



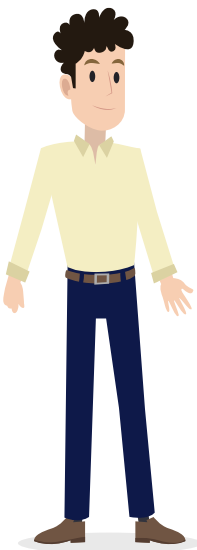
PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
- Código del Programa de Formación: 13410017
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto (si es formación Titulada)
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:
 - Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
 - Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
 - Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
 - Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
- Duración de la Guía: 35 horas trabajo directo - 13 horas trabajo independiente

2. PRESENTACIÓN



Estimado aprendiz, el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta u objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traduce en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

Con la finalidad de potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje da continuidad a la guía de comportamiento emprendedor anteriormente trabajada, la cual le permitirá aplicar sus características y competencias emprendedoras en cuatro aspectos que son de especial relevancia para el fomento de la cultura del emprendimiento: proceso de toma de decisiones, creatividad, ejecución de estrategias y negociación.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial



Apreciado aprendiz, reflexione sobre el video que encuentra en el siguiente enlace, que lo invitará a ver el emprendimiento en acción.

<http://www.fondoemprender.com/SitePages/Emprendimiento%20Social.aspx>

Responda los siguientes interrogantes:

¿Qué importancia tiene el emprendimiento en la vida?

¿Qué características emprendedoras personales identifica en el caso presentado en el video?

¿Cuáles fueron los beneficios potenciales que el emprendedor del video identificó en la parte social?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones a las se llegó.

Duración: 2 horas

3.2 Actividad de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

El emprendimiento lo podemos ver reflejado en diferentes personas que han sido exitosas a nivel nacional o internacional; sin embargo podemos pensar en personas cercanas que han cumplido sus sueños y que se pueden considerar emprendedores. ¿En qué contexto o logros personales usted se ha sentido emprendedor?

Con base a su círculo cercano (barrio, vereda, comunidad, familia), identifique emprendedores y resuelva las siguientes preguntas:

¿Qué decisiones acertadas tomó para el cumplimiento de sus objetivos?

¿Qué referencias de emprendimiento innovador o creativo tienen estas personas?

¿El emprendedor contaba con una estrategia para cumplir sus objetivos?

Para el cumplimiento de sus objetivos, ¿qué procesos de negociación tuvieron que llevar a cabo?

Comparta con el equipo las deducciones efectuadas, destacando conocimientos comunes y aquellos que consideran requieren desarrollar.

GFP/F-135-V01

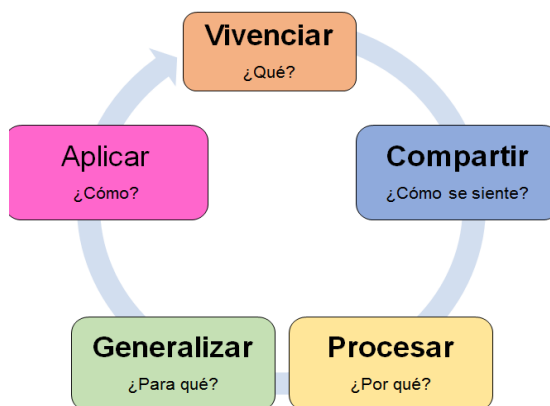


Duración: 2 horas

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento



Recordemos que el desarrollo de esta competencia se realizará a través de la metodología de aprendizaje vivencial con actividades orientadas a la apropiación conceptual, se estructura en cinco momentos y será una constante a seguir:



Ciclo del aprendizaje vivencial

3.3.1 Asociar el paso a paso del proceso de toma de decisiones de acuerdo con el problema.

Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Supervivencia**.

Vivenciar
¿Qué?



El propósito de la actividad es que usted reconozca los tipos de decisiones que existen, los diferentes estilos en la toma de decisiones y el proceso de toma de decisiones.

