PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Emprendimiento de unidades productivas
- Código del Programa de Formación: 84710089
- Nombre del Proyecto:
- Fase del Proyecto:
- Actividad de Proyecto:
- Competencia: Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento Técnico.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

01 Establecer el plan de negocios de acuerdo con objetivos de la unidad productiva.

02 Construir el plan de negocios teniendo en cuenta las características de la planeación.

03 Validar la propuesta teniendo en cuenta la proyección de ventas

04 Mejorar la propuesta de negocio para la unidad productiva teniendo en cuenta objetivos,

Presupuesto y estado de resultados.

Duración de la Guía: 1 0 0 horas

2. PRESENTACIÓN



La cultura emprendedora consiste en identificar las oportunidades y reunir los recursos suficientes para transformarlas en una empresa. Pero no sólo se trata de tener una idea, la emprendeduría supone una actitud: desarrollar capacidades para el cambio, experimentar, ser flexible y abierto y arriesgarse. Está estrechamente ligada a la iniciativa y la acción. Un emprendedor es capaz de innovar, adaptarse a su entorno, tiene ganas de hacer cosas nuevas y de hacerlas de forma diferente.

La innovación real pasa por observar y anticiparse a los cambios, debemos tener claro que la innovación no puede centrarse en la creación de productos y servicios nuevos, sino también en la gestión empresarial (recursos humanos, seguimiento de la calidad…). En este sentido, los expertos consideran que la innovación debe formar parte de las competencias del emprendedor, junto con la iniciativa, la persistencia, la capacidad de asumir riesgos. El compromiso con la renovación para generar cultura de emprendimiento requiere personas que tengan talento, relaciones, liderazgo, principios e innovación para afrontar los retos de la competencia y lograr fortalecer sus unidades productivas para mejorar el nivel de vida de la familia.

La idea de negocio debe responder a las necesidades del consumidor. Si tratamos con un cliente no buscamos una venta forzada de un producto o servicio, pues lo que queremos es seducirle en su propia realidad a fin de que nos otorgue su confianza y nos considere aliados. En neuroventas, la acción de vender es el acto de influir en la toma de decisiones de alguien. Eso podría llevarnos a descubrir una necesidad sentida en el cliente que no podemos satisfacer y tener que recomendarle una solución que no pasa por ningún producto o servicio nuestro; pero le habremos vendido confianza y le haremos entender a través de la emoción, que él está por encima de nuestros intereses.

Cuando planeas anticipas situaciones y entonces hay mayores posibilidades de que su negocio sea exitoso. El plan de negocios ayuda a organizar la unidad productiva con inteligencia, para hacer el mejor uso de los recursos con los que cuentas. Hacer un plan de negocios nos permite conocer la viabilidad y rentabilidad de un negocio antes de ponerlo en marcha. Con la propuesta de negocio se establece cómo, cuándo, por qué, con qué y con quien desarrollarás tu negocio y permite evaluar si es posible ponerlo en marcha o no.

Señor aprendiz lo invito a desarrollar acciones de emprendimiento que logren la ideación, creación y fortalecimiento de unidadesproductivas sostenibles en el tiempo para la generación de ingresos y el mejoramiento de la calidad de vida.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión Inicial:

En la siguiente historia usted puede reflexionar y socializar las preguntas que a continuación se plantean:

Dos niñas nacidas en la misma ciudad. Una de ellas vive en un barrio de clase alta , tiene acceso a los mejores servicios de salud de la zona, asiste a clases en un colegio privado y es criada por sus padres, ambos profesionales. La otra pequeña fue abandonada por su padre, pasa sus días en un asentamiento urbano y tiene que trabajar en lugar de estudiar.

