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:
  RA3: ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUSPOTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO
  Duración de la Guía de Aprendizaje: 8 HORAS

2. PRESENTACIÓN

El emprendimiento es una de las herramientas más poderosas para el desarrollo personal y profesional, y tiene un gran impacto en la capacidad de enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades. Esta guía tiene como objetivo ayudar a los aprendices a establecer las características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y entorno. A través de los contenidos propuestos, se fortalecerán habilidades claves como la formulación de estrategias, la creación de planes de acción efectivos, la habilidad para negociar y asumir responsabilidades emprendedoras.

Se desarrollaran competencias emprendedoras no solo se trata de aprender a manejar un negocio, sino también de cultivar habilidades personales que permitan enfrentar los retos del mundo actual. A lo largo de esta guía, se buscará que los aprendices comprendan cómo establecer una estrategia, crear un plan de acción, negociar eficazmente y asumir la responsabilidad de su propio emprendimiento.

Los aprendices lograran identificar y desarrollar sus características y competencias emprendedoras, alineadas con sus potencialidades y metas personales, para ser más efectivos en la creación de proyectos y negocios.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: Los aprendices realizarán una reflexión individual sobre sus propias características emprendedoras. Evaluarán sus fortalezas y áreas de mejora, a partir de las cuales comenzarán a identificar sus potencialidades para el emprendimiento. Luego, compartirán sus reflexiones con el grupo.
Ambiente requerido: Ambiente fuera de Centro
Estrategias o técnicas didácticas activas: Reflexión individual, Discusión grupal,Autoevaluación
Materiales de formación: Tablero, marcadores, hojas, lapiceros, computador.
Material de apoyo: Artículos sobre las competencias emprendedoras,Ejemplos de perfiles emprendedores
Duración de la actividad: 1 horas.

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

Descripción de la actividad: Los aprendices identificarán las técnicas de análisis de alternativas y fijación de metas. Se les presentará un caso práctico relacionado con la toma de decisiones en un contexto emprendedor y deberán aplicar las técnicas de análisis para evaluar las alternativas disponibles.
Ambiente requerido: Aula con acceso a internet.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Análisis de casos prácticos,Trabajo en equipo, Debate guiado
Materiales de formación: Presentaciones sobre casos de emprendedores.
Material de apoyo: Videos educativos sobre toma de decisiones,Lecturas sobre análisis de alternativas y fijación de metas
Duración de la actividad: 3 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: Los aprendices deberán formular una estrategia para un proyecto emprendedor ficticio, considerando sus potencialidades, objetivos personales y el entorno. Además, crearán un plan de acción detallado que defina los pasos a seguir para alcanzar las metas planteadas.
Ambiente requerido: Ambiente fuera de centro.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Análisis de caso de estudio
Materiales de formación: Hojas grandes, colores, marcadores.

Material de apoyo: Plantillas para formular estrategias y planes de acción

Evidencias de aprendizaje: Documento con la estrategia formulada

Instrumentos de evaluación: Revisión del plan de acción y su viabilidad

Duración de la actividad: 2 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: Los aprendices simularán una negociación entre emprendedores para establecer acuerdos de colaboración. Utilizando las técnicas y tipos de negociación aprendidas, deberán defender su posición y llegar a un acuerdo beneficioso para ambas partes.
Ambiente requerido: Aula o espacio de trabajo colaborativo.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Simulación de negociación,Reflexión grupal, Presentación de resultados
Materiales de formación: lapiz, hojas, tableros
Material de apoyo: Lecturas sobre las diferentes técnicas y tipos de negociación
Evidencias de aprendizaje: Informe de simulación ,Presentación de resultados
Instrumentos de evaluación: Feedback grupal sobre el desempeño
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
		Análisis de las características personales y formulación de estrategia	Análisis de las características personales y formulación de estrategia	Análisis de las características personales y formulación de estrategia	Análisis de las características personales y formulación de estrategia
		Formulación de un plan de acción basado en objetivos específicos	Formulación de un plan de acción basado en objetivos específicos	Formulación de un plan de acción basado en objetivos específicos	Formulación de un plan de acción basado en objetivos específicos
		Participación en una negociación para establecer acuerdos	Participación en una negociación para establecer acuerdos	Participación en una negociación para establecer acuerdos	Participación en una negociación para establecer acuerdos
		Reflexión escrita sobre el rol de responsabilidad emprendedora	Reflexión escrita sobre el rol de responsabilidad emprendedora	Reflexión escrita sobre el rol de responsabilidad emprendedora	Reflexión escrita sobre el rol de responsabilidad emprendedora

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Estrategia: Plan o enfoque general diseñado para alcanzar metas y objetivos específicos.

Plan de Acción: Documento que detalla los pasos específicos a seguir para alcanzar una meta o resolver un problema.

Negociación: Proceso mediante el cual dos o más partes tratan de llegar a un acuerdo en situaciones de intereses opuestos.

Responsabilidad Emprendedora: Compromiso y conciencia que un emprendedor asume sobre sus acciones y decisiones, tanto personales como profesionales.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). Fundamentals of Marketing. Pearson.

Robinson, D. (2015). Cómo negociar con éxito. Editorial McGraw-Hill.

Baumol, W. J. (2007). The Entrepreneurship and the Firm. Princeton University Press.

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)					