



HABILIDADES Y HERRAMIENTAS PARA EL EMPRENDIMIENTO



PLAN FORMATIVO Y CONTENIDO



1

MARCO **CONCEPTUAL**

2

PLAN **FORMATIVO**

3

RESUMEN **SESIONES**

4

PLANIFICACIÓN **SESIÓN 1**

5

PLANIFICACIÓN **SESIÓN 2**

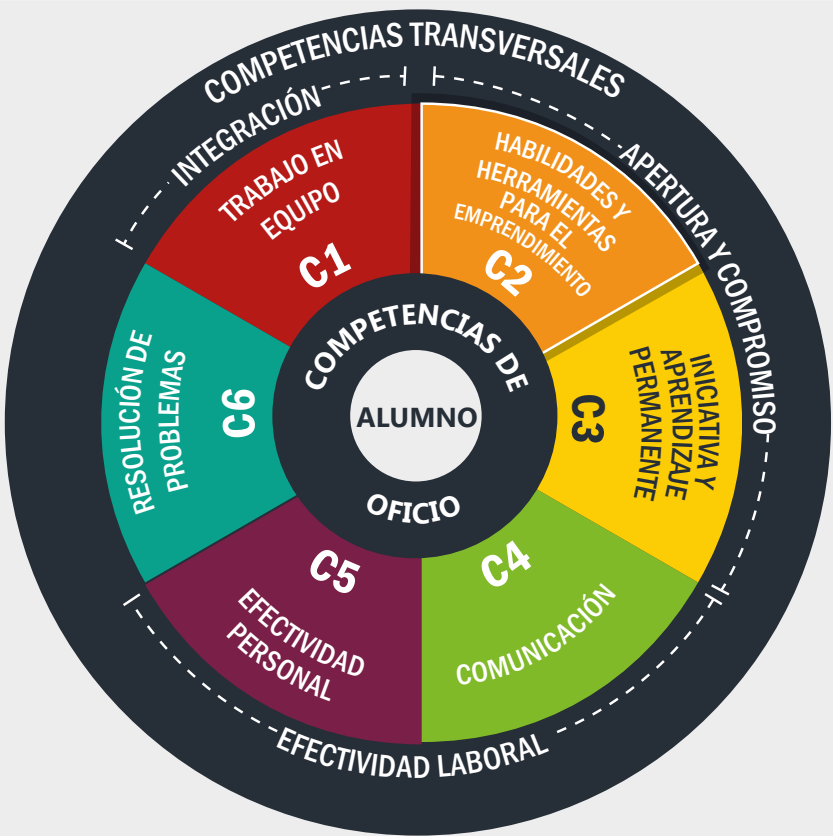
6

PLANIFICACIÓN **SESIÓN 3**

La Competencia **Habilidades y Herramientas para el Emprendimiento** se presenta, dentro de un contexto macro de desarrollo de habilidades, como la segunda competencia a ser desarrollada. Esto obedece a una lógica de desarrollo de habilidades pensada para construir y potenciar el aprendizaje a medida que se avanza en los módulos, donde con cada habilidad adquirida

se obtienen más herramientas para fortalecer la adquisición de conocimientos y habilidades en los módulos sucesivos.

En línea con lo anterior, se presenta a continuación una vista general de los módulos de Competencias Transversales, en un modelo de ejecución que alinea las competencias transversales y de oficio (Ver Figura 1).



RECURSOS PEDAGÓGICOS



PROYECTO GRUPAL TRANSVERSAL

TAREAS INDIVIDUALES

Figura 1: Modelo de ejecución de Competencias Transversales



—MARCO— CONCEPTUAL

INICIATIVA Y EMPRENDIMIENTO

Se trata de un conjunto de capacidades orientadas a hacer frente a nuevas situaciones con la flexibilidad necesaria para adaptarse a los cambios y con la motivación requerida para impulsar ideas innovadoras y transformarlas en algo concreto. Son sumamente valiosas en todos los ámbitos de la vida, sobre todo en relación al contexto laboral, dado que una persona capaz de adaptarse a los cambios y con la creatividad suficiente para generar ideas innovadoras, puede impulsar transformaciones importantes en beneficio de su propia calidad de vida y en la de los demás.