Garantice su supervivencia a través de un ejercicio de simulación en dos rondas (la primera individual y la segunda grupal), siguiendo las siguientes instrucciones:

1. Tiene que cambiar en la oficina de “Madre naturaleza” tres caramelos de diferente color por una paleta de dulce. Esa paleta representa su supervivencia personal. Junto con la paleta de dulce, usted recibirá un caramelo del color que escoja.
2. Puede cambiar tres paletas de dulce por siete caramelos de cualquier color que desee.

GFPI-F-135 V01



Usted también tiene la opción de participar como voluntario en la actividad sirviendo de apoyo al instructor y asumiendo el rol de “Madre Naturaleza” (tres personas máximo). Su tarea es administrar los recursos (caramelos y paletas de dulce) dentro de la actividad. Cumpla su rol, siguiendo las siguientes instrucciones:

1. Apoyar la entrega de caramelos para dar inicio al ejercicio. Para ello, debe entregar dos caramelos del mismo color a cada aprendiz. **Nota:** procure que la entrega de los caramelos se realice con la mayor reserva posible (en otras palabras, que los demás aprendices no sepan el color de los caramelos de sus compañeros). Esto se repetirá en el inicio de la segunda ronda.
2. Cambiar una paleta de dulce y un caramelo de cualquier color, al participante que entregue tres caramelos de diferente color.
3. Cambiar siete caramelos de cualquier color al participante que entregue tres paletas de dulce.
4. Recoger la totalidad de los caramelos y paletas de dulce, al finalizar la primera ronda.

Compartir
¿Cómo se siente?

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió al inicio de la actividad cuando se dieron las instrucciones?
- ¿Qué sintió al momento de recibir los caramelos?
- *Si usted o su equipo no sobrevivió, ¿qué sintió cuando se acabó la actividad?*
- *Si usted o su equipo sobrevivió, ¿qué sintió al obtener la paleta de dulce que le permitió sobrevivir?*
- *Si usted asumió el rol de Madre Naturaleza, ¿cómo se sintió desde esa posición?*

Procesar
¿Por qué?

A través de un conversatorio, responda las siguientes preguntas:

Primera ronda (individual)

- ¿Cuáles son los pasos que usted siguió para ejecutar el ejercicio?
- ¿Qué factores tuvo en cuenta para la toma de decisiones que realizó?
- ¿Cómo se sintió corriendo riesgos?
- ¿Qué aspectos influyeron en la toma de decisión de cooperar con una persona o de negociar con “Madre Naturaleza”?



Segunda ronda (grupal)

- ¿Cuáles son los pasos que usted siguió para ejecutar el ejercicio?
- ¿Qué factores tuvo en cuenta para la toma de decisiones que realizó?
- ¿Cómo se sintió corriendo riesgos?
- ¿Qué aspectos influyeron en la toma de decisión de cooperar con los otros equipos?

Generalizar ¿Para qué?

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “El proceso de la toma de decisiones, tipos y estilos, toma de riesgos” (Guía 2 material de apoyo 1, ubicado en la carpeta de materiales de la oficial del SENA o de acuerdo con las orientaciones de su instructor) y en plenaria estructurar un concepto global.

Aplicar ¿Cómo?

Recapitule lo que considera valioso de aplicar en su vida cotidiana a partir del trabajo realizado en la guía uno y de las siguientes preguntas:

- ¿Por qué es importante conocer el proceso de toma de decisiones y cómo lo aplicaría en su vida profesional y personal?
- ¿Cuáles son los aspectos que tiene en cuenta para tomar decisiones en su vida personal y profesional?
- Estos aspectos también puede llevarlos a considerar acciones que involucren el beneficio de la comunidad o un grupo de personas de acuerdo con el vídeo visto en la actividad de reflexión inicial.

Teniendo en cuenta una experiencia personal en la cual haya tomado una decisión más importante de su vida, diligencie el siguiente cuadro y de acuerdo con la lectura guía 2 material de apoyo 2.