Todas estas circunstancias (las condiciones habitacionales, la posibilidad de acceder a la educación, etc.) forman el contexto social en el que crecen las niñas del caso mencionado. Estos contextos determinan su presente y su futuro: la niña del asentamiento, dado que no recibe la formación académica básica, tendrá grandes problemas para conseguir trabajo. Así es probable que, cuando se convierta en una mujer y tenga hijos, ya que seguramente lo haga, éstos pasen por experiencias similares a las vividas por ella.





1) ¿Qué opina de la lectura anterior?
2) ¿En Colombia existe igualdad de oportunidades para las personas sin tener distinción de clase social, sexo, edad, religión? Argumente su respuesta.
3) ¿Cuáles son las condiciones que necesita la niña del asentamiento para superarse?
4) ¿Cuáles aspectos positivos observa en su entorno: vías, servicios públicos, conectividad, centros de educación?
5) ¿Qué está haciendo para mejorar su entorno? Casa, la cuadra donde habita, colegio, municipio.
6) ¿Qué opina de la frase: dime con quién andas y te diré quién eres?
7) ¿Por qué algunos estudiantes que son excelentes en la clase no logran ser profesionales exitosos en el plano laboral?
8) ¿Para qué aprender emprendimiento si se estudia una profesión que le garantiza un empleo estable?
9) ¿Por qué hay desempleo en su municipio?
10) ¿Con las habilidades que tengo, en qué actividades puedo generar ingresos?
11) ¿Quiere tener su propio negocio? ¿Quién le ayudaría a lograr este sueño de tener su unidad productiva?
12) ¿Qué planes tiene para su futuro? ¿Qué acciones está emprendiendo para lograrlos? ¿Quiénes te apoyan?
13) ¿Que hará en caso que no logre conseguir sus planes?

3.2 Contextualización e Identificación de Conocimientos necesarios para el Aprendizaje

3.2.1 Estimado aprendiz de manera individual resuelva la siguiente sopa de letras:

El espíritu emprendedor

palabras que concierne al espiritu emprendedor

E	I	I	R	O	T	H	E	U	C	G	V	U	P	N	O
M	A	N	I	U	R	R	X	T	O	Y	C	Q	E	E	C
P	U	I	E	W	A	Q	P	I	M	I	I	P	R	T	E
R	T	C	S	P	D	R	E	O	U	K	O	V	S	W	S
E	O	I	G	L	I	U	R	R	N	R	O	N	O	O	P
S	E	A	O	H	C	Y	I	E	I	P	Z	M	N	R	I
A	M	T	S	Y	I	M	E	I	C	O	B	Q	A	K	R
R	P	I	H	O	O	U	N	J	A	G	Y	Q	L	I	I
I	L	V	L	K	N	T	C	N	C	I	E	R	I	N	T
O	E	A	P	R	R	T	I	O	I	Q	B	J	D	G	U
K	O	Q	R	E	N	T	A	T	O	O	M	D	A	C	Y
E	M	P	R	E	N	D	E	R	N	A	Y	P	D	O	D
A	C	T	U	A	L	I	Z	A	R	S	E	A	E	O	I
F	L	E	X	I	B	I	L	I	D	A	D	Y	Y	P	Y
U	M	X	E	O	E	U	A	V	K	E	R	S	G	P	M
R	E	C	J	T	L	I	D	E	R	A	Z	G	O	E	O

personalidad	Emprender	liderazgo
renta	iniciativa	Experiencia
autoempleo	actualizarse	comunicacion

3.2.2 En equipos colaborativos confronte ideas y resuelva las siguientes preguntas, luego socialice las respuestas en plenaria

a) Mencione dos casos exitosos de emprendimiento en el departamento y qué características presenta.

b) Identificar 2 personajes emprendedores y sus cualidades

c) Identificar las necesidades insatisfechas u oportunidades de negocio en el entorno

d) ¿Cuál es la Importancia de la comunicación en el emprendimiento?

e) ¿Cuáles entidades apoyan el emprendimiento en Colombia?

f) ¿Qué es el fondo Emprender?

g))¿Qué características considera usted que tiene para desarrollar un emprendimiento?.