Es necesario comprender que estas habilidades no están determinadas por lo innato, sino que pueden ser desarrolladas y potenciadas a lo largo de la vida, de manera que cada motivación podría traducirse

en ideas y éstas, a la vez, en realidades.

Todo depende de cómo nos planteemos nuestros objetivos vitales, de manera que hagamos algo por cumplirlos, sin miedo ni frustraciones si las cosas no salen como esperábamos.

Se recomienda revisar el documento alojado en el enlace:

EducarChile. Recursos conceptuales INICIATIVA Y EMPRENDIMIENTO.

Mayo, 2016, de EducarChile.

Recuperado desde:

[http://ww2.educarchile.cl/
UserFiles/P0029/File/Objetos_
Didacticos/TPEmpleabilidad/
modulo4/Recursos_conceptuales_
INICIATIVA_Y_EMPRENDIMIENTO.
pdf](http://ww2.educarchile.cl/UserFiles/P0029/File/Objetos_Didacticos/TPEmpleabilidad/modulo4/Recursos_conceptuales_INICIATIVA_Y_EMPRENDIMIENTO.pdf)

para conocer más acerca de las implicancias de estas capacidades en la vida cotidiana y el ámbito laboral.

CREATIVIDAD

En el contexto laboral, desde las ideas de emprendimiento, iniciativa e innovación, se entiende como la facilidad de generar ideas, alternativas y soluciones a un determinado problema que se presente en el camino a cumplir los objetivos.

Cuando se detecta una situación que dificulta el progreso de una organización, es de vital importancia

que se pueda poner en cuestión los procesos que están siendo llevados a cabo, de manera que se puedan identificar los elementos problemáticos y analizar sus causas, con miras de desarrollar soluciones satisfactorias, cuyo surgimiento se sustenta en el proceso creativo. Sin embargo, la creatividad no surge en cualquier circunstancia.

Hay condiciones que facilitan su despliegue. Entre ellas, se puede considerar:



- Desarrollar y mantener un ímpetu de búsqueda continua de nuevas alternativas de acción que beneficien el quehacer.
- Motivación propia para realizar avances importantes, en relación al lugar en donde comenzamos.
- Originalidad en la utilización de nuevas formas y modelos, de manera que se desplieguen acciones que antes no habían sido utilizadas y que podrían ser de un beneficio potencial para el quehacer.
- Flexibilidad para adaptarse a las necesidades del contexto, de manera que puedan ser identificadas y satisfechas, mediante el emprendimiento de acciones que se orienten a esos fines.
- Autoconfianza, creer en sí mismo, confiar en las propias capacidades, tener una buena opinión de sí mismo como aprendiz y realizador de innovaciones.
- Inconformidad con la situación presente, es decir, que se cuestionen las condiciones y procedimientos actuales para impulsar transformaciones.
- Optimismo, creer que todo saldrá como se espera o mejor.
- Preparación en conocimientos específicos, con el fin de desempeñar de manera óptima las tareas que se requieran en el contexto laboral. Esto implica llevar adelante el aprendizaje permanente, mediante la formación (autodidaxia, capacitaciones, inducciones, etc.)

Para obtener más información con respecto a los procesos creativos y sus etapas, se recomienda consultar el manual publicado en el sitio:

Innocreatividad. (2012). Fases del proceso creativo. Enero, 2017, de Innocreatividad. Recuperado desde:

<https://innocreatividad.com/2012/09/27/fases-del-proceso-creativo/>

Además, para profundizar de manera simple en el ámbito relacionado con los elementos del proceso creativo, se recomienda revisar el enlace:

Megias, J. (2010). ¿Quieres ser más creativo e innovador? Pues cambia tu forma de pensar. Enero, 2017, de Javier Megias.com. Recuperado desde:

<http://javiermegias.com/blog/2010/01/pensamiento-creativo/>

PLAN DE ACCIÓN

Con la finalidad de alcanzar los objetivos / metas que una organización o un(a) emprendedor(a) se ha propuesto, se requiere una guía que otorgue cierta estructura, con directrices orientadas a lo que se desea y un control constante del proceso, cuando se pone en marcha lo que antes sólo era una "buena idea". Esta guía la constituye el llamado "Plan de Acción", que corresponde a un documento en donde se describe detalladamente las tareas y actividades que se deben llevar a cabo en beneficio de los objetivos,

además de los plazos requeridos para finalizar los procesos y determinar las responsabilidades, es decir, asignar cada tarea a una persona o equipo en específico.