Elementos	Análisis
Experiencia seleccionada	
Proceso de toma de decisiones	
Análisis de riesgos	
Generación de alternativa	

En equipos de seis personas, aplique los conocimientos adquiridos en el ejercicio anterior a partir de una experiencia personal. Para ello:

- Socialice una experiencia en la que haya tenido que tomar una decisión.
- El equipo selecciona una de las experiencias expuestas y realiza el análisis de los elementos (de acuerdo con la lectura del documento guía 2 material de apoyo 2).

Dicho análisis se entregará en un documento Word, no mayor a 1 página.

Tiempo: 4 horas **Evidencias de aprendizaje:** documento Word de toma de decisiones de acuerdo con el problema

3.3.2 Aplicar la capacidad creativa e innovadora en la solución de desafíos, de acuerdo con los elementos de la estrategia emprendedora.

Construcción de una maqueta de molino de viento

Vivenciar
¿Qué?



Una vez se han elegido las mejores alternativas y se han evaluado los riesgos de cada una, es importante tener en cuenta que todo objetivo es susceptible de mejora y requiere tiempo y dedicación hasta lograr la mejor propuesta. La creatividad juega un papel fundamental en este aspecto, por ello, estimular los procesos creativos e innovadores permite obtener resultados más satisfactorios. Así mismo, para lograr sus objetivos personales y/o profesionales, es necesario que los convierta en proyectos concretos, con unos recursos, un tiempo determinado y en general, una estrategia que defina los pasos a seguir para cumplir con lo establecido.



La siguiente actividad le permitirá aplicar su potencial creativo e innovador a un proyecto, para el cual deberá crear una estrategia, teniendo en cuenta los elementos de la misma.

Conforme un equipo de máximo seis personas siguiendo las indicaciones del instructor. Debe seleccionar un nombre para su equipo y diseñar un logo que les diferencie de los demás.

Construya un molino de viento a partir de los materiales dispuestos en el ambiente de formación. El molino debe cumplir con las siguientes condiciones:

- Que sea resistente
- Que sea funcional (es decir, que sus aspas sean capaces de moverse)
- Que tenga cuarenta centímetros de alto

Elabore la planeación para la construcción de un molino de viento, siguiendo las especificaciones del formato y las indicaciones del instructor.

Diseñe una maqueta de molino dependiendo del cumplimiento de los requerimientos establecidos y de acuerdo con las condiciones del ambiente de formación. En esta actividad recibirá una puntuación.

Realice la venta del molino de viento, de acuerdo con los lineamientos del ejercicio.

El instructor consignará los puntajes de cada equipo en la pizarra, de acuerdo con los lineamientos en el formato establecidos.

Usted también tiene la opción de participar como voluntario en la actividad sirviendo de apoyo al instructor” (2 personas máximo). Cumpla su rol, siguiendo las siguientes instrucciones:

1. Administrar y entregar a los equipos, los materiales que estos requieran para la construcción de los molinos.
2. Entregar las “instrucciones” y el formato “plan de acción” a cada uno de los equipos.
3. Tomar nota de lo sucede al interior de los equipos durante la etapa de construcción del molino.
4. Verificar que los equipos no utilicen materiales diferentes a los entregados durante la construcción del molino. En caso de que note que un equipo no está cumpliendo con esta regla, notifíquelo al instructor para tomar la decisión de descalificación de la empresa.
5. Apoyar al instructor en la evaluación del cumplimiento de los requisitos que deben cumplir los molinos (resistencia, funcionalidad y altura).
6. Registrar la puntuación que le indique el instructor, en el formato establecido para la evaluación de los molinos.



Compartir
¿Cómo se siente?

Responda la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones, sensaciones y sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Procesar
¿Por qué?

