GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA	
CARRERA: Tecnología Superior en Administración	**ASIGNATURA:** Emprendedores
UNIDAD 1: Aplicar y desarrollar actitud hacia el emprendimiento.	
TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Identificar las habilidades blandas y duras del emprendedor, mediante un ejercicio práctico de análisis.	
OBJETIVO: Desarrollar actitudes de emprendedor y de autoconfianza.	
TIEMPO DE DURACIÓN: 6 horas	

1. **FUNDAMENTOS:** Cualquier persona interesada en iniciar un emprendimiento, deberá contar además de conocimientos básicos del negocio y su entorno, con actitudes y habilidades necesarias para el éxito del mismo, La unidad abordará los conceptos básicos de emprendimiento, características de un emprendedor, tipos de emprendedores, habilidades blandas y duras que un emprendedor debe tener.
2. **OBJETIVOS A ALCANZAR:** Analizar y diferenciar las habilidades blandas y duras necesarias para un emprendedor, mediante la identificación de ejemplos específicos y su aplicación en un ejercicio práctico colaborativo.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento: Resolver casos prácticos relacionados con la identificación de habilidades necesarias para emprendedores en diferentes contextos empresariales. Seguir un algoritmo para clasificar habilidades blandas y duras según escenarios planteados.

Destrezas sensoriales: Identificar características de las habilidades blandas y duras a través de actividades de análisis visual y auditivo, como observar presentaciones y participar en discusiones grupales.

Destrezas motoras: Diseñar un esquema visual (como un mapa conceptual) que clasifique y relacione las habilidades blandas y duras del emprendedor.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

El docente llevará a cabo la evaluación mediante:

- Cuestionarios de evaluación: Preguntas teóricas sobre las diferencias y ejemplos de habilidades blandas y duras.
- Ejercicios prácticos: Actividades de análisis y clasificación de habilidades basadas en casos de estudio reales o simulados.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Se recomienda la revisión de los conceptos básicos de los Fundamentos de Marketing, Gestión Empresarial, Gerencia de Servicio y Ventas, y la lectura de los materiales proporcionados en la bibliografía básica.

Gestión Emprendedora: Estrategias Y Habilidades Para El Emprendedor Actual por Mateo Campoy Daniel (2010): Este texto aborda las estrategias y habilidades necesarias para el emprendedor moderno, enfocándose en la gestión y liderazgo de proyectos emprendedores. Es crucial para los estudiantes que buscan desarrollar competencias en la planificación y ejecución efectiva de ideas de negocio.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

Explicación paso a paso de la práctica:

- Introducir conceptos clave de auditoría, como objetivos, tipos y principios.
- Realizar ejemplos simples para contextualizar.

Revisión de materiales y herramientas necesarias:

- Lecturas sobre definiciones básicas.
- Uso de presentaciones visuales para reforzar conceptos.

Elementos visuales o de apoyo:

- Infografías sobre los principios de auditoría.
- Tablas comparativas de tipos de auditoría.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Seguridad: La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

Supervisión: Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS. Durante el progreso de la práctica el estudiante fortalece su espíritu reflexivo orientado al logro del trabajo en equipo, solución de conflictos, respeto, solidaridad etc. Fortaleciendo los valores y habilidades fundamentales para su formación académica y profesional.
9. CONCLUSIONES: Al final de la unidad, los estudiantes serán capaces de identificar las actitudes y motivaciones del consumidor, al adquirir bienes y servicios, y por qué lo compra.
10. RECOMENDACIONES: Participación activa en todas las actividades y discusiones. Continuar la exploración de los temas a través de la bibliografía recomendada y recursos en línea.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA	
CARRERA: Tecnología Superior en Administración	**ASIGNATURA:** Emprendedores
UNIDAD 2: La Idea de Negocio.	
TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Identificar y desarrollar una idea de negocio y elaborar un lienzo de proposición de valor, mediante la resolución de un ejercicio práctico.	
OBJETIVO: Desarrollar actitudes de emprendedor y de autoconfianza.	
TIEMPO DE DURACIÓN: 6 horas	

1.FUNDAMENTOS: Una idea de negocio es la semilla, o el punto de partida de un proyecto empresarial que debe ser sostenible a largo plazo, por lo que es necesario, su construcción sólida desde su inicio. La unidad abordará conceptos de qué es, una idea de negocio, cómo generar valor añadido, diseño de la propuesta de valor.