Para profundizar en torno a las etapas que posee desplegar un plan de acción, se recomienda el artículo publicado en el sitio:

Entrepreneur. (2010). Cómo desarrollar un plan de acción. Mayo, 2016., de Entrepreneur. recuperado desde:

<https://www.entrepreneur.com/article/263648>

MÓDULO FORMATIVO

NOMBRE	HABILIDADES Y HERRAMIENTAS PARA EL EMPRENDIMIENTO
Nº de horas	15
Requisitos de ingreso	Requisito según plan formativo
Requisitos de ingreso al módulo	Sin requisitos
Competencia del módulo	Desarrollar la iniciativa y el emprendimiento para poder desempeñarse en medios cambiantes, ya sea adaptándose y/o proponiendo cambios necesarios para elaborar productos o servicios de acuerdo a los requerimientos del mercado, teniendo la capacidad de llevar adelante desafíos que satisfagan necesidades en forma eficiente.



APRENDIZAJES ESPERADOS

1. Identificar en la iniciativa y el emprendimiento elementos importantes en la vida cotidiana y en el mundo laboral.

2. Reconocer la creatividad como mecanismo de cambio, oportunidades y emprendimiento en el entorno laboral.

3. Traducir ideas en acciones, elaborando un plan de acción propiciando el cumplimiento de éste.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

1.1 Reconoce la importancia de la iniciativa y el emprendimiento en la vida cotidiana.
1.2 Reconoce la importancia de la iniciativa y el emprendimiento en la obtención y permanencia de un trabajo.
1.3 Integra los cambios explícitos y no explícitos que ocurren en su entorno.
1.4 Adapta las propias reacciones y tácticas a circunstancias cambiantes.

2.1 Identifica la importancia de aportar ideas innovadoras en un determinado contexto.
2.2 Propone formas nuevas y eficaces de hacer las cosas.
2.3 Utiliza fuentes diversas para generar nuevas ideas.
2.4 Identifica las técnicas que favorecen la capacidad creativa y la agilidad mental.

3.1 Evalúa escenarios para la implementación de una idea.
3.2 Determina la importancia de buscar apoyo y recursos para el desarrollo de la idea.
3.3 Desarrolla un plan de acción priorizando aspectos que permitan concretar la idea.
3.4 Identifica la importancia de realizar esfuerzos reiterados, venciendo obstáculos que permitan alcanzar la meta planteada.

CONTENIDOS

1. Iniciativa y emprendimiento:

- La importancia de la iniciativa y el emprendimiento en la vida cotidiana.
- La iniciativa y el emprendimiento contribuyen significativamente en la obtención y permanencia de un trabajo.
- Elementos que intervienen en un comportamiento favorable al cambio.

2. La creatividad como factor de mejoramiento continuo:

- La fuerza creativa que puede generarse a partir de preguntas y cuestionamientos críticos.
- La capacidad de apreciar nuevas oportunidades, a partir de preguntas creativas.
- Condiciones personales que potencian la creatividad y las etapas de elaboración de una idea innovadora.
- Técnicas que favorecen la capacidad creativa.
- Agilidad mental para generar situaciones nuevas.

3. Plan de acción:

- El proceso de emprender en forma integral.
- Los pasos racionales y actitudinales involucrados en el proceso de emprender.
- El cómo desarrollar un Plan de Acción.
- El esfuerzo personal como una condición necesaria del emprendimiento.

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MÓDULO

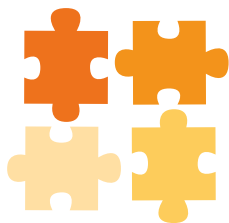
La metodología para la formación por competencias debe conducir al desarrollo de los conocimientos cognitivos, procedimentales y actitudinales para un adecuado desempeño laboral, integrando en su diseño las características y condiciones particulares de éste, así como el contexto en que se desempeña. El diseño metodológico debe considerar tanto a aquellas personas sin experiencia laboral que aspiran a insertarse en la actividad laboral, como a trabajadores que requieren mejorar sus competencias laborales y optar a procesos de certificación.

