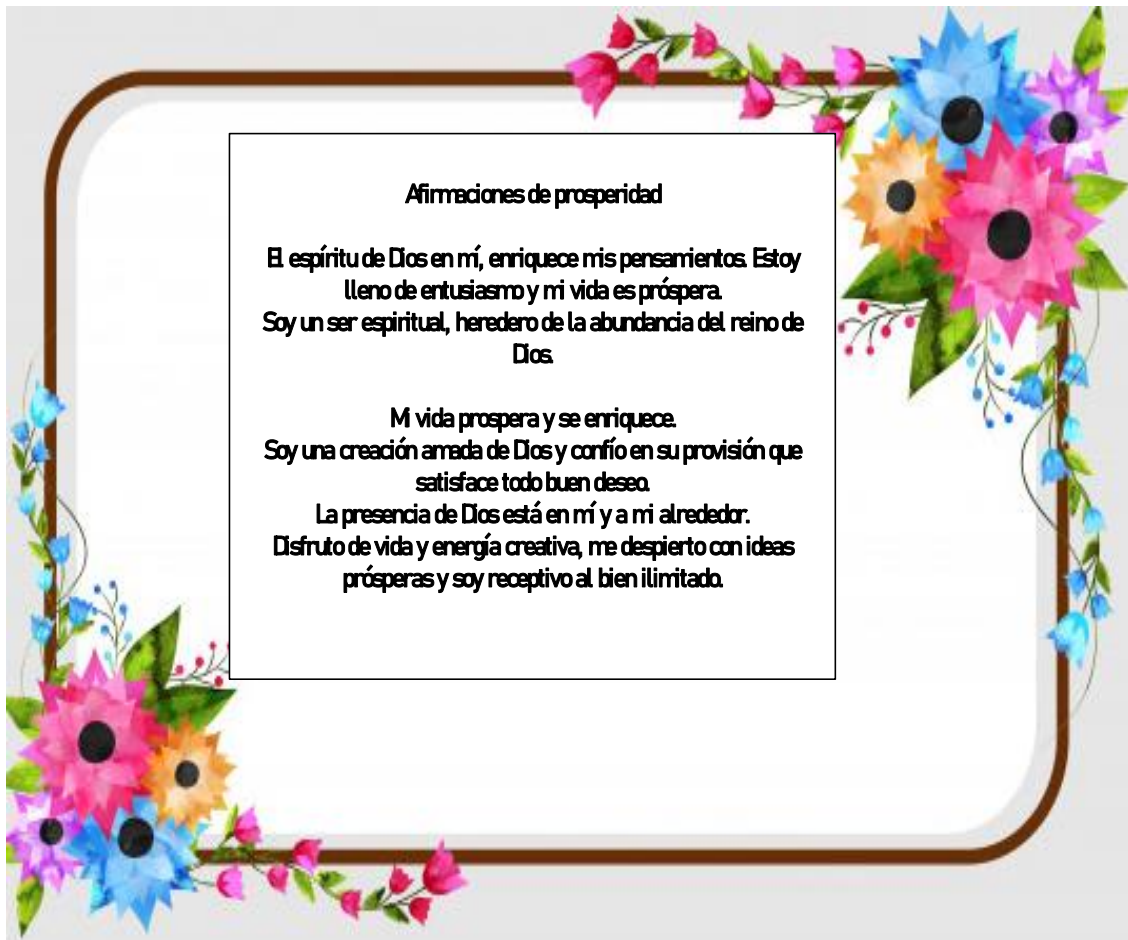


...Y USTED ¿QUÉ TIENE... PA' VENDER?

TERCERA GUÍA PARA DESARROLLAR POR CADA UNO DE LOS ESTUDIANTES DE LA INSTITUCIÓN EDUCATIVA
CARLOS RAMÓN REPIZO CABRERA



CICLO 25, GRADOS DÉCIMO Y UNDÉCIMO DE EDUCACIÓN MEDIA EDUCACIÓN PARA JÓVENES EN EXTRA-EDAD
Y ADULTOS JORNADA NOCTURNA

CONSTRUCCIÓN COLECTIVA

SAN AGUSTÍN, HUILA
JUNIO- JULIO DE 2020

JUSTIFICACIÓN

En esta guía se aconseja seguir con la asesoría, apoyo y acompañamiento de maestros, directivos y administrativos de la Institución, pues se trabajará en pro del emprendimiento laboral y la orientación vocacional.

