PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: SISTEMAS TELEINFORMÁTICOS
- Código del Programa de Formación:
- Nombre del Proyecto Formativo: N/A por ser formación complementaria
- Fase del Proyecto: N/A por ser formación complementaria
- Actividad de Proyecto Formativo: N/A por ser formación complementaria
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- Resultados de Aprendizaje:
  RA1: Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
  Duración de la Guía de Aprendizaje: 8 HORAS

2. PRESENTACIÓN

¡Bienvenidos queridos aprendices! En esta guía, exploraremos el emocionante mundo del emprendimiento. Aprenderemos sobre las características y comportamientos de un emprendedor, así como la importancia de la negociación en este proceso. Al desarrollar estas habilidades, no solo fortalecerás tu perfil profesional, sino que también te prepararás para enfrentar los desafíos del mundo laboral con confianza.m El aprendizaje se organizará en diferentes actividades que te permitirán desarrollar de manera integral tus habilidades y competencias. Cada actividad está diseñada para que puedas trabajar de forma autónoma y en colaboración con tus compañeros.

Te animamos a que tomes la iniciativa en tu aprendizaje. Cada actividad te brindará la oportunidad de aplicar lo que aprendes y reflexionar sobre tu propio proceso. Conectaremos lo que ya sabes con nuevos conceptos, facilitando así una construcción significativa del conocimiento.Fomentaremos el trabajo en equipo, donde cada uno de ustedes podrá aportar sus ideas y experiencias, enriqueciendo el aprendizaje grupal.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: Reflexión sobre el concepto de emprendedor y sus características. Los aprendices compartirán sus ideas sobre lo que significa ser emprendedor.
los aprendices se reunirán para explorar y discutir el concepto de emprendedor. Tendrán la oportunidad de compartir sus ideas y perspectivas sobre lo que significa ser emprendedor, así como las características que consideran esenciales en esta figura. A través de esta conversación, se fomentará un ambiente de intercambio de experiencias y conocimientos, lo que les permitirá profundizar en su comprensión del emprendimiento y quizás inspirarse mutuamente. ¡Suena como una gran oportunidad para aprender y crecer juntos!
Ambiente requerido: Ambiente fuera de Centro
Estrategias o técnicas didácticas activas: Lluvia de ideas y discusión en grupo.
Materiales de formación: Tablero, marcadores, hojas, lapiceros, computador.
Material de apoyo: Artículos sobre emprendimiento.
Duración de la actividad: 1 horas.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

Descripción de la actividad: Análisis de casos de éxito de emprendedores y la importancia de la negociación en sus trayectorias. En grupos de trabajo.

Caso de Éxito: Sara Blakely y Spanx

Sara Blakely es la fundadora de Spanx, una marca de ropa interior y prendas moldeadoras que ha revolucionado la industria de la moda. Su historia comienza en 1998, cuando, frustrada por la falta de opciones de ropa interior que fueran cómodas y favorecedoras, decidió crear su propia solución.

Con solo $5,000 de ahorros, Blakely comenzó a desarrollar su idea. Sin experiencia previa en la industria de la moda, se dedicó a investigar y aprender sobre el proceso de fabricación. Después de varios prototipos y pruebas, lanzó su primer producto: una faja que eliminaba las líneas visibles bajo la ropa.

La clave de su éxito fue su habilidad para negociar. Blakely logró convencer a un fabricante de que produjera su producto y, posteriormente, a las tiendas para que lo vendieran. Su enfoque innovador y su perseverancia la llevaron a presentar Spanx en programas de televisión como "The Oprah Winfrey Show", lo que catapulto su marca a la fama.

Hoy en día, Spanx es una empresa multimillonaria y Blakely es reconocida como una de las emprendedoras más influyentes del mundo. Su historia es un testimonio de cómo la creatividad, la determinación y las habilidades de negociación pueden transformar una idea en un éxito rotundo.

Ambiente requerido: Aula con acceso a internet.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Estudio de casos y trabajo en grupos.
Materiales de formación: Presentaciones sobre casos de emprendedores.
Material de apoyo: Videos y artículos sobre negociación.
Duración de la actividad: 3 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: Taller práctico sobre habilidades de negociación, donde los aprendices simularán negociaciones.

