



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE: COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

- Denominación del programa de formación: Comportamiento emprendedor.
- Código del programa de formación: 13410017.
- Competencia: 240201533. Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- Resultados de aprendizaje a alcanzar:
 - 24020153301 establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
 - 24020153302 apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
 - 24020153303 emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora
 - 24020153304 relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- Duración de la guía: 48 horas.

2. PRESENTACIÓN

En los últimos años, el emprendimiento ha sido una de las apuestas de muchos gobiernos, particularmente con la situación vivida en el año 2020 por la pandemia. La población joven tiene particularidades en su forma de pensar, actuar, sentir, aprender y hoy en día son muchos los que han decidido emprender con una filosofía muy acorde a su forma de ser. Por ese motivo es fundamental para todo joven, entender las características que debe tener un emprendedor, las estrategias y el pensamiento creativo para focalizar ideas y por supuesto la negociación para poder expandir sus ideas y proyectos. En este curso podrá experimentar todo ello y tener una mayor claridad sobre las acciones y formación de un joven emprendedor

Para abordar este curso es importante tener disciplina y poder realizar el proceso a conciencia, interiorizando cada componente visto aquí y poniéndolo en práctica dentro de su proyecto. Es importante que organice su tiempo con un promedio de trabajo diario de dos horas, dada la exigencia que demanda la realización de las actividades mencionadas en esta guía de aprendizaje. No olvide, revisar y explorar los materiales de estudio del programa.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Como requisito para el desarrollo del programa, es importante que reconozca el espacio de trabajo, junto con las posibilidades que se tiene para interactuar, comunicar, visualizar y utilizar las herramientas necesarias en el LMS desde su rol de aprendiz. En este sentido, le invitamos a realizar las siguientes acciones:

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 Actividades de reflexión inicial:

- Actualización de los datos personales.

Lea la Información del programa, le permitirá reconocer los objetivos, las actividades y la metodología que se llevará a cabo en el curso.

- Lea el Cronograma, le permitirá comprender la planeación diseñada para lograr de manera secuencial los objetivos del curso. Tenga en cuenta que entender los pasos y reconocer las actividades a realizar le permitirá tener un estimado del tiempo de dedicación y, así, planear el cumplimiento de los requisitos de acuerdo con su tiempo disponible.
- Lea el presente documento Guía de aprendizaje, el cual le orientará en el desarrollo de las actividades.

3.2 Actividad de aprendizaje AA1. Conceptualizar las competencias del joven emprendedor

Cuestionario que permite identificar características, los factores internos que debe tener un emprendedor y su contexto como joven.

Duración: 18 horas.

Materiales de formación: Para el desarrollo de esta actividad es importante el estudio del componente formativo: Competencias del joven emprendedor.

Evidencia: Cuestionario competencias del joven emprendedor. AA1-EV01

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia: Para responder el cuestionario, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Cuestionario competencias del joven emprendedor. AA1-EV01.

3.2. Actividad de aprendizaje AA2. Identificar los elementos de la toma de decisiones



Cuestionario que permite apropiarse de conceptos para la toma de decisiones dentro de un emprendimiento.

Duración: 8 horas.

Materiales de formación: Para el desarrollo de esta actividad es importante el estudio del componente formativo: Toma de decisiones.

Evidencia: Cuestionario toma de decisiones. AA2-EV01

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- Para responder el cuestionario, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Cuestionario toma de decisiones. AA2-EV01.

3.3. Actividad de aprendizaje AA3. Comprender las características del pensamiento creativo. Cuestionario que permite identificar los componentes del pensamiento creativo dentro del emprendimiento.

Duración: 10 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante el estudio del componente formativo: Creatividad y estrategia emprendedora. Evidencia: Cuestionario características pensamiento creativo. AA3-EV01 **Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:**

- Para responder el cuestionario, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Cuestionario características pensamiento creativo. AA3-EV01.

3.4. Actividad de aprendizaje AA4. Conceptualizar los elementos de la negociación. Cuestionario que determina la importancia de la negociación dentro de un emprendimiento.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante el estudio del componente formativo: Emprendimiento y negociación. Evidencia: Cuestionario elementos de la negociación. AA4-EV01 **Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:**

- Para responder el cuestionario, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Cuestionario elementos de la negociación. AA4-EV01.



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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
		<p>Conceptualizar las competencias del joven emprendedor</p> <p>Identificar los elementos de la toma de decisiones</p> <p>Comprender las características del pensamiento creativo</p> <p>Cuestionario que permite identificar los componentes del pensamiento creativo dentro del emprendimiento</p> <p>Conceptualizar los elementos de la negociación</p> <p>Cuestionario que determina la importancia de la negociación</p>	<p>Evidencia de conocimiento : Cuestionario competencias del joven emprendedor . AA1-EV01.</p> <p>Evidencia de conocimiento : Cuestionario toma de decisiones. AA2-EV01.</p> <p>Evidencia de conocimiento : Cuestionario características pensamiento creativo. AA3EV01.</p>	<p>Describe las competencias emprendedoras con base a una perspectiva juvenil.</p> <ul style="list-style-type: none"> Sistematiza el DOFA personal integrando las habilidades emprendedoras . Integra el valor de la responsabilidad en su contexto emprendedor. <p>Identifica riesgos y alternativas de solución para la toma de decisiones.</p> <ul style="list-style-type: none"> Toma decisiones con base a las necesidades del emprendimiento. <p>Utiliza el pensamiento</p>	<p>Cuestionario : IE-AA1-EV01</p> <p>Cuestionario : IE-AA2-EV01</p> <p>Cuestionario : IE-AA3-EV01</p>
		dentro de un emprendimiento		creativo para innovar la propuesta de emprendimiento.	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Alfabetización digital: proceso formativo en habilidades y competencias básicas en el uso de las TIC y de la navegación en la red Internet.