3.3 Actividades de Apropiación (Conceptualización, teorización)

En esta actividad usted encontrará 4 actividades desglosadas cada una de ellas en subactividades:

3.3.1 Actividad de aprendizaje 1: Desarrollar el perfil emprendedor para aplicar acciones de emprendimiento y desarrollo personal y social.

3.3.2 En equipos colaborativos confronte ideas y resuelva las siguientes preguntas, luego socialice las respuestas en plenaria

h) Mencione dos casos exitosos de emprendimiento en el departamento y qué características presenta.

i) Identificar 2 personajes emprendedores y sus cualidades

j) Identificar las necesidades insatisfechas u oportunidades de negocio en el entorno

k) ¿Cuál es la Importancia de la comunicación en el emprendimiento?

l) ¿Cuáles entidades apoyan el emprendimiento en Colombia?

m) ¿Qué es el fondo Emprender?

n))¿Qué características considera usted que tiene para desarrollar un emprendimiento?.

3.4 Actividades de Apropiación (Conceptualización, teorización)

En esta actividad usted encontrará 4 actividades desglosadas cada una de ellas en subactividades:

3.4.1 Actividad de aprendizaje 1: Desarrollar el perfil emprendedor para aplicar acciones de emprendimiento y desarrollo personal y social.



Sensibilización a la cultura emprendedora mediante diapositivas

a) Elabore un **ESQUEMA GRÁFICO** sobre los requisitos para aplicar propuestas al fondo Emprender.

b) Con su equipo colaborativo elabore un **MAPA MENTAL** con las características de una iniciativa empresarial exitosa en el departamento

c) Consulte en internet cuales son los productos o servicios que se producen en el putumayo

d) Apoyado en la información dada por el instructor o docente técnico en el ambiente de formación, sobre la ley de emprendimiento 1014 de 2006 en el siguiente link http://sistema-empresario.blogspot.com/2012/10/ley-10-14-de-2006.html **PRESENTE UNA DESCRIPCIÓN DE LAS ACCIONES QUE DESARROLLARÁ PARA APLICAR EMPRENDIMIENTO EN SU DESARROLLO PERSONAL**.

e) Con la presentación del video Autoestima que se encuentra en el siguiente link https://www.youtube.com/watch?v=XU3SlbNAZIo **NARRE UN EPISODIO EN EL CUAL SE HA SENTIDO EXITOSO Y MENCIONE QUÉ VALORES O CUALIDADES EMPLEÓ PARA LOGRARLO**

f) De manera individual, **ELABORE UN FOLLETO** donde mencione las características de su perfil como emprendedor.

3.4.2 Actividad de aprendizaje 2: Plantear la idea de negocio teniendo en cuenta estrategias de mercadeo para la satisfacción de necesidades del cliente



g) En el siguiente link, consulte los Factores sociales y culturales que pueden influir en su salud y elabore un resumen en su cuaderno

https://es.familydoctor.org/factores-sociales-y-culturales-que-pueden-influir-en-su-salud/

h) Con su equipo de trabajo, elabore un estudio de caso sobre las necesidades del sector social en su comunidad.

i) Con su equipo de trabajo plantee la idea de negocio para trabajar su proyecto productivo y argumente cuales son las estrategias de mercadeo que empleará para satisfacer las necesidades del cliente, elabore documento y expóngalo.

3.4.3 Actividad de aprendizaje 3: Elaborar plan de negocio



REFERENTE: El problema, alternativas creativas de solución y Validación temprana de mercados

j) A partir del formato Modelo de Plan de Negocios presentado por su docente técnico o instructor, de manera individual, diligencie el formato llenando cada campo con la información de su proyecto, empleando la herramienta TIC tecnología de la información y la comunicación Excel, elabore el documento plan de negocio de su proyecto productivo.

k) Como trabajo independiente en casa, de manera individual observe el video Modelo de negocio CANVAS explicado PASO A PASO en el siguiente link https://www.youtube.com/watch?v=ZQgXyiozmYY

Elabore el esquema gráfico del modelo en su cuaderno

l) En equipos de trabajo de proyecto y en coordinación con su docente técnico o instructor Sena, ejecute una muestra empresarial de su proyecto donde emplee estrategias de venta para su producto o servicio según el rol acordado con sus compañeros de equipo.

