeación Pedagógica. (2013).

Parra, P., D. (2013). Técnicas E Instrumentos De Evaluación Del Aprendizaje

Silberman, M. (2006) Aprendizaje Activo.Ed. Troquel. 5 edición, junio.

(2012). Técnicas de la Dinámica de grupos. [web gerza.com]. Recuperado de http://www.gerza.com/tecnicas_grupo/tecnicas_grupo_ok.html

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)	**Harold Escobar Rodríguez**		**CGTS**	**Octubre 2017**

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)					