2.OBJETIVOS A ALCANZAR: Analizar los métodos simples y eficaces para identificar de una manera creativa una idea de negocio.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento: Analizar información del mercado para identificar oportunidades de negocio. Diseñar soluciones innovadoras que respondan a las necesidades detectadas. Seguir los pasos estructurados del Lienzo de Proposición de Valor para crear propuestas diferenciadas.

Destrezas sensoriales: Reconocer patrones en el comportamiento del consumidor a través de observación directa o revisión de datos, Identificar los beneficios y frustraciones de los clientes mediante entrevistas o estudios de caso.

Destrezas motoras: Diseñar diagramas o gráficos del lienzo de proposición de valor de manera manual o digital, Presentar y exponer la propuesta de valor a sus compañeros o evaluadores.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

El docente llevará a cabo la evaluación mediante:

El docente evaluará el desempeño de los estudiantes mediante:

- Cuestionarios de evaluación: Sobre conceptos clave del Lienzo de Proposición de Valor.
- Ejercicios prácticos: Elaboración de una propuesta de valor real para una idea de negocio.

Preparación previa del estudiante

Materiales de referencia:

- Lectura recomendada: *"Diseñando la Propuesta de Valor"* de Alexander Osterwalder.

- Video sugerido: *Introducción al Lienzo de Propuesta de Valor (YouTube)*.
- Guía previa: *"Cómo identificar una oportunidad de negocio"*.

Organización de equipos o grupos de trabajo:

- Formar grupos de 3-4 estudiantes.
- Asignar roles como facilitador, analista de mercado, diseñador gráfico y expositor.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Se recomienda la revisión de los conceptos básicos de los Fundamentos de Marketing, Gestión Empresarial, Gerencia de Servicio y Ventas, y la lectura de los materiales proporcionados en la bibliografía básica.
- Gestión Emprendedora: Estrategias Y Habilidades Para El Emprendedor Actual por Mateo Campoy Daniel (2010): Este texto aborda las estrategias y habilidades necesarias para el emprendedor moderno, enfocándose en la gestión y liderazgo de proyectos emprendedores. Es crucial para los estudiantes que buscan desarrollar competencias en la planificación y ejecución efectiva de ideas de negocio.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

Procedimientos a Emplear

En la guía práctica 2, el alumno a través de un ejercicio práctico, desarrollara una idea de negocio y proponiendo su valor al mercado; temas relacionados con el contenido abordado en la Unidad 2.

En función de lo explicado en clase, desarrolle su idea de negocio y elabore el lienzo de proposición de valor el cual está compuesto del mapa de valor y el perfil del cliente desarrollando y especificando cada uno de los siguientes puntos:

Perfil del cliente

- Trabajo del cliente
- Dolores
- Ganancias

Mapa de valor

- Productos y servicios
- Calmante de dolor
- Creadores de ganancia

El estudiante tendrá a su disposición:

- Material de clases
- Diapositivas compartidas
- Vídeo tutorial.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Seguridad: La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

Supervisión: Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el progreso de la práctica el estudiante fortalece su espíritu reflexivo orientado al logro del trabajo en equipo, solución de conflictos, respeto, solidaridad etc. Fortaleciendo los valores y habilidades fundamentales para su formación académica y profesional.

9. CONCLUSIONES: Al final de la unidad, los estudiantes serán capaces de identificar las actitudes y motivaciones del consumidor, al adquirir bienes y servicios, y por el qué, lo compra.

10. RECOMENDACIONES: Participación activa en todas las actividades y discusiones. Continuar la exploración de los temas a través de la bibliografía recomendada y recursos en línea.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA	
CARRERA: Tecnología Superior en Administración	**ASIGNATURA:** Emprendedores
UNIDAD 3: Los objetivos del plan de negocios. Desarrollar un proyecto de Negocios	
TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Elaborar el Business Model Canvas de su idea de negocio con todos sus elementos.	
OBJETIVO: Identificar los elementos básicos para definir objetivos y metas.	
TIEMPO DE DURACIÓN: 7 horas	