La presente guía hace parte del Macroproyecto **¿...y usted qué tiene pa' vender?**, se reflexionará seriamente en torno a las oportunidades de emprendimiento y mercado para los estudiantes del ciclo 25 de la Institución Educativa. La guía pretende articular sus actividades con los Proyectos Pedagógicos Productivos (PPP) que son estrategias educativas que ofrecen a los estudiantes, docentes y centros educativos oportunidades para vincular la dinámica escolar con la de la comunidad, promoviendo el emprendimiento y el aprovechamiento de los recursos existentes en el entorno como una base para el aprendizaje y el desarrollo social.

Los PPP ayudan a promover el espíritu emprendedor, fortaleciendo la participación efectiva en cualquier actividad comunitaria; además permiten la intervención e integración de diversos saberes y capacidades.

Se pretende establecer a través de la guía, el desarrollo de actividades de emprendimiento para hacer una vinculación teórico- práctica con la comunidad, en una actividad productiva, recreativa e innovadora.

Hablar de emprendimiento implica que cada estudiante pueda implementar en su proyecto de vida alguna alternativa y la desarrolle en estos momentos de crisis. Los escenarios del mundo actual han puesto de moda que el emprendimiento, elemento fundamental de la condición humana, pueda ser una opción realmente válida e interesante, si se realiza de manera consciente y generando oportunidades significativas de éxito.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Propender por el desarrollo de actividades de emprendimiento laboral en los estudiantes del Ciclo 5 de la Institución Educativa Carlos Ramón Repizo Cabrera.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Suministrar elementos teóricos prácticos mínimos de emprendimiento para el desarrollo de los proyectos de vida de los estudiantes.
- Adquirir técnicas para mejorar la comercialización de un producto.
- Orientar a los estudiantes hacia el disfrute de sus talentos naturales y los bienes físicos que tiene a su disposición.

METODOLOGÍA



PARA TENER EN CUENTA

Lee la siguiente teoría, con el ánimo de orientar el proyecto de vida, articulándolo con la realización de los Proyectos Pedagógicos Productivos, promoviendo a la vez, actividades de emprendimiento que contribuyan en el mejoramiento económico personal y familiar.

Texto No.1. Estas en una etapa en que debes auto sustentarte, por eso queremos que orientes tu proyecto de vida de manera adecuada. Ten en cuenta los siguientes aspectos.

Proyecto de vida

Un proyecto de vida es la dirección que una persona define para su existencia y lo que le va a permitir cumplir sus metas y realizarse como ser humano. Por ejemplo, si te ves como una persona que tiene su propio negocio, deberás trabajar día a día para que eso sea una realidad.

Como en todo proyecto, debes determinar un plan de actividades para lograr unos objetivos, así como mantener un proceso de mejoramiento continuo.



Uno de los primeros pasos en la construcción de tu proyecto de vida consiste en determinar dónde estás ahora, es decir establecer el punto de partida y a dónde quieres llegar, para lo cual debes establecer las prioridades en cuanto a tus metas y propósitos, administrando adecuadamente tu tiempo, tus oportunidades de aprendizaje, tus conocimientos, habilidades y talentos personales.

Ser emprendedor te facilitará desarrollar tu PPP (Proyecto Pedagógico Productivo)

Se relaciona con las capacidades que tiene un ser humano para hacer frente a cualquier situación en la vida.

Además, al tener un negocio te invita a ser emprendedor y te facilitara también a desarrollar tu Proyecto Pedagógico Productivo. Un proyecto pedagógico productivo (PPP) es una estrategia educativa que ofrece a los estudiantes, docentes e instituciones educativas oportunidades para articular la dinámica escolar, a la dinámica de la comunidad, considerando el emprendimiento y el aprovechamiento de los recursos existentes en el entorno como una base para el aprendizaje y el desarrollo social.

Ten en cuenta cuales son las actitudes de un emprendedor

Las actitudes emprendedoras generan ideas innovadoras que pueden desarrollarse en proyectos o alternativas para la satisfacción de necesidades y la solución de problemáticas, así mismo propician el crecimiento y la mejora permanente del proyecto de vida.

Las características de un emprendedor se relacionan con:

El pensamiento flexible, que permite la apertura al cambio de manera crítica, razonada y flexible, y ofrece más posibilidades para una mejor calidad de vida.