Se debe aplicar una metodología activo-participativa conocida como “aprender haciendo”, que considere la realización de actividades tanto de entrada al módulo como en todo el proceso, que faciliten una adecuada puesta en práctica de los conocimientos, la aplicación de procedimientos y la demostración de conductas y actitudes en situaciones reales o simuladas, adecuadas al contexto laboral en el cual se inserta.

Se recomienda que el facilitador utilice, en este módulo, diversas estrategias y técnicas metodológicas, tales como:



Análisis de caso, acerca una realidad concreta a un ambiente de capacitación por medio de un caso real o diseñado para comprender la adaptación del comportamiento humano a nuevas situaciones que permiten un mejor desenvolvimiento.

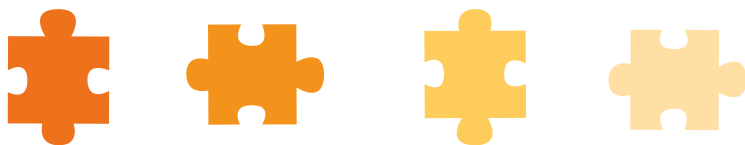


Simulación y juegos, permite aprender a partir de la acción sobre desempeños. Promueven interacción y comunicación en el grupo de participantes de la capacitación. Permite desarrollar la capacidad del participante de analizar un problema siendo creativo buscando una acción apropiada para lograr un objetivo.



Método de preguntas, en base a preguntas dirige a los participantes a la discusión y análisis de información pertinente, a la traducción de ideas en acciones, que involucra elaborar y evaluar un plan de acción.

La diversidad de propuestas para la implementación de los aprendizajes esperados del presente módulo se basa en el reconocimiento de los diversos estilos de aprendizaje de los participantes, donde ellos sean los protagonistas y el facilitador solo “guíe los aprendizajes”.



ESTRATEGIA EVALUATIVA DEL MÓDULO

La estrategia evaluativa que se propone tiene como base al modelo y programa de desarrollo de habilidades transversales propuestos en 6 etapas y/o módulos alineados y coherentes entre sí (ver figura 1).

Se propone un modelo de evaluación por “hitos” y/o ciclos de entrenamiento. Es decir, luego de transcurrido los cinco primeros módulos se evaluarán los elementos que van configurando la habilidad, en base a elementos visibles y que los participantes logren experimentar.

Es así como desde el inicio del programa de entrenamiento de habilidades transversales se monitorearán y evaluarán en tres etapas del proceso, 3 elementos que dan cuenta del aprendizaje o comprensión de éstos: el Proyecto, el trabajo grupal y los indicadores expuestos en la descripción de la competencia.

Según las orientaciones metodológicas entregadas anteriormente, la estrategia evaluativa en este módulo para medir el cumplimiento de los elementos mínimos que validen el aprendizaje del participante, se realizará al finalizar los 5 primeros módulos, que se entenderán como:

ELEMENTOS DEL MODELO



Proyecto Grupal de aprendizaje

Consiste en el trabajo grupal que deben desarrollar los participantes durante el proceso. Éstos, conformados en grupo desde la Sesión 1, trabajaran en distintas etapas durante el proceso.



Video de Aprendizaje

Consiste en el video de cierre del proceso que cada participante debe subir como reporte de los aprendizajes del proceso. Dicho Video el mismo participante lo graba y sube a un Canal de Youtube.



Asistencia

Corresponde a la asistencia registrada del participante en la OTEC.

Dicha asistencia para aprobar el programa, debe ser la mínima exigida según las bases del programa



Exposición grupal de avance

Consiste en la presentación que los grupos definidos al inicio del programa deben realizar al cabo del módulo comunicación en la cual reportan los avances del proyecto grupal de aprendizaje



Evaluación de pares

Consiste en la evaluación que realizan los mismos participantes, en conversación con los otros miembros del grupo, del rendimiento y funcionamiento del equipo. Esta evaluación si bien no tiene puntaje, es parte de la actividades que se deben realizar guiadas por el facilitador.

