



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:**
COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
- **Código del Programa de Formación:**
13410017
- **Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):**
No aplica.
- **Fase del Proyecto (si aplica):**
No aplica.
Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
No aplica.
- **Competencia:**
240201533 Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
Resultados de Aprendizaje:
 - Identificar oportunidades de negocio en el entorno.
 - Diseñar un modelo de negocio utilizando herramientas como el Business Model Canvas.
 - Validar una idea de negocio a través de técnicas de investigación de mercado.
 - Presentar un plan de negocio básico.
 - Desarrollar habilidades de liderazgo y trabajo en equipo.
- **Duración de la Guía de Aprendizaje (horas):**
48 horas.

2. PRESENTACIÓN

- **Motivar hacia la actividad de aprendizaje:**

El emprendimiento es una habilidad clave en el mundo actual, donde la innovación y la creatividad son fundamentales para el éxito profesional. Esta guía te ayudará a desarrollar las competencias necesarias para identificar oportunidades de negocio, crear modelos de negocio sostenibles y gestionar proyectos emprendedores. A través de actividades prácticas, aprenderás a aplicar herramientas empresariales y a tomar decisiones estratégicas.



- **Guiar y organizar el aprendizaje:**

La guía está estructurada en cuatro fases principales: reflexión inicial, contextualización, apropiación y transferencia del conocimiento. Cada fase te permitirá avanzar en tu comprensión del emprendimiento y aplicar lo aprendido en situaciones reales.

- **Motivar a la acción:**

El emprendimiento requiere iniciativa, autonomía y organización. A lo largo de esta guía, se te incentivará a trabajar de manera autónoma, pero también colaborativa, para que puedas desarrollar tanto tus habilidades individuales como tu capacidad de trabajar en equipo.

- **Relacionar conocimientos previos con los nuevos:**

Partiremos de tus conocimientos previos sobre el mundo empresarial y los complementaremos con nuevas herramientas y técnicas que te permitirán construir un conocimiento significativo y aplicable.

- **Promover el aprendizaje colaborativo:**

El trabajo en equipo es esencial en el emprendimiento. A través de actividades grupales, discutirás ideas, recibirás retroalimentación y aprenderás a colaborar efectivamente con otros.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

- **Descripción de la actividad:**
Los aprendices participarán en una lluvia de ideas para identificar problemas comunes en su comunidad o entorno que puedan ser resueltos a través de un negocio. Luego, seleccionarán una idea para trabajar durante el curso.
- **Ambiente requerido:**
Aula con espacio para trabajo en grupo, proyector y pizarra.



- Estrategias o técnicas didácticas activas:
Lluvia de ideas, discusión grupal y presentación de ideas.
- Materiales de formación:
Papelógrafos, marcadores, post-it.
- Material de apoyo:
Presentación sobre emprendimiento e innovación.
- Duración de la actividad:
4 horas.

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

- Descripción de la actividad:
Los aprendices investigarán sobre el mercado potencial para su idea de negocio, identificando necesidades, competidores y tendencias. Además, realizarán un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) de su idea.
- Ambiente requerido:
Aula con acceso a internet y computadoras.
- Estrategias o técnicas didácticas activas:
Investigación en línea, análisis de casos de estudio y discusión grupal.
- Materiales de formación:
Computadoras, acceso a internet, plantillas de análisis de mercado y FODA.
- Material de apoyo:
Artículos y casos de estudio sobre emprendimiento.
- Duración de la actividad:
8 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

- Descripción de la actividad:
Los aprendices crearán un Business Model Canvas para su idea de negocio, identificando los componentes clave como propuesta de valor, segmentos de mercado, canales de distribución, etc. Además, desarrollarán un prototipo básico de su producto o servicio.
- Ambiente requerido:
Aula con espacio para trabajo en grupo y proyector.
- Estrategias o técnicas didácticas activas:
Trabajo en equipo, presentación de modelos de negocio y retroalimentación.



- Materiales de formación:
Plantillas de Business Model Canvas, marcadores, papelógrafos, materiales para prototipado (cartón, tijeras, pegamento, etc.).
- Material de apoyo:
Ejemplos de Business Model Canvas de empresas exitosas.
- Evidencias de aprendizaje:
Business Model Canvas completado y prototipo del producto o servicio.
- Instrumentos de evaluación:
Rúbrica para evaluar la completitud y coherencia del modelo de negocio y el prototipo.
- Duración de la actividad:
16 horas.

3.4 Actividades de Transferencia del Conocimiento:

- Descripción de la actividad:
Los aprendices presentarán su modelo de negocio ante un panel de "inversionistas" (simulado por otros aprendices y el profesor), defendiendo su propuesta y respondiendo preguntas. Además, realizarán una simulación de ventas de su producto o servicio.
- Ambiente requerido:
Aula con proyector y espacio para presentaciones.
- Estrategias o técnicas didácticas activas:
Presentación oral, simulación de pitch de ventas y retroalimentación.
- Materiales de formación:
Diapositivas de presentación, notas de apoyo, materiales para simulación de ventas.
- Material de apoyo:
Guía para realizar un pitch efectivo.
- Evidencias de aprendizaje:
Presentación del modelo de negocio, respuestas a preguntas y simulación de ventas.
- Instrumentos de evaluación:
Rúbrica para evaluar la claridad, persuasión y coherencia de la presentación y la simulación de ventas.
- Duración de la actividad:
12 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
Fase 1: Identificación de Oportunidades	Análisis de Mercado	Investigación de mercado	Informe de investigación de mercado	Claridad, profundidad y relevancia del análisis	Rúbrica de evaluación
Fase 2: Diseño del Modelo de Negocio	Creación del Business Model Canvas	Business Model Canvas completado	Complejidad y coherencia del modelo	Rúbrica de evaluación	Fase 2: Diseño del Modelo de Negocio
Fase 3: Presentación del Modelo de Negocio	Pitch de ventas	Presentación oral y respuestas a preguntas	Claridad, persuasión y coherencia de la presentación	Rúbrica de evaluación	Fase 3: Presentación del Modelo de Negocio

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- Business Model Canvas: Herramienta visual para diseñar y analizar modelos de negocio.
- Pitch de ventas: Presentación breve y persuasiva de una idea de negocio.
- Propuesta de valor: Beneficio que un producto o servicio ofrece a los clientes.
- Segmento de mercado: Grupo específico de consumidores a los que se dirige un negocio.
- Prototipo: Versión inicial de un producto o servicio que se utiliza para probar y validar ideas.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation*. John Wiley & Sons.
- Blank, S. (2013). *The Startup Owner's Manual*. K&S Ranch.
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup*. Crown Business.

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)					