Conteste las siguientes preguntas por equipo a partir de la construcción del molino de viento y en mesa redonda, de acuerdo con las indicaciones del instructor, socialice las respuestas:

- ¿Considera usted que el molino construido por su equipo es creativo y por qué?
- ¿Considera usted que el molino creado es innovador y por qué?
- ¿Por qué la planificación fue un elemento importante para el logro del propósito?
- ¿Su equipo creó alguna estrategia para la estructura del molino?
- ¿Qué pasos siguieron para establecer la estrategia de construcción del molino?
- ¿Qué elementos se tuvieron en cuenta para la creación de la estrategia?
- ¿Cuáles fueron las fuentes de información que consultó para la construcción del molino?
- ¿Qué influencia tuvo la búsqueda de información en la construcción del molino?

Generalizar
¿Para qué?

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Creatividad, innovación, estrategia y plan de acción” y en plenaria estructurar un concepto global. Guía 2 material de apoyo 2

Aplicar
¿Cómo?

A partir del trabajo realizado hasta el momento y la dinámica del numeral 3.3.2 MAPA DE SUEÑOS, seleccione su objetivo personal y diligencie su plan de acción según Guía 2 material de apoyo 3.

Presente ante sus compañeros y argumente el plan de acuerdo con su objetivo personal, la estrategia trazada y el plan de acción.



ESTRATEGIA EMPRENDEDORA								
Misión (propósito de vida)								
Visión (Tu objetivo personal)								
Valores								
Objetivos específicos	1.							
	2.							
	3.							
PLAN DE ACCIÓN								
Objetivo personal	Objetivos específicos (orden de prioridad)	Acciones (orden de prioridad)	¿Qué vas a hacer?	¿Cómo lo vas a hacer?	¿Con qué lo vas a hacer?	¿Cuándo? (Ordenar cronológicamente)		¿Quién(es) lo va(n) a hacer?
						Inicio	Fin	

Tiempo: 5 horas **Evidencias de aprendizaje:** Maqueta del Molino de viento y Formato plan de acción personal diligenciado

3.3.3 Determinar las técnicas de la negociación de acuerdo con los elementos y ámbitos personales, sociales y profesionales.

Caso de negociación “Lactifeliz y los lecheros”

Vivenciar
¿Qué?



En esta actividad de simulación, usted debe tomar una posición ante una situación de negociación que puede presentarse en la vida real, poniendo en práctica sus habilidades y características emprendedoras personales para cumplir con el objetivo planteado.

Reflexione sobre el contenido de los siguientes videos de sensibilización, atendiendo a las orientaciones de su instructor:

- “La Asamblea de Antioquia estudia crisis lechera”: https://www.youtube.com/watch?v=0_xkQE2zNEk
- “En crisis los lecheros colombianos”: <https://www.youtube.com/watch?v=c7X3z374v2o>

Conforme un equipo de 5 personas, de acuerdo con las indicaciones del instructor, asumiendo uno de los siguientes roles:

- Productores de leche
- Empresa Lactifelíz
- Comunidad
- Moderador

Analice el documento que le entrega el instructor que se encuentra en guía 2 material de apoyo 3, según el rol asumido.

Prepare los argumentos a usar en la negociación de acuerdo con el material de la guía

Realice el proceso de negociación, siguiendo las indicaciones del instructor.

Compartir
¿Cómo se siente?

Responda las siguientes preguntas con base en la actividad realizada:

- *Si usted fue seleccionado como negociador: ¿cómo se sintió durante el ejercicio?*
- *Si usted fue seleccionado como moderador: ¿cómo se sintió en el momento de la negociación?*
- *Si usted no fue seleccionado en ninguno de los dos roles anteriores: ¿qué sintió como observador de las negociaciones?*



Procesar
¿Por qué?

Conteste las siguientes preguntas a partir de la preparación y realización de la negociación:

- ¿En qué se basó?
- ¿Cómo se llevó a cabo ?
- ¿Cuáles fueron los aspectos claves?
- ¿Cuál fue el objetivo para cada una de las partes?
- ¿Cómo fue la comunicación entre las partes?
- ¿Fue necesaria la comunicación para llegar a un acuerdo?

Generalizar
¿Para qué?