No obstante lo anterior, se propone capturar continuamente la apreciación de los participantes respecto de la calidad de la sesión, su nivel de motivación para con esta, y el desempeño del facilitador. Así, se plantea la implementación de una evaluación cualitativa remota que los participantes puedan responder luego de cada sesión, y cuyos resultados permitan orientar en el corto y mediano plazo los esfuerzos tanto del facilitador como de la entidad capacitadora.

Los elementos de evaluación que sean conflictivos y que sean sensibles para los participantes deben servir como elementos para potenciar el aprendizaje de los participantes.

Se recomienda que cada participante cuente con un portafolio de evidencias de las competencias logradas en el módulo en el trabajo en equipo y de las actividades realizadas en el programa completo.

La evaluación del módulo debe ser teórico-práctica y la calificación final del participante expresarse en términos de "Aprobado" o "Aún no aprobado".

MOMENTOS DE EVALUACIÓN



Hito 1: Evaluación Inter pares

Presentación en la sala de los avances del trabajo grupal que se comenzó a gestar desde la sesión 1.



Hito 2: Autoevaluación

Hito de evaluación técnico final del programa. Se exige que los participantes hagan un reporte de aprendizaje en video y sean capaces de subirlo a Youtube.



Hito 3: Evaluación de Cumplimiento

Dato administrativo que debe sumarse al proceso de evaluación, el que consiste en el cumplimiento con la asistencia al curso de capacitación.

Aprobado o no aprobado

Consiste en el criterio con el cual un participante será aprobado o reprobado. En virtud del modelo se establece una evaluación Binaria (0 y 1). Un participante aprobará el programa toda vez que obtenga 3 puntos, es decir:



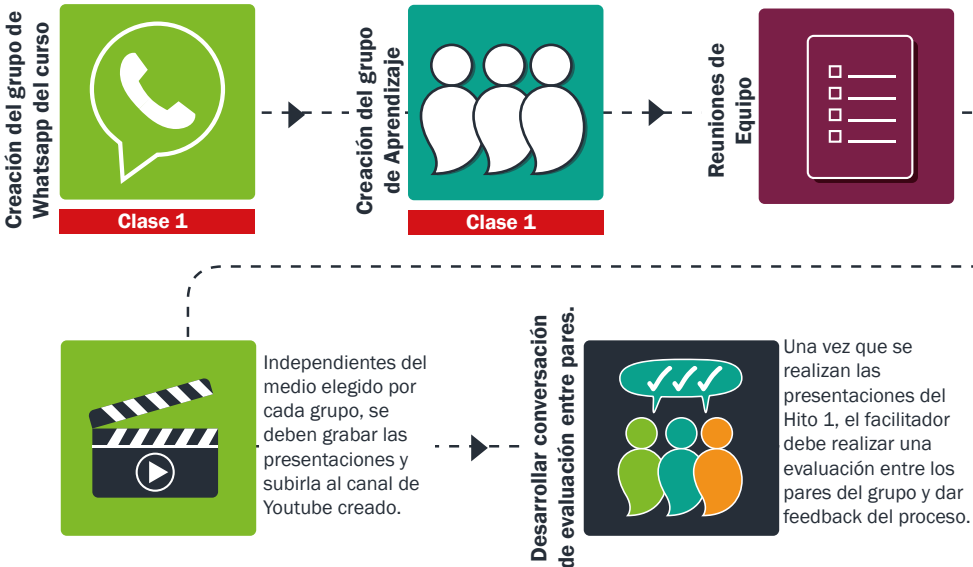
- 1.- Realizó la presentación grupal
- 2.- Subió el video de aprendizaje
- 3.- Cumplió con la asistencia mínima



Figura 2: Modelo de Evaluación



Figura 3: Acciones Clave



...imiento del avance
...ada grupo por parte
...facilitador.

1° HITO DE EVALUACIÓN

Exposición grupal de avance.
Evaluación grupal e individual del cumplimiento
de compromisos y funcionamiento grupal.