La creatividad es la capacidad de transformar e innovar, utilizando los recursos que se tienen disponibles. La persona creativa es observadora, curiosa, intuitiva, flexible, se tiene confianza, se imagina las soluciones a los problemas, es entusiasta, etc.



El manejo de herramientas tecnológicas es el uso responsable de la ciencia y la tecnología al alcance.

La identificación de oportunidades y recursos en el entorno es la capacidad de reconocer y utilizar estratégicamente los recursos de los que se puede disponer.

La innovación tiene que ver con la creación de cosas nuevas y con el uso diferente de algo ya existente.

La capacidad de materializar las ideas en los proyectos es llevar a la realidad ideas, comunicarlas y desarrollarlas en la práctica, de manera individual o colectiva.

En la capacidad de asumir riesgos la persona debe identificar los riesgos que conlleva ejecutar su proyecto, previendo un posible resultado, esforzándose en modificar las circunstancias negativas y ponerlas a su favor, minimizando riesgos innecesarios.

El comportamiento autorregulado es la autonomía y la responsabilidad por las acciones y decisiones propias.

La visión de futuro es la que permite estructurar un proyecto de vida acorde con las necesidades, expectativas personales, oportunidades y posibilidades del entorno.

Siguen estos consejos prácticos para desarrollar tu emprendimiento

Texto N °2. Analiza detenidamente la siguiente lectura de algunos motivadores como Juan Diego Gómez y Antonio Almazán sobre oportunidades de emprendimiento y mercado.

Estamos atravesando una época compleja, de grandes retos, sólo las personas extraordinarias la sabrán aprovechar.

Las estrellas no le temen a la oscuridad, porque saben que es allí donde más brillan.

Debemos preguntarnos para qué está pasando, esto se podrá aprovechar, capitalizar, sabiendo que después de una larga noche (tiempos difíciles), vienen un hermoso amanecer; un sol resplandeciente.

Se debe actuar racionalmente, manejando las emociones.

Ten en cuenta estos cuatro sencillos y prácticos consejos para iniciar tu emprendimiento.

1. Adáptate al cambio: Para salir exitosos de esta época de mitigación debemos estar dispuestos al cambio. Las especies que han sobrevivido a través de los años no son las rápidas, ni las más fuertes, ni las más inteligentes; son aquellas que se adaptaron al cambio. No te quejes, trabaja, saca lo mejor de ti.

2. Cuida tu dinero: Porque ahora la gente no gana mucho. No tiene muchos ingresos. Debemos ponernos en modo ahorro. Esto significa: que no vamos a gastar dinero en cosas innecesarias, ni debemos pedir prestado para gastar. No mantengas cosas que no puedes, compra sólo lo esencial o lo necesario.

3. Establece prioridades y planifica lo que deseas. Cuando quieras algo, escríbelo. Al lado de cada anotación, indica cuánto lo deseas usando una escala de 1 a 10. Mantén esta lista actualizada (es posible que desees mover algún elemento hacia arriba o hacia abajo en la lista, a medida que vayas agregando nuevas ideas).

4. Aprende oficios nuevos y vende algo diferente a lo que ya sabes con el objetivo de mejorarte a ti mismo. Te potencia, para satisfacción personal.

Es una forma de ganar dinero.

Prepárate, la ventaja de saber cómo transmitir el valor que posees, es que te vale tanto el ámbito laboral como personal.

Sigue estos 3 pasos para promocionar tu negocio producto o idea de negocio innovadora

Deberás ingeniártelas para demostrar qué ofreces, y qué diferencia tu negocio del resto de la competencia.

1. Identifica los puntos claves de tu empresa para tu cliente.

2. Identifica tu cliente objetivo. Escribe quién y cómo es tu cliente.

3. Haz una lista de los beneficios y del valor que tu producto aporta a tus clientes: reducción de riesgo, ahorro de costes y tiempo.

Aprende ¿Cómo transmitir el valor de tu producto o servicio a tus clientes?

- Tu forma de promocionar tu negocio debe ser clara y fácil de entender.
- No valen tecnicismos, ni cosas raras.
- Cuanto más breve, mejor.
- Comunica claramente qué va a obtener el cliente con tu producto o servicio.
- Establece qué hace diferente tu propuesta de negocio del de la competencia: eres innovador, tienes gran experiencia...

Emplea estos elementos que componen cualquiera de las formas de promoción que elijas.

