PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico en Emprendimiento y Fomento Empresarial
- Código del Programa de Formación: **Fichas: 3232860 - 3249331**
- Nombre del Proyecto: No aplica
- Fase del Proyecto: No aplica
- Actividad de Proyecto: No aplica

Competencia: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronósticos

Resultado de Aprendizaje (RAP):
1. Aplicar el comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos.
RAP 2. Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno
RAP 3. diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.
RAP 4. formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica

Duración Estimada: 40 Horas.

2. PRESENTACIÓN

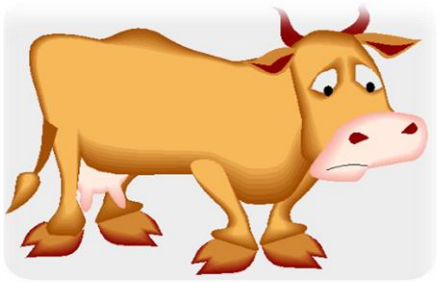
La formación de emprendimiento y fomento empresarial está orientada a desarrollar una herramienta metodológica integral que permita al aprendiz estructurar su Proyecto de Vida Emprendedor, alineando sus competencias personales con los requerimientos del ecosistema empresarial y estableciendo acciones concretas de mejora para su desempeño profesional.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión Inicial.

Estimado aprendiz,

De acuerdo con la lectura del material complementario parábola “Empujando la vaquita”, de manera grupal responda las siguientes preguntas:



a. ¿Qué simboliza la vaca en la reflexión?
b. ¿Como relaciona la lectura con el tema del emprendimiento?

c. Crea un mensaje de reflexión frente a la lectura

3.2 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

a. De acuerdo investigación asignada en clase, conteste las siguientes preguntas:

1. Qué es emprendimiento
2. ¿Qué es emprendedor?
3. ¿Qué es empresa?
4. Que es empresario

B. **"¿Emprendedor se hace o se nace?"** analizando el siguiente caso:

- **Reto:** Identifique a un empresario de su región que haya fracasado en su primer intento, pero hoy sea exitoso. ¿Qué rasgo de su personalidad evitó que se rindiera?

C. Actividades de Contextualización

En esta guía abordaremos las características que un emprendedor debe tener ¿Crees que cumplirás con los requisitos?

Las aptitudes de un buen emprendedor

1. Sin miedo a arriesgar
Un emprendedor no debe tener miedo a correr riesgos. Tan solo el hecho de emprender ya es abrumador: comenzar algo de cero, tomar la responsabilidad de un negocio, dejar

tu trabajo tradicional… Es por eso que la primera cualidad de un buen emprendedor es no tener miedo. Aunque emprender siempre será un riesgo existen medidas de seguridad que puedes tomar antes de lanzarte al vacío, como validar la idea de tu producto.

2. Constancia

Hay un dicho que dice “el que persevera alcanza” y para poder llegar a tu objetivo es primordial que empieces realizando pequeños pasos que poco a poco te irán acercando a tu objetivo. No dejes de promocionar tu marca, tarde o temprano tu esfuerzo rendirá frutos, pero la actitud que debes tener es ser constante. No pares de compartir contenido en redes sociales, crea campañas de publicidad y sé innovador día a día con tu producto. Esfuérzate por cautivar a tu público con ideas atractivas hacia tu marca y recuerda que el éxito no llega antes que el trabajo.

3. Paciencia

No debes desanimarte si tu negocio no está generando las grandes ganancias desde un inicio. Dar a conocer tu marca y conseguir la confianza de los clientes lleva su tiempo y mucho trabajo. Roma no se construyó en un día y si no te lo crees puedes leer algunas historias de éxito de emprendedores.

