GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA	
CARRERA: Tecnología Superior En Marketing	**ASIGNATURA:** Emprendedores
UNIDAD 1: Aplicar y desarrollar actitud hacia el emprendimiento.	
TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Habilidades e ideas innovadoras para ser emprendedor.	
OBJETIVO: Conocer las actitudes de emprendedor y de autoconfianza.	
TIEMPO DE DURACIÓN: 3	

1. **FUNDAMENTOS:**

   Esta clase práctica permite a los estudiantes identificar las habilidades blandas y duras necesarias para ser un emprendedor exitoso, al analizar un emprendimiento real. El enfoque en el perfil y las características emprendedoras, junto con la identificación de ideas innovadoras, fortalecerá la capacidad del estudiante para aplicar estos conceptos en el mundo real.

2. **OBJETIVOS A ALCANZAR:**
   - Desarrollar actividades prácticas (Informe escrito y presentación) para el análisis de habilidades blandas y duras que requiere un emprendedor e identificación de idea innovadora en el estudio de un emprendimiento real seleccionado por el estudiantes.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento*: El estudiante desarrollará habilidades críticas para analizar, evaluar y aplicar conceptos de emprendimiento, considerando las habilidades blandas y duras necesarias para el éxito de un negocio real.*

Destrezas sensoriales*: El estudiante pondrá en práctica la observación y la percepción en el análisis de los factores clave del emprendimiento, reconociendo cómo los sentidos influyen en las decisiones de negocio.*

Destrezas motoras: *A través de la preparación y presentación del informe, el estudiante mejorará su destreza en la organización y presentación visual de información, reforzando la comunicación efectiva.*

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

La evaluación del aprendizaje estará orientada a valorar la identificación y análisis de las habilidades blandas y duras necesarias para un emprendedor, y la capacidad del estudiante para aplicar estos conceptos a un emprendimiento real.

Se considerará la claridad y organización del informe (introducción, desarrollo, conclusión y referencias), la integración de los elementos clave del perfil emprendedor, y la justificación de la idea innovadora.

Además, se evaluará la coherencia en la presentación oral y la habilidad del estudiante para exponer sus hallazgos de forma clara y justificada, evidenciando tanto comprensión teórica como habilidades prácticas.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Se recomienda al estudiante seleccionar un emprendimiento real que le permita identificar las habilidades blandas y duras requeridas para el éxito del emprendedor. Es importante realizar una búsqueda exhaustiva de fuentes confiables, especialmente en el ámbito de las características y habilidades emprendedoras.

Los estudiantes deberán consultar bibliografía académica actualizada, prestando atención a los conceptos de emprendedor, emprendimiento y el proceso emprendedor.

Además, es esencial que organicen sus ideas en un esquema preliminar para estructurar su informe de manera coherente, cubriendo todos los aspectos clave del perfil emprendedor. Se sugiere la práctica de la redacción clara y concisa, revisando ejemplos previos de informes similares para familiarizarse con el estilo y el formato requerido.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

- **Selección del emprendimiento:** El estudiante elegirá un emprendimiento real que le permita analizar las habilidades blandas y duras necesarias para el éxito de un emprendedor. Este emprendimiento debe estar alineado con los objetivos de la actividad y ser relevante para el análisis.

- **Búsqueda y recopilación de información:** El estudiante investigará sobre las características del emprendedor, las habilidades emprendedoras y el proceso emprendedor, utilizando fuentes confiables como libros, artículos académicos, entrevistas con emprendedores reales, y recursos digitales. Se debe enfocar en el análisis de las habilidades blandas y duras necesarias en el emprendimiento.

- **Organización del contenido:** Elaborará un esquema que incluya las secciones principales del informe: introducción, desarrollo, conclusiones y referencias. En el desarrollo, se debe enfocar en las características y habilidades emprendedoras,

identificando las ideas innovadoras dentro del emprendimiento seleccionado.

- **Redacción inicial:** El estudiante redactará un primer borrador siguiendo las Normas APA. El informe debe ser claro, conciso y profesional, aplicando correctamente las citas y referencias para respaldar las afirmaciones. La redacción debe reflejar una comprensión profunda del perfil emprendedor y el proceso de emprender.

- **Revisión y ajustes:** El estudiante revisará el borrador para corregir errores gramaticales, de formato y de contenido. Se evaluará la coherencia, cohesión y adecuación del informe con los contenidos y los objetivos de la actividad. Se buscará asegurar que el análisis de las habilidades emprendedoras y las ideas innovadoras esté bien estructurado y fundamentado.