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Negociación: elementos, técnicas y tipos” (guía 2 – material de apoyo 3) y en plenaria estructurar un concepto global.

Aplicar
¿Cómo?

De acuerdo con la actividad anterior, responda:

- ¿Cómo y de qué manera lo aplica a su vida personal, social y profesional?
- ¿En qué otros ámbitos se genera un ambiente de negociación?

Con los mismos equipos de trabajo conformados en la actividad anterior, aplique los conocimientos adquiridos a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Cuál fue el objetivo de la negociación?
- Describa las partes involucradas en la negociación.
 - ¿Qué relación tenían?
 - ¿Cómo fue su comunicación?
- ¿Cuáles son los aspectos negociables que usted identificó para las partes?



Productores de leche

Lactifelíz

- ¿Cuáles fueron los aspectos no negociables que usted identificó para las partes?

Productores de leche

Lactifelíz

- ¿Cómo afectó la intervención del moderador al proceso de negociación?

Elementos de la negociación

Técnicas de negociación

¿Qué técnicas o estrategias utilizaron los negociadores para llegar a un acuerdo? (En caso de que no hubiese un acuerdo, ¿cuáles técnicas o estrategias no se aplicaron adecuadamente?).

Identifique los intereses de ambas partes, a través del siguiente esquema:

Intereses Lactifelíz	Intereses de los productores
1.	1.
2.	2.
3.	3.
¿Cuáles son los intereses en común que se pueden identificar?	

- ¿Qué alternativas de solución se propusieron para intentar llegar a un acuerdo?
- Desde su rol en la negociación (productores de leche o lactifelíz), ¿qué opciones tenía, en caso de no haber llegado a un acuerdo? (su “plan B”).
- ¿Cómo aplicarían las técnicas de negociación a su vida personal, social y profesional?

Dicho análisis se entregará en un documento Word, en máximo 2 páginas.

Tiempo: 5 horas **Evidencias de aprendizaje:** Documento Word de negociación.

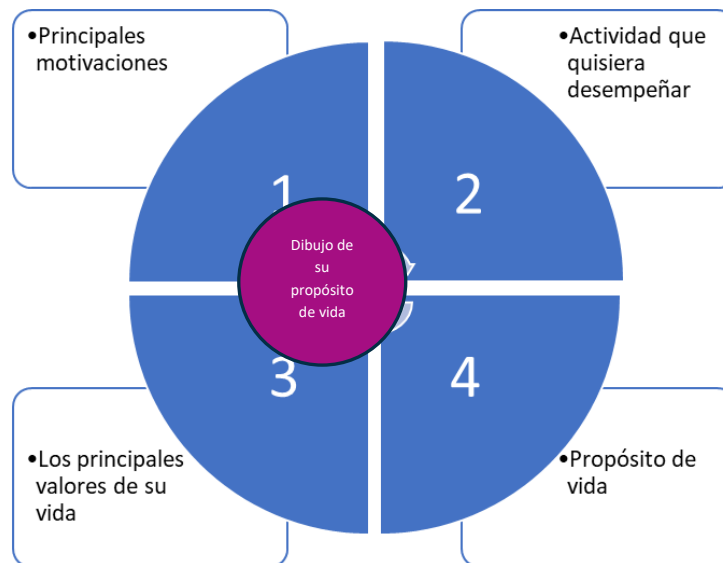


3.3.4 Identificar motivaciones y competencias emprendedoras a partir de objetivos personales.



Estimado aprendiz, crear una visión personal a partir de las motivaciones, es una herramienta poderosa para alinear sus acciones diarias en pro de lo que desea lograr. Esta visión esta conformada por objetivos personales en el corto, mediano y largo plazo, siempre teniendo presente que existen diferentes ámbitos en su vida que se verán involucrados en el desarrollo de su proyecto.