- Un título, que describa el beneficio que ofreces al cliente.
- Un eslogan: corto, pegajoso y sugerente.
- Un subtítulo, donde detallas brevemente lo que ofreces, a quién y por qué.
- Tres puntos con los beneficios o características de tu producto o servicio.
- Un elemento visual (vídeo o imagen), que amplíe tu mensaje.
- Datos de contacto y forma de venta.

EXPLORANDO

Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Qué es emprendimiento?
2. ¿Qué actitudes, fuera de las expuestas anteriormente, debe tener un emprendedor?

Piensa en ti

3. Durante tu vida, ¿en qué proyectos específicos de emprendimiento has participado?
4. ¿Cuáles actitudes o cualidades personales consideras importantes para el desarrollo de un proyecto de emprendimiento?
5. Construye un listado de tus aficiones, pasiones y actividades de tu interés para trabajar en un proyecto de emprendimiento.
6. Elabora un álbum con el material que quieras (fotos propias, imágenes de revistas, periódicos, dibujos, etc.), en el que identifiques tus actitudes emprendedoras más sobresalientes.
7. ¿Crees que eres emprendedora o emprendedor? Argumenta tu respuesta.
8. Escribe en tu cuaderno tres de las actitudes emprendedoras que logras identificar en ti y dales un orden según tu preferencia.
9. ¿En qué espacios y en qué momentos se hacen evidentes tus características emprendedoras?

PENSANDO EN LO QUE OFRECES TEN EN CUENTA QUE LOS PRODUCTOS SE CLASIFICAN EN BIENES Y SERVICIOS.

Los elementos que se obtienen a través de procesos de manufactura, generando objetos tangibles, se clasifican como “bienes” (productos de aseo, alimentos, vestido, etc.).

Si el producto que se obtiene después de un proceso es intangible, este se denomina “de servicio” (seguros de vida, salud, educación, transporte, turismo, etc.). Los bienes y servicios satisfacen las necesidades de los consumidores.

Sectores productivos



Figura 11. Arriando café

Sector primario: Comprende actividades agrícolas y forestales, minería, ganadería, silvicultura, caza y pesca.

Sector secundario: Comprende actividades que implican la transformación de alimentos y de materia prima, como la siderurgia, las industrias mecánicas, la química, la textil, la producción de bienes de consumo, el hardware informático, etc.

Sector terciario: Abarca las actividades que utilizan distintas clases de equipos y de trabajo humano para atender las demandas de transporte, comunicaciones y actividades financieras, como la banca, la bolsa, los seguros, etc.

Tu emprendimiento.

10. ¿Cuál producto o servicio te gustaría emprender para el desarrollo o mejoramiento de tu familia o de tu comunidad?
11. Tu emprendimiento, ¿es un producto y/o servicio? Argumenta tu respuesta
12. ¿A qué sector de la economía pertenece tu emprendimiento?
13. Describe en forma breve, ¿en qué consiste tu propuesta de negocio?
14. Cuéntanos ¿Qué y cómo debes iniciar tu proyecto?

Teniendo en cuenta la inversión realizada en tu plan de emprendimiento:

15. ¿Cuál es el precio aproximado de tus productos o servicio ofertados?
16. ¿Cuántos productos puedes ofrecer?
18. ¿Qué necesidades de tus futuros clientes satisface tu negocio?
19. ¿Qué podría hacer tu negocio diferente de otros?
20. Elige una forma de promocionar tu negocio y diseñala. (aviso radial, publicitario, folletos...).
21. Realiza un análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) sobre tu emprendimiento.

MEJORAR TU PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO A TRAVÉS DE LA REALIZACIÓN DE LA MATRIZ FODA

(FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS). Cuando ya se tiene la idea de negocio, esta matriz ayuda a conocer con qué se cuenta para iniciar tu actividad.

FODA

Fortalezas: son los puntos fuertes que están bajo tu control, ocurren actualmente y pueden ser aprovechados para la puesta en marcha del negocio. Ejemplo: conocimientos tecnológicos, tecnología, tener local accesible, red de contacto con proveedores...

Oportunidades: son los aspectos positivos o favorables que se encuentre el entorno y de los que podrás hacer uso para implementar tu idea de negocio. Ejemplo: demanda en aumento de productos o servicios, pocos competidores, fácil acceso a materias primas.

Debilidades: Son las carencias o los puntos flacos del negocio y que están dentro del control del emprendedor, que ocurren actualmente y deberán superarse. Ejemplo: tecnología obsoleta, poco conocimiento técnico, inadecuado diseño del producto., poca capacidad de gestión.