- **Presentación final:** Finalmente, el estudiante presentará la versión final del informe, aplicando los ajustes necesarios y cumpliendo con los requisitos de formato establecidos. Además, se preparará para realizar una presentación oral que exponga claramente sus hallazgos, evaluando la idea innovadora y las habilidades del emprendedor dentro del emprendimiento real seleccionado.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

- **Ambiente seguro:**

Es fundamental garantizar un entorno seguro y ordenado para la clase práctica. El aula o en casa (modalidad en línea) debe contar con condiciones adecuadas de ventilación, iluminación y espacio para la realización de actividades dinámicas. Se deberá identificar y minimizar riesgos potenciales, como obstáculos o mobiliario inadecuado, que puedan interferir con la movilidad o la interacción grupal.

- **Supervisión:**

El docente deberá supervisar todas las actividades prácticas para asegurar que se desarrollen de manera segura y conforme a las normas establecidas. Esto incluye brindar orientación oportuna, resolver dudas y garantizar la correcta implementación de las estrategias educativas diseñadas por los estudiantes.

- **Protocolos de interacción:**

Dado que la clase requiere trabajo en equipo e interacción continua, se promoverá el respeto mutuo, la comunicación asertiva y la prevención de conductas que puedan generar conflictos. Se establecerán reglas claras para garantizar un ambiente

inclusivo y colaborativo.

- **Materiales y recursos:**

El uso de materiales educativos o tecnológicos deberá realizarse bajo la supervisión del docente. Los estudiantes deberán asegurarse de que los recursos sean utilizados de forma adecuada y en condiciones que eviten accidentes o daños.

- **Salud y bienestar:**

Se promoverá la atención a la salud física y emocional de los participantes. En caso de que un estudiante requiera atención por malestar o algún incidente, se activarán los protocolos correspondientes y se notificará de inmediato al personal responsable

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS. (Revisar PEA)

Durante el desarrollo de la asignatura Emprendedores, los estudiantes fortalecerán su capacidad para trabajar en equipo, resolver problemas y enfrentar los desafíos del emprendimiento con una actitud reflexiva y colaborativa. Se fomentarán valores como el respeto, la responsabilidad, la solidaridad y la ética en la creación y gestión de nuevos negocios.

9. CONCLUSIONES:

Al finalizar la actividad, el estudiante identificará las habilidades blandas y duras esenciales para un emprendedor exitoso y aplicará este análisis al emprendimiento seleccionado.

Evaluará cómo estas habilidades influyen en la identificación de ideas innovadoras, desarrollando un informe detallado. Además, demostrará su capacidad para aplicar este conocimiento de forma crítica en un contexto práctico y presentará sus hallazgos de manera clara y coherente.

10. RECOMENDACIONES:

Al finalizar la actividad, se recomienda que el estudiante reflexione sobre cómo las habilidades blandas y duras impactan el proceso emprendedor y la creación de ideas innovadoras. Se sugiere que organice de manera clara y estructurada su informe, destacando la relación entre las habilidades analizadas y el emprendimiento seleccionado. Además, es fundamental que practique su presentación oral, asegurándose de comunicar sus hallazgos de forma concisa y convincente. Este ejercicio fortalecerá su capacidad para aplicar la teoría en la práctica y mejorar sus competencias en la toma de decisiones empresariales.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA	
CARRERA: Tecnología Superior En Marketing	**ASIGNATURA:** Emprendedores
UNIDAD 2: La idea de Negocio.	
TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Configurando una propuesta de negocio emprendedor.	
OBJETIVO: Identificar los métodos simples y eficaces para identificar de una manera creativa una idea de negocio.	
TIEMPO DE DURACIÓN: 3	

1. **FUNDAMENTOS:**

   La clase práctica permitirá al estudiante aplicar herramientas clave para identificar ideas de negocio, como el telescopio, microscopio, prisma y diario, desarrollando una propuesta sólida. A través del análisis del lienzo de proposición de valor, que incluye el mapa de valor y perfil del cliente, el estudiante fortalecerá su capacidad para estructurar y presentar ideas innovadoras en un entorno empresarial.

2. **OBJETIVOS A ALCANZAR:**
   - Desarrollar actividades prácticas (Informe escrito y presentación) donde el estudiante fundamenta, a través de un ejercicio práctico, su idea de propuesta de negocio y el lienzo de proposición de valor, el cual, está compuesto del mapa de valor y el perfil del cliente.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento*: El estudiante desarrollará su capacidad de análisis crítico, creatividad y resolución de problemas al identificar y estructurar ideas de negocio mediante herramientas estratégicas.*

Destrezas sensoriales*: El estudiante utilizará la observación detallada para interpretar información sobre el cliente y el mercado, enfocándose en sus necesidades y comportamientos.*

Destrezas motoras: *El estudiante utilizará la observación detallada para interpretar información sobre el cliente y el mercado, enfocándose en sus necesidades y comportamientos.*

4. **EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:**

La evaluación del aprendizaje estará orientada a valorar la capacidad del estudiante

para desarrollar una propuesta de negocio fundamentada en herramientas prácticas.