Teniendo en cuenta el proyecto de vida reescrito por usted bajo el título “¿Qué puedo llegar a SER?” (en la competencia *Apropiar características de la gestión organizacional del SENA en el contexto de la misión institucional de acuerdo con su rol proyecto de vida y desarrollo profesional*, Guía 3 / 3.3.3 Reescribir el proyecto de vida de acuerdo con principios y valores; su responsabilidad y oportunidades ofrecidas por el SENA), diligencie el siguiente gráfico, según sus motivaciones (material de apoyo 4 – “Motivación y el logro”).



- En la parte superior izquierda, ¿Cuáles son las principales motivaciones para cumplir sus logros? (personales, familiares, económicas).
- En la parte superior derecha, ¿A qué le gustaría dedicarse en la vida? ¿Qué es lo que más disfrutaría de hacer dicha actividad?
- En la parte inferior izquierda indicarán ¿Cuáles son los valores más importantes que rigen su vida?
- En la parte inferior derecha ¿Cuál considera que es su propósito de vida?
- En el centro del mapa, debe elaborar un dibujo que represente el propósito de vida.

GFPI-F-135 V01

Vivenciar
¿Qué?



Participe activamente en la construcción de su MAPA DE SUEÑOS, de acuerdo con las indicaciones de acuerdo con las orientaciones del documento “Guía 1 material de apoyo 3” que se encuentran en la carpeta de materiales de la plataforma oficial del SENA y las orientaciones de su instructor.

Construya un “mapa de sueños” en el que podrá identificar de manera gráfica su visión personal, representando sus sueños y objetivos a corto, mediano y largo plazo. Siguiendo las directrices del instructor; utilice imágenes o dibujos para representar sus sueños en los diferentes ámbitos de su vida.

A modo de galería, exponga su mapa de sueños en algún lugar del aula en el que los demás puedan visualizar su trabajo y observe los mapas elaborados por sus compañeros.

Compartir

¿Cómo se siente?

Reflexione sobre los siguientes interrogantes de acuerdo con la observación de los mapas de sueños de sus compañeros; comparta sus respuestas en equipo conformando un círculo:

¿Qué emociones, sensaciones y sentimientos afloraron durante el ejercicio?

¿Qué sintió al momento de ver los mapas de sueños de sus compañeros?

Procesar

¿Por qué?

Un aprendiz apoyará la recolección de la información relacionada con las respuestas a los siguientes interrogantes, de acuerdo con las orientaciones del instructor.

¿Qué criterios tuvo para identificar las áreas de la vida en la que tiene sueños?

¿Por qué considera que es importante hacer un listado de los sueños a corto, mediano y largo plazo?

¿Fue fácil representar en imágenes sus sueños? ¿Qué opina de visualizar los sueños de esta manera?

¿Qué reflexión le generó conocer los mapas de sueños de los demás aprendices?

Generalizar

¿Para qué?

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “La visión y las competencias emprendedoras” según la guía 1 material de apoyo 4 y en mesa redonda, estructure un concepto global.



Aplicar
¿Cómo?

Recapitule lo que considera valioso de aplicar en su vida cotidiana a partir de las siguientes preguntas:

¿En cuales entornos cree que es importante la aplicación de lo aprendido?

¿Por qué considera que es importante reflexionar sobre los sueños en su vida?

Complete el siguiente cuadro utilizando como insumos el gráfico y el mapa de sueños. A continuación, describa cómo aplicaría las competencias emprendedoras (según Guía 1 material de apoyo 4”) para cumplir con su objetivo personal.

CUADRO DE MOTIVACIONES, OBJETIVOS PERSONALES Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

Descripción del Sueño	
Objetivo Personal (MAREAR)	
Propósito de vida	
Motivaciones	
Competencia Visualizar	
Competencia Analizar	
Competencia Identificar	
Competencia Decidir	
Competencia Diseñar	
Competencia Actuar	

GFPI-F-135 V01

Duración: 4 horas **Evidencias de aprendizaje:** Cuadro motivaciones, objetivos personales y competencias emprendedoras



3.4 Actividades de transferencia



Estimado aprendiz, en el ciclo de aprendizaje, usted tuvo la oportunidad de trasladar los conocimientos adquiridos desde la etapa vivencial a la etapa “APLICAR” , llevando los aprendizajes a su vida personal y profesional.