3.4.4 Actividad de aprendizaje 4: Determinar grupos de mercado para la propuesta de negocio desarrollando habilidades de gestión empresarial.



m) Reúnase con su equipo de proyecto y apoyados en el REFERENTE cómo estructurar la propuesta comercial, determine el mercado objetivo para su proyecto productivo, elaboren documento y archívelo de forma individual.

n) Basado en el video "Yokoi Kenji en emprendedores" de forma individual observe el siguiente link https://www.youtube.com/watch?v=_7_qjfsWXA0, determine y argumente mediante un documento, qué habilidades de gestión empresarial aplica en su propuesta de negocio.

o) REFERENTE planeación estratégica, En equipo de trabajo de su proyecto productivo, elaboren un documento en el cual determinen grupos de mercado para la propuesta de negocio desarrollando habilidades de gestión empresarial**.**

p) Atendiendo la explicación de su docente técnico o instructor sobre el plan financiero, con su equipo de trabajo de proyecto, determine **CUAL ES EL VALOR DE LA INVERSIÓN PARA DESARROLLAR SU PROPUESTA** de negocio, discriminando los diferentes costos en los que tendría que incurrir para implementarla. Ejemplo:

Inversiones legales
Terrenos y construcciones
Maquinaria, equipo y herramientas
Muebles, enseres y equipo de
oficina Capital de trabajo
Mano de obra
Materias primas o inventarios



4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: De manera individual responde preguntas sobre los conceptos de: Empresa, Plan de negocio, Constitución. Evidencias de Desempeño: En grupos de trabajo socialice la idea de negocio, argumentando con claridad, las razones por las cuales considera que es una oportunidad para emprender un negocio Evidencias de Producto: Presenta un plan de negocios a través de un documento con todas las técnicas y procesos requeridos.	Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal. Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial. Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial. Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio. Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio. Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado. Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo. Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector.	**TECNICA:** **Preguntas** **INSTRUMENTO:** **Cuestionario** **TECNICA:** **Valoración de desempeño** **INSTRUMENTO:** **Lista de chequeo** **TECNICA:** **Valoración de Producto** **INSTRUMENTO:** **Lista de chequeo**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Capital de trabajo: La materia prima, la mano de obra y los demás elementos que necesita para fabricar un producto o servicio.

Capital semilla no reembolsable: Recursos en dinero o en especie para iniciar su negocio que no tiene que devolver el emprendedor.

Creatividad: Capacidad o facilidad para inventar o crear.

Destreza: Habilidad y experiencia en la realización de una actividad determinada, generalmente automática o inconsciente.

DOFA: Debilidades, Oportunidades, fortalezas y Amenazas

Emprendedor/a: Persona capaz de poner en marcha con entusiasmo y determinación un negocio, tomando un riesgo a cambio de una ganancia o utilidad.

Empresa: Actividad organizada para la prestación de servicios o la producción de bienes, donde se combinan los recursos humanos, financieros y físicos con el fin de obtener una utilidad o ganancia.

Estrategia Organizacional: Define lo que hará en su negocio, por qué, con quién y como se organizará para lograrlo.

Estructura orgánica y funcional es un instrumento de gestión que ayuda a definir con claridad las funciones de las diferentes unidades administrativas de una organización. Apoya al cumplimiento del Plan Estratégico; y, facilita la coordinación institucional

Estructura organizativa: Esquema formal de relaciones, comunicaciones, procesos de decisión, procedimientos y sistemas dentro de un conjunto de personas, unidades, factores materiales y funciones con vistas a la consecución de los objetivos.