Se evaluará la claridad y coherencia en la estructuración del informe (introducción, desarrollo, conclusión y referencias), el uso adecuado de los conceptos clave como el mapa de valor y el perfil del cliente, y la calidad en la presentación de la propuesta.

Además, se considerará la aplicación efectiva de las herramientas como el telescopio, microscopio, prisma y diario, demostrando habilidades analíticas y creativas en la identificación de ideas de negocio.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Se recomienda al estudiante que elija un emprendimiento real que le permita aplicar de manera práctica los conceptos abordados en clase. Es crucial que realice una investigación detallada para identificar una idea innovadora y comprenda cómo las herramientas como el telescopio, microscopio, prisma y diario pueden ayudar a afinar y evaluar la propuesta de negocio.

El estudiante debe organizar sus ideas a través de un esquema preliminar que incluya el mapa de valor y el perfil del cliente, a fin de estructurar el informe de forma lógica y coherente.

Además, se sugiere que revise casos de estudio y ejemplos previos para familiarizarse con la estructura de un informe profesional. La revisión y práctica de los conceptos permitirá que su propuesta esté bien fundamentada y adaptada al mercado.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

- **Selección de la idea de negocio:** El estudiante debe elegir una idea innovadora de negocio real que le permita aplicar los conceptos aprendidos. Esta idea debe ser actual y viable para los objetivos del ejercicio.

- **Investigación y recopilación de información:** Investigar en diversas fuentes, como libros, artículos académicos y bases de datos especializadas, para obtener información relevante sobre las herramientas para identificar ideas de negocio (telescopio, microscopio, prisma, y diario). Deberán analizar cómo estas herramientas ayudan a explorar y perfeccionar su propuesta.

- **Organización del contenido:** Elaborar un esquema que incluya las siguientes secciones: introducción, desarrollo, análisis de herramientas, mapa de valor y perfil del cliente. Se deben definir los subtemas y la secuencia lógica para estructurar el informe de manera clara.

- **Desarrollo del lienzo de proposición de valor:** Aplicar los conceptos de mapa de valor y perfil del cliente para desarrollar un lienzo de proposición de valor. Esto servirá como base para crear la propuesta de negocio.

- **Redacción del informe:** Escribir el informe de manera clara y profesional, siguiendo el formato adecuado. Debe incluir una introducción, desarrollo, conclusiones y referencias, utilizando un estilo conciso y aplicando las normas de citación pertinentes.

- **Revisión y ajustes:** Releer el informe para corregir errores de redacción y formato. Evaluar la coherencia, la cohesión y la relevancia del contenido. Realizar los ajustes necesarios según las directrices del ejercicio.

- **Presentación final:** Preparar una presentación coherente, clara y visualmente atractiva que resuma los hallazgos del informe y que permita una comunicación efectiva de la propuesta de negocio.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

- **Ambiente seguro:**

Es fundamental garantizar un entorno seguro y ordenado para la clase práctica. El aula o en casa (modalidad en línea) debe contar con condiciones adecuadas de ventilación, iluminación y espacio para la realización de actividades dinámicas. Se deberá identificar y minimizar riesgos potenciales, como obstáculos o mobiliario inadecuado, que puedan interferir con la movilidad o la interacción grupal.

- **Supervisión:**

El docente deberá supervisar todas las actividades prácticas para asegurar que se desarrollen de manera segura y conforme a las normas establecidas. Esto incluye brindar orientación oportuna, resolver dudas y garantizar la correcta implementación de las estrategias educativas diseñadas por los estudiantes.

- **Protocolos de interacción:**

Dado que la clase requiere trabajo en equipo e interacción continua, se promoverá el respeto mutuo, la comunicación asertiva y la prevención de conductas que puedan generar conflictos. Se establecerán reglas claras para garantizar un ambiente inclusivo y colaborativo.

- **Materiales y recursos:**

El uso de materiales educativos o tecnológicos deberá realizarse bajo la supervisión del docente. Los estudiantes deberán asegurarse de que los recursos sean utilizados

de forma adecuada y en condiciones que eviten accidentes o daños.

- **Salud y bienestar:**

Se promoverá la atención a la salud física y emocional de los participantes. En caso de que un estudiante requiera atención por malestar o algún incidente, se activarán los protocolos correspondientes y se notificará de inmediato al personal responsable

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS. (Revisar PEA)

Durante el desarrollo de la asignatura Emprendedores, los estudiantes fortalecerán su capacidad para trabajar en equipo, resolver problemas y enfrentar los desafíos del emprendimiento con una actitud reflexiva y colaborativa. Se fomentarán valores como el respeto, la responsabilidad, la solidaridad y la ética en la creación y gestión de nuevos negocios.

9. CONCLUSIONES:

Al finalizar la actividad, el estudiante identificará los componentes clave para desarrollar una propuesta de negocio sólida, integrando el mapa de valor y el perfil del cliente en su lienzo de proposición de valor.