Teniendo en cuenta la experiencia que usted relató en la actividad **supervivencia** (cuadro resumen de la experiencia) y el desarrollo de las actividades del contenido de esta competencia, redacte en un párrafo una reflexión sobre cómo habría cambiado esa vivencia de haber aplicado los siguientes conocimientos relacionados en esta guía, como son:

- Proceso de toma de decisiones y análisis de riesgos
- Creatividad e innovación
- Estrategia personal y plan de acción
- Elementos y técnicas de la negociación

Comparta dicha reflexión con sus compañeros de equipo.

Tiempo: 2 horas

- **Ambiente Requerido:** Ambiente convencional.
- **Materiales:** Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel para papelógrafo papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable), chinchas, palos de pincho, platos de cartón o plástico, dulces de diferentes colores y paleta de dulces.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Producto: Documento Word de toma de decisiones de acuerdo con el problema.	R1 Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y	Técnica: Valoración de producto Instrumento: Lista de chequeo de proceso GFPI-F-135 V01



Formato plan de acción personal diligenciado	alternativas de solución. R2 Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.	Técnica: Valoración de producto Instrumento: Lista de chequeo
El molino de viento	Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Aplica la capacidad creativa e innovadora teniendo en cuenta los desafíos emprendedores.	
Documento Word de negociación	R3 Identifica los elementos de la negociación de acuerdo con los intereses propios y del otro. Asocia las técnicas de negociación teniendo en cuenta los ámbitos personales, sociales y profesionales.	Técnica: Valoración de producto Instrumento: Lista de chequeo
Cuadro motivaciones, objetivos personales y competencias emprendedoras	R4 Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida.	Técnica: Valoración de producto Instrumento: Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Análisis de alternativas: identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática.

GFPI-F-135 V01

Análisis de riesgo: es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados.



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

Desafío: dificultad que se asume de modo libre con la finalidad de obtener algún tipo de beneficio.

Empatía: capacidad de percibir, compartir y/o inferir los sentimientos, pensamientos y emociones a los demás.

Estrategia: conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta.

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

Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses entre dos partes, buscando el mejor resultado posible.

Plan de acción: tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas.

Proceso toma de decisiones: proceso de evaluar y elegir entre alternativas cual es la más indicada para el propósito según el objetivo.

Proyecto: conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo.

Etapas del Ciclo de Aprendizaje Vivencial: método permite estructurar todas las intervenciones metodológicas que estamos proponiendo. Consta de las siguientes etapas:

El “vivenciar” o experiencia del ejercicio permite generar la información individual en cada uno de los aprendices respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas.

El “compartir” permite auto observación de las emociones y sentimientos tanto positivos como negativos de los aprendices generados durante la vivencia.

El “procesar” permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al “hacer ver” a los aprendices informaciones y resultados vividos, pero todavía no articulados por ellos. El instructor a través de preguntas busca que los aprendices reflexionen, analicen y aporten sobre la experiencia, *registrando de forma ordenada y sistemática, las conclusiones y aportes del equipo.*

El “generalizar” permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del equipo meta del proceso de enseñanza-aprendizaje.

El “trasladar o aplicar” genera un puente entre el presente del aprendizaje y el futuro de la aplicación en la vida real.