Amenaza: persona, evento o actividad para causar un daño potencial a otra persona por un sistema informático con fines delictivos.

Análisis de alternativas: identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática abordada. Permite establecer el objetivo principal del proyecto, así como identificar los medios posibles para alcanzarlo y seleccionar aquellos que resulten más adecuados, desde los puntos de vista técnico y económico.

Análisis de riesgo: es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados, y los daños y consecuencias que estas puedan producir.

Automatizar: acción de usar herramientas informáticas en procesos que se llevaban tradicionalmente (manuales).

Características emprendedoras personales: rasgos de la personalidad ligadas a las motivaciones de los individuos (logro, afiliación y poder) y que están asociadas al éxito de cualquier proyecto personal. Se basan en las investigaciones del psicólogo David McClelland realizadas en la década de los años 60.

Competencias emprendedoras: capacidad de los individuos y grupos de generar respuestas situacionales y proactivas, basadas en un alto nivel de motivación al logro. En otras palabras, es la capacidad para realizar labores con actitud reflexiva y de forma sistemática, permitiendo una mayor competitividad y un cambio en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.

Creatividad: capacidad para encontrar relaciones entre ideas antes no relacionadas, y que se manifiestan en forma de nuevos esquemas, experiencias o productos nuevos.

Estrategia: conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta con el mínimo de error. Este concepto tiene su origen en el campo militar (es la fusión de dos palabras griegas: stratos -ejército y agein -conducir, guiar-), pero en la actualidad, este concepto se ha ampliado a otros ámbitos de la actividad humana: en la educación, en la administración, a nivel empresarial y en la vida cotidiana.

Innovación: introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.

Marketing digital: se caracteriza por la utilización de estrategias de comercialización de productos y servicios en medios digitales. A través de distintos dispositivos tales como ordenadores, teléfonos móviles o tablets, y mediante plataformas como sitios webs, apps (aplicaciones), correo electrónico



o redes sociales podremos lanzar mensajes publicitarios que permitan vender los productos y servicios de nuestra empresa.

Motivación: es un estado interno que incita, dirige y mantiene la conducta. Es el impulso y el esfuerzo para satisfacer un deseo o meta.

Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses, buscando el mejor resultado posible, de tal modo que las partes involucradas terminen la negociación, conscientes de que fueron oídas, de que tuvieron oportunidad de presentar toda su argumentación y que el producto final será mayor que la suma de las contribuciones individuales.

Plan de acción: tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas. De esta manera, un plan de acción se constituye como una especie de guía que brinda un marco o una estructura a la hora de llevar a cabo un proyecto.

Proceso de toma de decisiones: la toma de decisiones puede aparecer en cualquier contexto de la vida cotidiana, ya sea a nivel profesional, sentimental, familiar, etc. El proceso, en esencia, permite resolver los distintos desafíos a los que se debe enfrentar una persona o una organización.

Proyecto: conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo. Estas actividades se encuentran interrelacionadas y se desarrollan de manera coordinada. Lo habitual es que el objetivo perseguido por el proyecto deba ser cumplido en un cierto periodo temporal definido con anterioridad y respetando un presupuesto: de lo contrario, se dirá que el proyecto ha fracasado.

Triángulo de la responsabilidad: esquema que vincula a la persona, el proyecto y la situación, mostrando el equilibrio que es necesario lograr en todo accionar emprendedor. Responsabilidad se entiende como la capacidad de la persona de responder ante las diferentes situaciones que se puedan presentar de una manera proactiva.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Cueva, V. (2018). Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones. [Blog].
<https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2018/01/30/los-efectos-de-la-creatividad-en-latomade-decisiones/>

Joachin, C. (s.f.). La creatividad: concepto, técnicas y aplicaciones.
https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/166/mod_resource/content/1/lacreatividad/index.html



- Martínez, Y. (2014). Habilidad para la toma de decisiones. [Blog]. <https://www.eoi.es/blogs/mintecon/2014/05/18/habilidad-para-la-toma-de-decisiones/>
- Medina, C. (1994). La creatividad en la toma de decisiones. <http://zaloamati.azc.uam.mx/bitstream/handle/11191/4648/La-creatividad-en-la-tomadedecisiones.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Minguez, A. (2011). La confianza como pegamento emocional en un proceso negociador. https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/4175/LA_CONFIANZA_negociacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Piqueras, C. (2018). La fórmula del éxito: meta + plan + acción = éxito. [Blog]. <https://www.cesarpiqueras.com/meta-plan-accion-exito/>
- Quintana, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154
- Sánchez, J. (2016). Instrumentos y casos prácticos de negociación. http://espacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:500689/n9.5_Instrumentos_y_casos_practicos_de_negociacion.pdf
- Suares, M. (2017). Negociación, capítulo 5 y 6. http://proyectos.javerianacali.edu.co/cursos_virtuales/posgrado/maestria_asesoria_familiar/mediacion/modulo2/unidad2/CAP%205%20Y%206-Neg-2017.pdf
- Universidad de Kansas (s.f.). Caja de Herramientas Comunitarias Sección 5. Desarrollar un plan de acción. <https://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/estructura/estrategia-planificacion/desarrollar-un-plandeaccion/principal>
- Univesidad Manuela Beltrán. (s.f.). Módulo 1: Negociación. <http://virtualnet2>.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Miguel Ricardo Rivera Lizcano	Experto temático	Regional Antioquia	Marzo 2022



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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Camilo Andres Hernandez Alvarez	Instructor	Centro de comercio y servicios	Marzo de 2021	Actualizacion