A través de su informe escrito y presentación, demostrará cómo aplicar estas herramientas para fundamentar su idea de negocio, y cómo esta puede satisfacer las necesidades del cliente de manera efectiva. El estudiante también será capaz de comunicar de manera clara y profesional su propuesta, integrando los conocimientos teóricos con prácticas reales.

10. RECOMENDACIONES:

Para realizar esta actividad de manera efectiva, se recomienda al estudiante profundizar en la comprensión de las herramientas del lienzo de proposición de valor, especialmente el mapa de valor y el perfil del cliente. Es importante que realice una investigación exhaustiva sobre las necesidades y deseos de los clientes en su nicho de mercado. Además, se sugiere estructurar su informe de manera clara, utilizando ejemplos prácticos que demuestren cómo su propuesta de negocio satisface esas necesidades de manera efectiva. La presentación debe ser profesional y persuasiva, destacando los aspectos clave de la propuesta y utilizando datos que respalden la viabilidad del negocio. Practicar la comunicación efectiva y la defensa de la propuesta será crucial para transmitir su idea de manera convincente.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA	
CARRERA: Tecnología Superior En Marketing	**ASIGNATURA:** Emprendedores
UNIDAD 3: Los objetivos del plan de negocios	
TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Configurando una propuesta de negocio emprendedor, con aplicación del Business Model Canvas.	
OBJETIVO: Identificar los elementos básicos para definir objetivos y metas.	
TIEMPO DE DURACIÓN: 3	

1. FUNDAMENTOS:

Esta clase práctica es fundamental para que los estudiantes aprendan a estructurar y aplicar el Business Model Canvas en su propia idea de negocio. Desarrollarán habilidades para definir objetivos claros, identificar obstáculos y proponer soluciones efectivas. A través de este ejercicio, el estudiante podrá construir una propuesta de negocio sólida, alineada con metas estratégicas alcanzables.

2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Desarrollar actividades prácticas (Informe escrito y presentación) donde el estudiante configura, a través de un ejercicio práctico, la aplicación del Business Model Canvas de su idea de negocio con todo sus elementos.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

***Habilidades de pensamiento**: El estudiante desarrollará habilidades analíticas y estratégicas para definir metas, identificar obstáculos y aplicar soluciones innovadoras a través del Business Model Canvas.*

***Destrezas sensoriales**: El estudiante empleará el análisis visual y conceptual para observar la viabilidad de su idea de negocio a través de la estructura del Business Model Canvas.*

***Destrezas motoras:** El estudiante practicará la habilidad de organizar, estructurar y presentar su idea de negocio de manera clara, mediante herramientas visuales como diagramas y presentaciones.*

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

La evaluación del aprendizaje estará enfocada en la aplicación adecuada del Business Model Canvas, la capacidad del estudiante para identificar y definir objetivos/metas, y la forma en que aborda los obstáculos en su propuesta de negocio.

Se valorará la claridad y organización del informe escrito y la presentación, así como la habilidad para comunicar de manera efectiva cómo los elementos del Business Model Canvas contribuyen a la viabilidad de su idea.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Se recomienda al estudiante revisar los conceptos clave del Business Model Canvas, asegurándose de comprender cada uno de los elementos que lo componen, como los segmentos de clientes, la propuesta de valor, los canales, las relaciones con los clientes, las fuentes de ingresos, los recursos clave, las actividades clave, las asociaciones clave y la estructura de costos.

Los estudiantes deben reflexionar sobre sus objetivos/metas y cómo estos se alinean con la propuesta de negocio, considerando también los posibles obstáculos que puedan surgir y cómo superarlos.

Es importante que realicen una investigación previa sobre casos de negocio similares para obtener ideas aplicables. También se sugiere organizar sus ideas en un esquema preliminar, revisar ejemplos prácticos del Business Model Canvas y practicar la presentación clara y concisa de su informe.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

- **Selección de la idea de negocio:** Identificar una idea de negocio relevante, innovadora y viable, alineada con los objetivos personales y profesionales del estudiante, asegurándose de que sea específica y aplicable al mercado actual.

- **Investigación y recopilación de información:** Investigar sobre el mercado objetivo, las necesidades del cliente y las tendencias actuales utilizando fuentes confiables, como estudios de mercado, artículos académicos, y otros recursos pertinentes.

- **Aplicación del Business Model Canvas:** Configurar el Business Model Canvas utilizando los elementos clave: propuesta de valor, segmentos de clientes, canales, relaciones con los clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, asociaciones clave y estructura de costos. Asegurarse de que cada elemento esté claramente definido y respaldado por la investigación previa.

- **Definición de objetivos/metas:** Identificar los objetivos y metas que guiarán la estrategia del negocio, asegurándose de que sean medibles, alcanzables y alineados con la visión de la propuesta de negocio.