COMUNICACIÓN

EFFECTIVIDAD
PERSONAL

RESOLUCIÓN DE
PROBLEMAS

...TICAS DE ALUMNOS

...encia y puntualidad expresados al inicio del curso.

...promisos personales de aprendizaje.

...e la encuesta online.

...BADO |
...ROBADO
...ÚN

2° HITO DE EVALUACIÓN

Exposición final de proyecto grupal y Video
Evaluación del facilitador sobre el cumplimiento
de objetivos de aprendizaje

3° HITO DE EVALUACIÓN

Reporte de cumplimiento Administrativo

Crear Canal de Youtube
del Curso (o la OTEC)



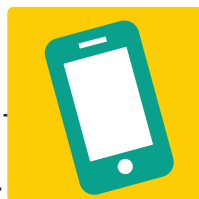
Los participantes
y facilitador
subirán los
videos de
presentaciones y
de reporte grupal
e individual

Dar opciones



Dar alternativas para
las presentaciones
realizadas en el
programa
(presentaciones en
Power Point,
papelógrafos, Google
PPT, Prezi u otros.

Compartir mecanismos
para subir videos



Se brinda ayuda a los
participantes para que
registren sus propios
aprendizajes con sus
celulares. Una vez grabados
éstos, el facilitador apoya
en como subir el video al
canal creado.

Registrar
asistencia.



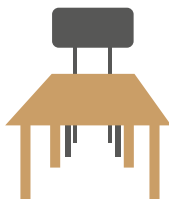
RECURSOS MATERIALES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MÓDULO FORMATIVO*

INFRAESTRUCTURA

Sala de clases, que cuente al menos con 1,5 mts.² por participante, implementada con:



Puestos de trabajo individuales que considere mobiliario similar o equivalente al de la educación superior.



Escritorio y silla para facilitador.



Sistema de calefacción y ventilación.



Servicios higiénicos separados para hombres y mujeres en recintos de aulas y de actividades prácticas.

EQUIPOS Y HERRAMIENTAS

Proyector



Notebook o PC



Pizarra



Filmadora o cámara fotográfica



MATERIALES E INSUMOS

Carpeta o archivador por participante.

Cuaderno o croquera por participante.

Set de artículos de oficina por participante (lápices pasta, grafito, regla, goma, etc.).

Plumones para pizarrón.

Libro de clases.

Manual del Participante

* Estos materiales genéricos son los mínimos necesarios, existen materiales requeridos en las distintas actividades que serán indicados en esta misma sección.

PLANIFICACIÓN SESIÓN 1

PREPARACION SESIÓN 1

DURACIÓN
5
HORAS

OBJETIVOS

CONTENIDOS

Identificar en la iniciativa y el emprendimiento elementos importantes en la vida cotidiana y en el mundo laboral

Iniciativa y emprendimiento:

- La importancia de la iniciativa y el emprendimiento en la vida cotidiana.
- La iniciativa y el emprendimiento contribuyen significativamente en la obtención y permanencia de un trabajo.
- Elementos que intervienen en un comportamiento favorable al cambio.
- La necesidad de integrar permanentemente nuevos conocimientos, aprendizajes y actitudes para mejorar la capacidad de respuesta ante situaciones de cambio.

INSUMOS

Manual del beneficiario



Proyector



Notebook o PC



Pizarra



Filmadora o cámara fotográfica



Materiales Escritorio (Plasticina, hojas, scotch, etc.)



NOTAS PARA EL FACILITADOR

El propósito de la primera sesión de este módulo es introducir a los participantes los conceptos, tendencias, procesos, herramientas y técnicas para el diseño e implementación de iniciativas tanto en el ámbito laboral, empresarial y personal. En esta primera sesión debe transmitirse la importancia del rol e iniciativa personal para el éxito de una aventura emprendedora, así como también la importancia de los equipos y capacidades complementarias para tener mayores probabilidades de éxito. En este punto es relevante que se haga hincapié en cómo los diferentes módulos relacionados a Competencias y Habilidades Transversales se conectan. En esta primera sesión del módulo debe transmitirse que el emprendimiento tiene que ver tanto con la actitud personal ante una situación o contexto desafiante o de oportunidades, como también con un proceso, actividades y etapas, semi estructurado que facilita el diseño y puesta en marcha de iniciativas y proyectos.