División en Grupos: Formar equipos de 3-4 personas. Escenarios de Negociación: Proporcionar a cada grupo un escenario específico (por ejemplo, negociación de un contrato, resolución de un conflicto, etc.).

Roles: Asignar roles dentro de cada grupo (negociador principal, asistente, observador). Tiempo para Preparación: 15 minutos para que los grupos discutan su estrategia. Simulación: 30 minutos para llevar a cabo la negociación. Cada grupo debe presentar su caso y negociar.

Reunir a todos los participantes y discutir las experiencias.
Preguntas para reflexionar: Qué estrategias funcionaron bien?
¿Qué desafíos enfrentaron?
¿Cómo se sintieron durante la negociación?

Ambiente requerido: Aula o espacio de trabajo.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Role-playing y simulaciones.

Materiales de formación: Guías de negociación.

Material de apoyo: Ejemplos de negociaciones exitosas.

Evidencias de aprendizaje: Registro de las simulaciones y reflexiones escritas.

Instrumentos de evaluación: Rúbricas de evaluación de desempeño en las simulaciones.

Duración de la actividad: 2 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: Proyecto final donde los aprendices desarrollarán un plan de negocio que incluya estrategias de negociación.
Ambiente requerido: Aula o espacio de trabajo colaborativo.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Trabajo en equipo y presentación de proyectos.
Materiales de formación: Plantillas de plan de negocio.
Material de apoyo: Recursos sobre elaboración de planes de negocio.
Evidencias de aprendizaje: Presentación del plan de negocio.
Instrumentos de evaluación: Evaluación del proyecto final y presentación.
Duración de la actividad: 2 horas.

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
		Lluvia de ideas y debate	Registro de ideas y reflexiones escritas	Participación activa y calidad de las aportaciones	Rúbrica de participación y reflexión
		Estudio de casos en grupo	Informe grupal sobre el caso analizado	Informe grupal sobre el caso analizado	Rúbrica de evaluación del informe
		Simulaciones de negociación	Grabaciones de las simulaciones y reflexiones individuales	Aplicación de técnicas de negociación y autoevaluación	Rúbrica de desempeño en simulaciones
		Proyecto final en equipo	Presentación del plan de negocio y retroalimentación	Innovación, viabilidad y claridad del plan	Rúbrica de evaluación del proyecto final

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- Emprendedor: Persona que identifica oportunidades de negocio y toma la iniciativa para crear y gestionar un proyecto, asumiendo riesgos y responsabilidades.

- Negociación: Proceso mediante el cual dos o más partes intentan llegar a un acuerdo sobre un tema de interés común, buscando beneficios mutuos.
- Competencias: Conjunto de conocimientos, habilidades y actitudes que permiten a una persona desempeñarse eficazmente en un contexto determinado.
- Responsabilidad emprendedora: Capacidad del emprendedor para asumir las consecuencias de sus decisiones y acciones en el ámbito empresarial, considerando aspectos éticos y sociales.
- Plan de negocio: Documento que describe la visión, misión, objetivos, estrategias y proyecciones financieras de un emprendimiento, sirviendo como guía para su desarrollo.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Drucker, P. F. (2007). La innovación y el emprendimiento. Editorial McGraw-Hill.

Este libro ofrece una visión integral sobre la innovación y el emprendimiento, destacando la importancia de la creatividad en los negocios.

Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (2014). Emprendimiento: un enfoque práctico. Cengage Learning.

Un texto que aborda las teorías y prácticas del emprendimiento, incluyendo estudios de caso y ejemplos prácticos.

Goleman, D. (1998). Inteligencia emocional. Editorial Kairós.

Aunque no es exclusivamente sobre emprendimiento, este libro es fundamental para entender la importancia de las habilidades emocionales en la negociación y el liderazgo.

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Obtenga el sí: el arte de negociar sin ceder. Editorial Planeta.

Un clásico en el campo de la negociación que ofrece estrategias efectivas para llegar a acuerdos satisfactorios.

Schein, E. H. (2010). Organizational Culture and Leadership. Jossey-Bass.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**ADRIANA OVIEDO**	**Instructor**	**CCIT**	**2026**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					