- **Identificación de obstáculos:** Evaluar posibles obstáculos que podrían dificultar el éxito del negocio y desarrollar estrategias para superarlos. Reflexionar sobre los recursos necesarios, los desafíos del mercado y los posibles riesgos asociados.

- **Redacción inicial:** Escribir un borrador del informe, estructurado en introducción, desarrollo (incluyendo el análisis detallado de los componentes del Business Model Canvas) y conclusión. Incorporar las metas y estrategias para superar obstáculos.

- **Revisión y ajustes:** Revisar el borrador para mejorar la claridad, la coherencia y la organización del contenido, y asegurarse de que todas las secciones estén alineadas con los objetivos de la clase.

- **Presentación final:** Preparar una presentación concisa y profesional que resuma el análisis realizado, destacando la propuesta de valor y cómo el Business Model Canvas apoya la viabilidad y sostenibilidad del negocio. Entregar el informe final y la presentación en el plazo estipulado.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

- **Ambiente seguro:**

Es fundamental garantizar un entorno seguro y ordenado para la clase práctica. El aula o en casa (modalidad en línea) debe contar con condiciones adecuadas de ventilación, iluminación y espacio para la realización de actividades dinámicas. Se deberá identificar y minimizar riesgos potenciales, como obstáculos o mobiliario inadecuado, que puedan interferir con la movilidad o la interacción grupal.

- **Supervisión:**

El docente deberá supervisar todas las actividades prácticas para asegurar que se desarrollen de manera segura y conforme a las normas establecidas. Esto incluye brindar orientación oportuna, resolver dudas y garantizar la correcta implementación de las estrategias educativas diseñadas por los estudiantes.

- **Protocolos de interacción:**

Dado que la clase requiere trabajo en equipo e interacción continua, se promoverá el respeto mutuo, la comunicación asertiva y la prevención de conductas que puedan generar conflictos. Se establecerán reglas claras para garantizar un ambiente inclusivo y colaborativo.

- **Materiales y recursos:**

El uso de materiales educativos o tecnológicos deberá realizarse bajo la supervisión

del docente. Los estudiantes deberán asegurarse de que los recursos sean utilizados de forma adecuada y en condiciones que eviten accidentes o daños.

- **Salud y bienestar:**

Se promoverá la atención a la salud física y emocional de los participantes. En caso de que un estudiante requiera atención por malestar o algún incidente, se activarán los protocolos correspondientes y se notificará de inmediato al personal responsable

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS. (Revisar PEA)

Durante el desarrollo de la asignatura Emprendedores, los estudiantes fortalecerán su capacidad para trabajar en equipo, resolver problemas y enfrentar los desafíos del emprendimiento con una actitud reflexiva y colaborativa. Se fomentarán valores como el respeto, la responsabilidad, la solidaridad y la ética en la creación y gestión de nuevos negocios.

9. CONCLUSIONES:

Al finalizar la actividad, el estudiante identificará y aplicará todos los elementos del Business Model Canvas a su idea de negocio. Desarrollará un informe detallado que explicará cómo cada componente contribuye a la viabilidad del modelo, alineado con los objetivos estratégicos.

Además, presentará su análisis de manera clara, demostrando una comprensión profunda del proceso de estructuración de un negocio viable y sostenible.

10. RECOMENDACIONES:

Al finalizar la actividad, se recomienda que el estudiante asegure una integración adecuada de todos los elementos del Business Model Canvas, asegurándose de que cada sección esté alineada con los objetivos estratégicos de su idea de negocio. Es fundamental que en el informe se incluya un análisis detallado de cómo cada componente contribuye a la viabilidad del modelo y cómo interactúan entre sí para crear un negocio sostenible. Además, se sugiere practicar la presentación para garantizar que sea clara, concisa y persuasiva, destacando tanto la lógica detrás de cada decisión como la relevancia de las estrategias implementadas. Por último, el estudiante debe considerar posibles mejoras o ajustes para optimizar su modelo y demostrar su capacidad crítica en la toma de decisiones empresariales.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA	
CARRERA: Tecnología Superior En Marketing	**ASIGNATURA:** Emprendedores
UNIDAD 4: El modelo de negocio	
TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Modelo de negocio: satisfacción y rentabilidad.	
OBJETIVO: Describe cómo el modelo de negocio satisface las necesidades de una manera rentable.	
TIEMPO DE DURACIÓN: 3	

1. FUNDAMENTOS:

Esta clase práctica es fundamental para que los estudiantes aprendan a estructurar y aplicar actividades y procesos propios en su propia idea de negocio. Desarrollarán habilidades para definir objetivos claros, identificar obstáculos y proponer soluciones efectivas. A través de este ejercicio, el estudiante podrá construir una propuesta de negocio sólida, alineada con metas estratégicas alcanzables.

2. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Desarrollar actividades prácticas (Informe escrito y presentación) donde el estudiante configura y realiza, a través de un ejercicio práctico, una idea de su negocio.

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento*: El estudiante desarrollará habilidades analíticas y estratégicas para definir metas, identificar obstáculos y aplicar soluciones innovadoras.*

Destrezas sensoriales*: El estudiante empleará el análisis visual y conceptual para observar la viabilidad de su idea de negocio a través de métodos estudiados en la unidad.*

Destrezas motoras: *El estudiante practicará la habilidad de organizar, estructurar y presentar su idea de negocio de manera clara, mediante herramientas visuales como diagramas y presentaciones.*

4. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

La evaluación del aprendizaje estará enfocada en la aplicación adecuada de instrumentos de análisis: DOFA, CANVAS, BCS, entre otros, la capacidad del estudiante para identificar y definir objetivos/metas, y la forma en que aborda los obstáculos en su propuesta de negocio.

Se valorará la claridad y organización del informe escrito y la presentación, así como la

habilidad para comunicar de manera efectiva el cómo los elementos del marketing y la gerencia contribuyen a la viabilidad de su idea.

5. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Se recomienda al estudiante revisar los conceptos clave de la unidad, asegurándose de comprender cada uno de los elementos que lo componen, como los segmentos de clientes, la propuesta de valor, los canales, las relaciones con los clientes, las fuentes de ingresos, los recursos clave, las actividades clave, las asociaciones clave y la estructura de costos.

Los estudiantes deben reflexionar sobre sus objetivos/metas y cómo estos se alinean con la propuesta de negocio, considerando también los posibles obstáculos que puedan surgir y cómo superarlos.

Es importante que realicen una investigación previa sobre casos de negocio similares para obtener ideas aplicables. También se sugiere organizar sus ideas en un esquema preliminar, revisar ejemplos prácticos y realizar la presentación clara y concisa de su informe.

6. PROCEDIMIENTOS A EMPLEAR:

- **Selección de la idea de negocio:** Identificar una idea de negocio relevante, innovadora y viable, alineada con los objetivos personales y profesionales del estudiante, asegurándose de que sea específica y aplicable al mercado actual.

- **Investigación y recopilación de información:** Investigar sobre el mercado objetivo, las necesidades del cliente y las tendencias actuales utilizando fuentes confiables, como estudios de mercado, artículos académicos, y otros recursos pertinentes.

- **Aplicación DE DODA, CANVAS O BCS:** Configurar la propuesta utilizando los elementos clave: propuesta de valor, segmentos de clientes, canales, relaciones con los clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, asociaciones clave y estructura de costos. Asegurarse de que cada elemento esté claramente definido y respaldado por la investigación previa.

- **Definición de objetivos/metas:** Identificar los objetivos y metas que guiarán la estrategia del negocio, asegurándose de que sean medibles, alcanzables y alineados con la visión de la propuesta de negocio.

- **Identificación de obstáculos:** Evaluar posibles obstáculos que podrían dificultar el éxito del negocio y desarrollar estrategias para superarlos. Reflexionar sobre los recursos necesarios, los desafíos del mercado y los posibles riesgos asociados.

- **Redacción inicial:** Escribir un borrador del informe, estructurado en introducción, desarrollo (incluyendo el análisis detallado de los componentes del modelo de

negocio y conclusión. Incorporar las metas y estrategias para superar obstáculos.

- **Revisión y ajustes:** Revisar el borrador para mejorar la claridad, la coherencia y la organización del contenido, y asegurarse de que todas las secciones estén alineadas con los objetivos de la clase.

- **Presentación final:** Preparar una presentación concisa y profesional que resuma el análisis realizado, destacando la propuesta de valor y modelo de negocio propuesto, apoyado en la viabilidad y sostenibilidad de la intención. Entregar el informe final y la presentación en el plazo estipulado.

7. NORMAS DE SEGURIDAD:

- **Ambiente seguro:**

Es fundamental garantizar un entorno seguro y ordenado para la clase práctica. El aula o en casa (modalidad en línea) debe contar con condiciones adecuadas de ventilación, iluminación y espacio para la realización de actividades dinámicas. Se deberá identificar y minimizar riesgos potenciales, como obstáculos o mobiliario inadecuado, que puedan interferir con la movilidad o la interacción grupal.

- **Supervisión:**

El docente deberá supervisar todas las actividades prácticas para asegurar que se desarrollen de manera segura y conforme a las normas establecidas. Esto incluye brindar orientación oportuna, resolver dudas y garantizar la correcta implementación de las estrategias educativas diseñadas por los estudiantes.

- **Protocolos de interacción:**

Dado que la clase requiere trabajo en equipo e interacción continua, se promoverá el respeto mutuo, la comunicación asertiva y la prevención de conductas que puedan generar conflictos. Se establecerán reglas claras para garantizar un ambiente inclusivo y colaborativo.