6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Alba, A. (2015). Guía Design Thinking en español para dummies: Como crear productos y servicios innovadores diferentes. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <https://innolandia.es/guia-design-thinking-en-espanol-para-duguia-design-thinking-en-espanol-para-dummies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferentesmmies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferent/>
- Alba, A. (s.f.). Un ejemplo de Design Thinking en servicios tradicionales: Despacho de Asesoría. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <https://innolandia.es/ejemplo-de-design-thinking-asesoria/>
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de <https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/>
- Benet Pozo, M. (21 de febrero de 2017). 5 Aspectos en los que aplicar el design thinking. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/>
- Cueva Cáceres, V. (30 de enero de 2018). Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2018/01/30/los-efectos-de-la-creatividad-en-la-toma-de-decisiones/>
- Joachin Bolaños, C. V. (s.f.). La creatividad: concepto, técnicas y aplicaciones. Recuperado de: https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/166/mod_resource/content/1/la-creatividad/index.html
- Minguez Vela, A. (2011). La confianza como pegamento emocional en un proceso negociador. Recuperado de: https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/4175/LA_CONFIANZA_negociacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pérez, J. A. (2016). Instrumentos y Casos prácticos de negociación. Recuperado de http://espacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:500689/n9.5_Instrumentos_y_casos_practicos_de_negociacion.pdf
- Piqueras, C. (16 de abril de 2018). La fórmula del éxito: meta + plan + acción = éxito. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <https://www.cesarpiqueras.com/meta-plan-accion-exito/>
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investogaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.
- SEMANA (2017). Las habilidades para un mayor éxito en el mundo. Recuperado de: <https://www.semana.com/educacion/articulo/habilidades-del-siglo-xxi-en-educacion/542078>
- Suares, M. (2017). Negociación, Capítulo 5 y 6. Recuperado de 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. Recuperado de: <https://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/estructura/estrategia-planificacion/desarrollar-un-plan-de-accion/principal>
- Univesidad Manuela Beltrán. (s.f.). Módulo 1: "Negociación". Obtenido de <http://virtualnet2.umb.edu.co/cursos/TLPC003018/mod1/anexos/modulo2.pdf>
- Vila, J. C. (8 de enero de 2014). ¿Cómo vas de Responsabilidad Personal? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: <https://www.joancarlesvila-coach.com/responsabilidad-personal/>

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Genny Andrea Garcia Pereira	Profesional	Coord. Nal. de Emprendimiento D. G.	Enero 2021
	Germán Darío Castaño Barrera	Instructor de Emprendimiento	C.Textil y de Gestión Industrial. Reg. Antioquia	Noviembre 2020
	Gina Paola Burgos Zambrano	Instructora Empresarial	Centro Agropecuario. Reg. Cauca	Noviembre 2020
	Marcela Plata Gómez	Instructora (Adaptación imágenes)	Centro Nal. de la Industria Gráfica y afines. Reg. D.C.	Noviembre 2020
	Maria Paula Gómez Franco	Técnico	Coord. Nal. de Emprendimiento D. G.	Noviembre 2020
	Nubia Constanza García Munevar	Instructora componente de integralidad	C. Formación de Talento Humano	Noviembre 2020 GFPI-F-135 V01



			en Salud Reg. Distrito Capital	
	Luis Ernesto Mendoza Suárez	Profesional	Dirección Formación Profesional	Octubre 2021
	Luis José Barrios de la Hoz	Metodólogo diseño curricular	C. Desarrollo Agroecológico y Agroindustrial Reg. Atlántico	Enero 2021
	Luisa Fernanda Martínez Vega	Técnico	Coord. Nal. de Emprendimiento D. G.	Noviembre 2020
	Omar Libardo Villareal Velasco	Instructor de Emprendimiento	C. Internacional de Producción Limpia. Reg. Nariño	Noviembre 2020
	Oscar Hernán Roque Salazar	Instructor de Emprendimiento	Centro para el Desarrollo Rural y Minero – Norte de Santander	Noviembre 2020
	Rubiel Rodríguez Hernández	Profesional	Dirección Formación Profesional	Enero 2021
	Ruth Nelly Gutierrez Achury	Profesional	Coord. Nal. de Emprendimiento D. G.	Enero 2021

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

Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
--------	-------	-------------	-------	------------------

GFPI-E-135 V01



Autor (es)	WILMER MARTINEZ MURILLAS	INSTRUCTOR	CBI	30.03.23	ACTUALIZACION
-------------------	-------------------------------------	-------------------	------------	-----------------	----------------------