1. **FUNDAMENTOS:** Para poder desarrollar un plan de negocios, es determinante identificar, los factores que afectan o benefician al concepto emprendedor, por lo que es necesario estructurar una matriz, que nos permita una visión general de estos factores. La unidad abordará el modelo Canvas de negocio, qué elementos intervienen y de qué se trata cada uno, con el objetivo de que aprendas a identificarlos y los pongas en práctica en el desarrollo de tu lienzo de negocio.
2. **OBJETIVOS A ALCANZAR:** Que los estudiantes apliquen el Business Modelo Canvas para estructurar y analizar todos los elementos clave de su idea de negocio, promoviendo el desarrollo de un modelo empresarial viable y sostenible.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento: Los estudiantes desarrollarán la capacidad de analizar problemas empresariales, identificar soluciones estratégicas y relacionar conceptos teóricos con aplicaciones prácticas al elaborar su propio modelo de negocio.

Destrezas sensoriales: Los estudiantes emplearán la observación para identificar patrones y relaciones entre los elementos del BMC, así como interpretar información visual representada en el lienzo.

Destrezas motoras: Los estudiantes organizarán y presentarán información de manera estructurada en el lienzo, ya sea en formato físico o digital, promoviendo la interacción con herramientas de diseño empresarial.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

El docente llevará a cabo la evaluación mediante:

- Cuestionarios de evaluación para verificar la comprensión de los conceptos del BMC.
- Ejercicios prácticos que consistan en la elaboración y presentación del Business Model Canvas de su idea de negocio.

PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE

Materiales de referencia

- Lectura recomendada: "Generación de Modelos de Negocio" de Alexander Osterwalder y Yves Pigneur.
- Guías: Documentos breves sobre los nueve bloques del BMC.

Organización de equipos o grupos de trabajo

- Formar equipos de 3 a 4 estudiantes para fomentar la colaboración y el intercambio de ideas.
- Asignar roles dentro de los equipos: líder, responsable de investigación, diseñador del lienzo y presentador.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Se recomienda la revisión de los conceptos básicos de los Fundamentos de Marketing, Gestión Empresarial, Gerencia de Servicio y Ventas, y la lectura de los materiales proporcionados en la bibliografía básica.
- Gestión Emprendedora: Estrategias Y Habilidades Para El Emprendedor Actual por Mateo Campoy Daniel (2010): Este texto aborda las estrategias y habilidades necesarias para el emprendedor moderno, enfocándose en la gestión y liderazgo de proyectos emprendedores. Es crucial para los estudiantes que buscan desarrollar competencias en la planificación y ejecución efectiva de ideas de negocio.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

Desarrolle el Business Model Canvas de su idea de negocio, el mismo que deberá ir acompañado de un video explicativo de cómo va a funcionar cada elemento.

Puntos a desarrollar:

- Segmento de clientes
- Propuesta de valor
- Canales de Distribución y Comunicaciones
- Relación con el cliente
- Flujos de Ingreso
- Recursos Clave
- Actividades Clave
- Asociaciones clave

- Estructura de Costos

El estudiante tendrá a su disposición:

- Material de clases
- Diapositivas compartidas
- Vídeo tutorial.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Seguridad: La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

Supervisión: Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el progreso de la práctica el estudiante fortalece su espíritu reflexivo orientado al logro del trabajo en equipo, solución de conflictos, respeto, solidaridad etc. Fortaleciendo los valores y habilidades fundamentales para su formación académica y profesional.

9. CONCLUSIONES: Al final de la unidad, los estudiantes serán capaces de identificar las actitudes y motivaciones del consumidor, al adquirir bienes y servicios, y por qué lo compra.

10. RECOMENDACIONES: Participación activa en todas las actividades y discusiones. Continuar la exploración de los temas a través de la bibliografía recomendada y recursos en línea.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA	
CARRERA: Tecnología Superior en Administración	**ASIGNATURA:** Emprendedores
UNIDAD 4: El modelo de negocio.	
TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Elaborar el modelo de negocio de su idea de emprendimiento.	
OBJETIVO: Describe cómo el modelo de negocio satisface las necesidades de una manera rentable.	
TIEMPO DE DURACIÓN: 7 horas	

1. FUNDAMENTOS: Cualquier persona interesada en iniciar un emprendimiento, deberá contar además de conocimientos básicos del negocio y su entorno, con actitudes y habilidades necesarias para el éxito del mismo, La unidad abordará los conceptos básicos de emprendimiento, características de un emprendedor, tipos de emprendedores, habilidades blandas y duras que un emprendedor debe tener.