- **Materiales y recursos:**

El uso de materiales educativos o tecnológicos deberá realizarse bajo la supervisión del docente. Los estudiantes deberán asegurarse de que los recursos sean utilizados de forma adecuada y en condiciones que eviten accidentes o daños.

- **Salud y bienestar:**

  Se promoverá la atención a la salud física y emocional de los participantes. En caso de que un estudiante requiera atención por malestar o algún incidente, se activarán los protocolos correspondientes y se notificará de inmediato al personal responsable

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS. (Revisar PEA)

Durante el desarrollo de la asignatura Emprendedores, los estudiantes fortalecerán su capacidad para trabajar en equipo, resolver problemas y enfrentar los desafíos del emprendimiento con una actitud reflexiva y colaborativa. Se fomentarán valores como el respeto, la responsabilidad, la solidaridad y la ética en la creación y gestión de nuevos negocios.

9. CONCLUSIONES:

Al finalizar la actividad, el estudiante identificará y aplicará todos los elementos que implican su idea de negocio. Desarrollará un informe detallado que explicará cómo cada componente contribuye a la viabilidad del modelo, alineado con los objetivos estratégicos y aspectos que componen una propuesta de este tipo.

Además, presentará su análisis de manera clara, demostrando una comprensión profunda del proceso de estructuración de un negocio viable y sostenible.

10. RECOMENDACIONES:

Al finalizar la actividad, se recomienda que el estudiante asegure una integración adecuada de todos los elementos del modelo de negocio, asegurándose de que cada sección esté alineada con los objetivos estratégicos de su idea y la sostenibilidad en el tiempo. Es fundamental que en el informe se incluya un análisis detallado de cómo cada componente contribuye a la viabilidad del modelo y cómo interactúan entre sí para crear un negocio sostenible. Además, se sugiere practicar la presentación para garantizar que sea clara, concisa y persuasiva, destacando tanto la lógica detrás de cada decisión como la relevancia de las estrategias implementadas. Por último, el estudiante debe considerar posibles mejoras o ajustes para optimizar su modelo y demostrar su capacidad crítica en la toma de decisiones empresariales.

GUÍA DE CLASES PRÁCTICA DE LA ASIGNATURA	
CARRERA: Tecnología Superior En Marketing	**ASIGNATURA:** Emprendedores
UNIDAD 5: Administración de Negocios Básicos	
TÍTULO DE LA CLASE PRÁCTICA: Caso práctico " Mi Primer negocio2	
OBJETIVO: Describir los elementos del lienzo de negocios para emprendimientos	
TIEMPO DE DURACIÓN: 3	

3. FUNDAMENTOS:

Aquí tienes la integración de los fundamentos de la administración de negocios básicos en un solo cuerpo de texto coherente y estructurado:

La administración de negocios es el proceso de coordinar recursos de manera eficiente para alcanzar objetivos específicos. Su éxito se sostiene sobre cinco pilares fundamentales que funcionan de forma interconectada. Todo comienza con el Estudio de Mercado, que es el cimiento estratégico; este proceso permite identificar quién es el cliente, qué problemas tiene y cómo nuestra solución se diferencia de la competencia, validando la viabilidad de la idea antes de invertir capital.

4. OBJETIVOS A ALCANZAR:

- Identificar y cuantificar la existencia de clientes potenciales mediante un estudio de campo, con el fin de determinar el perfil específico (nicho) que tiene la necesidad y la disposición de pago por el producto o servicio propuesto.
- Diseñar una estructura organizacional básica que defina claramente las jerarquías, roles y responsabilidades, asegurando que los recursos humanos y materiales se utilicen con orden para evitar la duplicidad de funciones o el caos administrativo.
- Establecer procesos de fabricación o prestación de servicios que garanticen una calidad uniforme, optimizando el uso de materias primas y tiempos de entrega para minimizar el desperdicio y cumplir con las expectativas del cliente.
- Implementar estrategias de comunicación y ventas que logren dar a conocer la marca al público objetivo, buscando transformar el interés de los prospectos en ventas reales a través de una propuesta de valor diferenciada.

-

3. BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CAPACIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR:

Habilidades de pensamiento*: El estudiante desarrollará habilidades analíticas y estratégicas para definir metas, identificar obstáculos y aplicar soluciones innovadoras.*

Destrezas sensoriales*: El estudiante empleará el análisis visual y conceptual para observar la viabilidad de su idea de negocio a través de métodos estudiados en la unidad.*

Destrezas motoras: *El estudiante practicará la habilidad de organizar, estructurar y presentar su idea de negocio de manera clara, mediante herramientas visuales como diagramas y presentaciones.*

6. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE:

La evaluación del aprendizaje estará enfocada en la aplicación adecuada de instrumentos de análisis: DOFA, CANVAS, BCS, entre otros, la capacidad del estudiante para identificar y definir objetivos/metas, y la forma en que aborda los obstáculos en su propuesta de negocio.