Amenazas: son los factores externos negativos y desfavorables en el entorno, generalmente están fuera del control del emprendedor. Ejemplo: muchos competidores, disminución de la capacidad de los clientes, cambios en la situación económica del país, desabastecimiento de materia prima, desastre natural, insuficiente energía...

Filoso- Poetizando: Lee el siguiente texto y a partir de él, escribe tu propio ideal de emprendimiento.

CREEMOS EN TI



Nosotros, tus profesores, creemos en ti,
En tu esfuerzo, en tu empuje, en tu alegría,
Porque sabemos de tus sacrificios, tus fuertes y tus
pequeñas debilidades.

Ánimo, este es apenas un peldaño.
No es necesario que te quemes las pestañas;
Pero sí, que cultives el entendimiento
Y tengas siempre buena aptitud para adaptarte al
cambio.
Ya vendrán los éxitos, las recompensas, las
retribuciones.

Te hemos acompañado desde cuando decidiste
reiniciar.
Y sabes que nada bueno llega sin esfuerzo,
Sin constancia y sin trabajo.

Tú puedes. Deja volar tu imaginación.
Aprovecha cada momento, cada instante de tu
valioso tiempo.
Emprende proyectos de aprendizaje.
Acuérdate de tus primeras aspiraciones y sueños;
aunque sea para reírte de ti mismo.

Valora lo que eres, lo que tienes y más a quienes te
rodean.
Sus buenos deseos, oraciones y acompañamiento
cercano,
Hacen de ti, lo que eres;
Ámalos y acéptalos;
Aun cuando se equivoquen,
Su intención es evitarte errores y sufrimientos;
Sólo buscan tu bien y protegente.

Busca lo que te hace feliz,
Esfuézate en lo que quieres y te gusta.
Prepárate, cada día el futuro es más incierto.
Vive, quizá al filo de cada oportunidad;
Hay veces, las mejores cosas, ni las esperábamos,
Ni las teníamos en cuenta;
Pero resultan siendo lo que necesitábamos.

Cree en Dios. Nadie nos ama más, que quien nos dio
la vida y el primer aliento.
También en ti, en que tu esfuerzo denodado,
Con él siempre daremos los mejores resultados.

Gracias, porque en tus decisiones habrá un pedacito,
de cada uno de nosotros. AUTORA. Amparo Beltrán
Javela.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<https://innokabi.com/lienzo-de-propuesta-de-valor-early-adopters-innokabi/>

Proyectos Pedagógicos Productivos. Secundaria activa. MEN Colombia.

Ideas y plan de negocios. Guía 2009. MEN Perú

EVALUACIÓN DE LA GUÍA DEL CICLO 25. PROYECTO “...Y USTED ¿QUÉ TIENE... PA’ VENDER?”

RECOMENDACIONES PARA LLENAR LA RÚBRICA:

- Teniendo en cuenta cada uno de los criterios a evaluar, marque con X, **uno** los espacios destinados a los niveles Alto, Medio o Bajo, según su criterio.
- Luego escriba en uno, varios o todos los espacios destinados para observaciones y/o recomendaciones, de cada uno de los criterios a evaluar, si los hubiera; todo con el ánimo de mejorar.

INDICADOR DE DESEMPEÑO	CRITERIO PARA EVALUAR	ALTO	MEDIO	BAJO	OBSERVACIONES	RECOMENDACIONES	
SABER	El tema seleccionado para el desarrollo de la guía es adecuado.						
	COMUNICAR	El tratamiento de la temática a tratar es adecuado al nivel académico de los estudiantes.					
		Hay originalidad en el diseño de las actividades que integran la guía.					
		La redacción es clara y coherente.					
		Las actividades contribuyen en el desempeño de las competencias: interpretar, argumentar y proponer.					
SABER	Hay claridad en la definición de los conceptos y la teoría en general.						
	PENSAR	La Guía integra preguntas desde todos los pensamientos del pensum académico					
		La estructuración, orden u organización de la guía es lógico y coherente.					
		Las gráficas son claras y complementan en relación directa la teoría expuesta.					

SABER BUEN VIVIR	La forma de abordar la temática aporta elementos a la adquisición de conocimientos, habilidades y actitudes adecuados a la situación actual.					
	Las actividades propuestas contribuyen al cumplimiento de los objetivos planeados.					
	El tiempo asignado para el desarrollo de la guía es adecuado.					