2. OBJETIVOS A ALCANZAR: Desarrollar las competencias necesarias para diseñar un modelo de negocio utilizando el Business Model Canvas, aplicándolo a una idea de emprendimiento, con énfasis en la creación de valor y la sostenibilidad económica.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento: Los estudiantes analizarán y organizarán información para identificar los elementos clave de un modelo de negocio, siguiendo la estructura del Business Model Canvas. Esto implica la resolución de problemas relacionados con la coherencia y viabilidad de la propuesta de valor y su relación con los otros componentes del modelo.

Destrezas sensoriales: Los estudiantes usarán herramientas visuales (como colores o diagramas) para distinguir y organizar los nueve bloques del Business Model Canvas, logrando identificar interconexiones de manera gráfica.

Destrezas motoras: Diseñar un esquema visual (como un mapa conceptual) que clasifique y relacione las habilidades blandas y duras del emprendedor.

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

El docente llevará a cabo la evaluación mediante:

- Cuestionarios de evaluación:

  Preguntas dirigidas a medir el entendimiento de los componentes del Business Model Canvas.

- Ejercicios prácticos:

  Diseño de un modelo de negocio completo aplicado a una idea de emprendimiento, evaluando su coherencia y viabilidad.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

- Se recomienda la revisión de los conceptos básicos de los Fundamentos de Marketing, Gestión Empresarial, Gerencia de Servicio y Ventas, y la lectura de los materiales proporcionados en la bibliografía básica.
- Gestión Emprendedora: Estrategias Y Habilidades Para El Emprendedor Actual por Mateo Campoy Daniel (2010): Este texto aborda las estrategias y habilidades necesarias para el emprendedor moderno, enfocándose en la gestión y liderazgo de proyectos emprendedores. Es crucial para los estudiantes que buscan desarrollar competencias en la planificación y ejecución efectiva de ideas de negocio.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

Procedimientos a Emplear

En la guía práctica 4, el alumno a través de un ejercicio práctico, en base de la idea de su emprendimiento, realizara el modelo de negocio; temas relacionados con el contenido abordado en la Unidad 4.

En base a la propuesta de valor y el desarrollo del modelo Canvas en esta actividad deberás desarrollar tu idea de negocio, cuál es tu modelo de negocio y cómo funcionaría. Esta actividad deberá ir acompañada de un video explicativo junto con el documento de Word, Deberás desarrollar los siguientes puntos:

Descripción del negocio

Valores

Misión

Visión

Análisis DAFO

Análisis CAME

Las 5 FUERZAS DE PORTER

Lienzo de Proposición de valor

Business Model Canvas o Lienzo de modelo de negocio

Estudio de mercado; Encuestas acerca de tu producto o servicio

Presupuesto

Conclusiones y recomendaciones

El estudiante tendrá a su disposición:

Material de clases

Diapositivas compartidas

Vídeo tutorial.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

Seguridad: La seguridad es primordial. Los ambientes de práctica deben cumplir con regulaciones de seguridad y salud en el trabajo. Esto incluye la identificación de riesgos potenciales, la provisión de equipo de protección personal cuando sea necesario y la implementación de protocolos de seguridad.

Supervisión: Los estudiantes en prácticas suelen requerir supervisión adecuada para asegurarse de que están realizando las tareas de manera segura y correcta. Los docentes han de asumir la función de supervisores, por lo que deben estar disponibles para responder preguntas, proporcionar orientación y evaluar el progreso del estudiante.

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS.

Durante el progreso de la práctica el estudiante fortalece su espíritu reflexivo orientado al logro del trabajo en equipo, solución de conflictos, respeto, solidaridad etc. Fortaleciendo los valores y habilidades fundamentales para su formación académica y profesional.

9. CONCLUSIONES: Al final de la unidad, los estudiantes serán capaces de identificar las actitudes y motivaciones del consumidor, al adquirir bienes y servicios, y por qué lo compra.

10. RECOMENDACIONES: Participación activa en todas las actividades y discusiones. Continuar la exploración de los temas a través de la bibliografía recomendada y recursos en línea.