Se valorará la claridad y organización del informe escrito y la presentación, así como la habilidad para comunicar de manera efectiva el cómo los elementos del marketing y la gerencia contribuyen a la viabilidad de su idea.

7. PREPARACIÓN PREVIA DEL ESTUDIANTE:

Se recomienda al estudiante revisar los conceptos clave de la unidad, asegurándose de comprender cada uno de los elementos que lo componen, como los segmentos de clientes, la propuesta de valor, los canales, las relaciones con los clientes, las fuentes de ingresos, los recursos clave, las actividades clave, las asociaciones clave y la estructura de costos.

Los estudiantes deben reflexionar sobre sus objetivos/metas y cómo estos se alinean con la propuesta de negocio, considerando también los posibles obstáculos que puedan surgir y cómo superarlos.

Es importante que realicen una investigación previa sobre casos de negocio similares para obtener ideas aplicables. También se sugiere organizar sus ideas en un esquema preliminar, revisar ejemplos prácticos y realizar la presentación clara y concisa de su informe.

Paso 1: Definición de la Idea y Estudio de Mercado

- Acción: Elige un producto (ej. Jabones artesanales).
- Investigación: Busca en internet o en tu zona qué otras marcas existen.
- Validación: Redacta una encuesta de 3 preguntas (ej. ¿Comprarías jabón de avena? ¿Cuánto pagarías? ¿Qué aroma prefieres?).
- Resultado esperado: Un breve perfil de quién es tu cliente y qué precio está dispuesto a pagar.

Paso 2: Diseño de la Organización

Aquí le das "cuerpo" legal y administrativo a tu idea.

- Acción: Define un nombre comercial atractivo.
- Estructura: Dibuja un organigrama simple. Aunque seas solo tú, separa las funciones: "Gerencia", "Ventas" y "Operaciones".
- Misión: Redacta una frase que inspire (ej. "Brindar cuidado natural a la piel con productos eco-amigables").

Paso 3: Planificación de la Producción

Convierte la idea en algo real.

- Acción: Haz una lista de insumos (materia prima) y herramientas (maquinaria).
- Proceso: Escribe el paso a paso del "Flujograma de Producción":

1. Compra de materia prima.
2. Mezclado y preparación.
3. Control de calidad.
4. Empaque.

Paso 4: Estrategia de Marketing

Define cómo vas a "gritarle" al mundo que existes.

- Acción: Elige tus canales. ¿Será por Instagram? ¿Tienda física? ¿Venta por

WhatsApp?

- Mensaje: Diseña un eslogan o una oferta de lanzamiento (ej. "En la compra de 2, el tercero a mitad de precio").
- Precio: Fija el precio final basado en lo que descubriste en el Paso 1.

Paso 5: Análisis de Finanzas

La prueba de fuego del negocio.

- Acción: Suma todos tus costos fijos (renta, luz, internet) y tus costos variables (lo que cuesta fabricar cada unidad).
- Cálculo: Aplica la fórmula del Punto de Equilibrio:

8. FORMACIÓN EN VALORES Y DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS. (Revisar PEA)

Durante el desarrollo de la asignatura Emprendedores, los estudiantes fortalecerán su capacidad para trabajar en equipo, resolver problemas y enfrentar los desafíos del emprendimiento con una actitud reflexiva y colaborativa. Se fomentarán valores como el respeto, la responsabilidad, la solidaridad y la ética en la creación y gestión de nuevos negocios.

9. CONCLUSIONES:

Al finalizar la actividad, el estudiante identificará y aplicará todos los elementos que implican su idea de negocio. Desarrollará un informe detallado que explicará cómo cada componente contribuye a la viabilidad del modelo, alineado con los objetivos estratégicos y aspectos que componen una propuesta de este tipo.

Además, presentará su análisis de manera clara, demostrando una comprensión profunda del proceso de estructuración de un negocio viable y sostenible.

10. RECOMENDACIONES:

Al finalizar la actividad, se recomienda que el estudiante asegure una integración adecuada de todos los elementos del modelo de negocio, asegurándose de que cada sección esté alineada con los objetivos estratégicos de su idea y la sostenibilidad en el tiempo. Es fundamental que en el informe se incluya un análisis detallado de cómo cada componente contribuye a la viabilidad del modelo y cómo interactúan entre sí para crear un negocio sostenible. Además, se sugiere practicar la presentación para garantizar que sea clara, concisa y persuasiva, destacando tanto la lógica detrás de cada decisión como la relevancia de las estrategias implementadas. Por último, el estudiante debe considerar posibles mejoras o ajustes para optimizar su modelo y demostrar su

capacidad crítica en la toma de decisiones empresariales.