4. Honestidad

Cuando acabas de emprender un negocio es normal que las personas no confíen en tu producto. Empieza a tomar acciones hacia clientes potenciales, pero viéndolos como activos y no como clientes. Lo que necesitas de inicio es ganarte la confianza de las personas y que vean que lo que persigues no es sólo tu propio beneficio. Lo conseguirás siendo honesto y ofreciendo valor real al tu público objetivo.

5. Humildad

Esta es una actitud que debe tener cualquier emprendedor, no importando la edad que tengas o si en tiempos pasados has emprendido otros negocios. Siempre es bueno aceptar los consejos, no lo sabemos todo y cada vertical tiene sus propias características, no todos los negocios son iguales y mucho menos todos los clientes.

Escucha los consejos principalmente de las personas que ya han estado en la vertical en la que tú estás trabajando, no solo aprendas de los casos de éxito sino también de aquellos casos de fracaso para no repetirlos.

6. Flexibilidad

La flexibilidad te permite aprender de tu entorno y utilizar lo que sabes. Si hay cambios en el mercado, con una actitud flexible podrás solventar este tipo de problemas. Si mantienes la mente abierta y podrás crear oportunidades de negocio.

7. Estrategia

Cada decisión que tomes, como cada inversión, es necesario que lo hagas tomando

en cuenta un plan estratégico. Si mantienes una estrategia para tu negocio, evitas problemas y reduces el fracaso para no cumplir tus metas propuestas. Para hacer un plan estratégico piensa en qué es bueno para tu negocio, cómo posicionar tu marca y cómo hacer que los clientes lleguen a tu tienda y te compren. Pero recuerda, debes ser flexible, lo que vale ahora quizá esté obsoleto dentro de un par de años.

D. Actividades de Apropiación (El "Saber")

Realiza un mapa mental: Que es una actitud y una aptitud, ubicar ejemplos.

4. Evidencias de Aprendizaje

Evidencia	Descripción	Instrumento
De Conocimiento	Cuestionario sobre conceptos de comportamiento y características emprendedores.	Cuestionario en LMS
De Desempeño	Establece ejemplos claros de actitud y aptitud	Lista de Chequeo
De Producto	**Plan de Desarrollo Emprendedor (PDE):** Documento con metas a corto y mediano plazo para cerrar brechas de competencias.	Mapa mental

5. Glosario Técnico

- **Soft Skills:** Habilidades interpersonales (comunicación, empatía, liderazgo).
- **Resiliencia:** Capacidad de adaptarse positivamente a situaciones adversas.
- **Intraemprendimiento:** Desarrollar ideas innovadoras dentro de una organización existente.
- **Networking:** Gestión de redes de contactos para beneficio profesional o empresarial.
- **Creatividad Empresarial**
- **Emprendimiento**
- **Empresa**
- **Empresario**
- **Empresarismo**
- **Idea de Negocio**
- **Liderazgo**
- **Plan de Negocios**

6. REFERENTES BILIOGRAFICOS

- SENA. (2026). *Cartilla de Comportamiento Emprendedor*.

- Osterwalder, A. *Diseñando la propuesta de valor*.

Transversalidad Explícita", Incubadora de Empresas de Innovación y Base
Perdomo, Ch. G. (2005b). Módulo de Creatividad en Cultura Empresarial



AUTOEVALUACION

1. Cuestionario de Diagnóstico Características Emprendedoras Personales (CEPs)

Este cuestionario está diseñado para que los aprendices se autoevalúen en una escala de 1 a 5:

- **Iniciativa:** Búsqueda activa de oportunidades.
- **Persistencia:** Capacidad de insistir con nuevas estrategias.
- **Riesgo Calculado:** Evaluación de probabilidades antes de actuar.
- **Cumplimiento:** Prioridad a los compromisos con terceros.
- **Planificación:** Desglose de metas en tareas con plazos.
- **Redes de Apoyo:** Uso de contactos para el crecimiento del proyecto.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Yarelys Aguilar Lemus.	Instructora	Centro de la construcción-Regional Valle.	febrero de 2026.

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					