Formalización: Es un proceso gradual que se dará por necesidad o interés, porque permitirá acceder mas fácilmente a créditos y clientes mas grandes.

Gestión empresarial: Es una actividad o plan de acción realizada por diferentes individuos especializados como directores institucionales, consultores, productores, gerentes, entre otros, que buscan mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio.

Gestión empresarial: es una actividad o plan de acción realizada por diferentes individuos especializados como directores institucionales, consultores, productores, gerentes, entre otros, que buscan mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio.

Habilidad: Capacidad de una persona para hacer una cosa correctamente y con facilidad

Idea de negocio: Es una solución a un problema, necesidad o a un deseo, a través de un producto o servicio, por lo que la solución en sí misma representa una oportunidad de mercado.

Inversiones: Desembolso, egreso o salida de recursos para la compra de bienes para producir o equipos que utilizará su negocio para producir un bien o para prestar un servicio.

Mercado: Espacio físico o virtual donde se hacen negocios de compra y venta de productos y servicios. Quienes ofrecen sus productos se llaman vendedores o proveedores (la oferta), quienes los demandan compradores, clientes o consumidores (la demanda).

Necesidad: Estado de un ser en que se halla en carencia de un elemento, y su consecución resulta indispensable para vivir en un estado de bienestar

Principios: Son el conjunto de valores, creencias, normas, que orientan y regulan la vida de la organización. Son el soporte de la visión, la misión, la estrategia y los objetivos estratégicos. Se manifiestan y se hacen realidad en nuestra cultura, en nuestra forma de ser, pensar y conducirnos.

Producto: Es lo que se ofrece, bien sea un producto o servicio, el cual debe satisfacer una necesidad, problema o deseo.

Recursos tecnológicos: Son las técnicas y conocimientos que utiliza la unidad productiva para satisfacer las necesidades, problemas o deseos de los clientes.

Servicio: Es la producción de una experiencia de compra satisfactoria.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Red de centros de empleo y emprendimiento Cemprende, Las lecciones de la colmena cartilla para emprender, 2015.

PRIETO HERRERA, Jorge Eliécer. Gerencia del servicio.ECOE ediciones, Bogotá, 2018.

Red de centros de empleo y emprendimiento Cemprende, Las lecciones de la colmena cartilla para emprender, 2015.

LLONCH LOPEZ, Jordi. Neuroventas. ICB editores, Málaga, España, 2017

DIRECCIONES DE INTERNET:

Video “Yokoi Kenji en emprendedores” https://www.youtube.com/watch?v=_7_qjfsWXA0

Fondo emprender https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=wwww.fondo+emprender

Sopa de letras sobre el espíritu emprendedor

https://mosasiesma0.wordpress.com/2016/10/04/sopa-de-letras-sobre-el-espiritu-emprendedor/

Video Modelo de negocio CANVAS explicado PASO A PASO en el siguiente link https://www.youtube.com/watch?v=ZQgXyiozmYY

Autoestima https://www.youtube.com/watch?v=S1LEhmhxS0g

Análisis DAFO personal https://marketerosdehoy.com/emprendedores/analisis-dafo-personal/

Definición de contexto social https://definicion.de/contexto-social/

Innovación y cultura emprendedora https://www.educaweb.com/noticia/2014/04/07/innovacion-cultura- emprendedora-8159/

ley de emprendimiento 1014 de 2006 http://sistema-empresario.blogspot.com/2012/10/ley-10-14-de-2006.html

https://www.laopinion.com.co/sites/default/files/styles/640x370/public/2018/12/07/imagen/fortaleza.jpg

Foto la opinión

https://www.bienesonline.com/colombia/photos/vendo-ultimo-lote-la-rinconada-cucuta-21498081056.jpg

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					