Es importante centrarse en casos y ejemplos cercanos, que le hagan sentido a los participantes, idealmente con experiencias de la vida real de cada uno de ellos mirada desde la perspectiva de un emprendimiento.

En esta sesión los grupos deben definir el Proyecto Grupal o un conjunto de alternativas que puedan llegar a ser el Proyecto Grupal.

Es importante que los participantes puedan contribuir en las sesiones, actividades, ejercicios y reflexiones de este módulo en los mismos grupos con quienes están impulsando el proyecto en que se enmarca el módulo de competencias transversales. Los grupos deben disolverse solo en oportunidades puntuales.

Es importante reiterar en este módulo y en particular en esta sesión que el Emprendimiento consiste en un proceso delicado y complejo, que no es solamente ganas e intención por hacer cosas, y que muchas veces el emprendimiento basado en sólo intención y ganas termina generando consecuencias negativas.



PRESENTACIÓN

Presentación del módulo

Durante este momento de la sesión, le recomendamos que, junto con saludar a los participantes, agradezca su asistencia y enfatice la importancia de la participación como elemento clave del aprendizaje. Trabaje esto durante los primeros 5 minutos de la sesión.

Luego, es importante que realice una descripción general del curso, centrándose en los objetivos de aprendizaje y los contenidos de cada uno de los módulos. En conjunto, explique las normas que guiarán su trabajo durante todo el desarrollo del curso, principalmente los criterios de aprobación, asistencia, puntualidad, la participación en sesiones con especial énfasis en el respeto de las opiniones de los demás y participar activamente en las actividades de cada sesión. Además, regule en esta parte de la sesión el uso de celulares y otros artículos tecnológicos que considere que puedan interrumpir o impedir el correcto desarrollo de la sesión. (10 minutos)

INTRODUCCIÓN

Presentación y análisis del video 1: Proceso de reclutamiento y Selección de Heineken (El Candidato)

<https://www.youtube.com/watch?v=LYkrNUD-A6w>

-Se hace correr el video de 3 minutos y 45 segundos donde se explica un experimento de la empresa Heineken para el reclutamiento y selección de personal, donde se privilegia la contratación de personas no necesariamente competentes sino aquellas que cumplieran con algunos requisitos en el ámbito de la personalidad, en específico de aceptación de la diversidad, proactividad y emprendimiento.

-Conversaciones y Reflexiones sugeridas (15 minutos):

¿Por qué crees que contrataron a esa persona y no a las otras?

¿Qué elementos creen que fueron los factores que hicieron a la empresa tomar la decisión de contratar a la persona escogida sobre los otros?

¿Qué importancia creen que tiene la "iniciativa personal" en el trabajo y en las proyecciones futuras al interior de una empresa?

Reflexionar respecto de las posibilidades y espacios donde es posible demostrar iniciativa, proactividad y capacidad emprendedora son muy diversas, y que no tienen que ver exclusivamente con el negocio de la empresa.

Desarrollo de contenido: Concepto e importancia del emprendimiento en el trabajo y en la vida diaria.

- De la reflexión surgida en la conversación acerca del video, iniciar la conversación preguntando a los participantes qué entienden por Emprender y por Emprendimiento. Preguntar a los participantes: ¿Qué entiende por Emprendimiento? ¿Qué significa Emprender? ¿Cuáles creen que son los elementos fundamentales para Emprender?. Cada uno de los conceptos, ejemplos, frases, etc. que surjan, anotarlos en una pizarra.

- Con el conjunto de conceptos que surgieron, tomar un grupo de ellos para formular una definición que sea entendida por todos, pero que contenga, al menos, los siguientes elementos: tomar acción, resolver o dar respuesta a necesidades y desafíos, hacerse cargo, hacer algo, proactividad, etc.

- Se sugiere entregar una definición general, de emprendimiento, como

lo plantean diversos autores y que guardan relación con: "Emprender es la capacidad de tomar acciones concretas en un ámbito de interés específico (familia, trabajo, negocio) donde se quieren obtener beneficios o crear valor".

- Plantear que el objetivo central de un emprendimiento es la "creación de valor" y que el valor no necesariamente debe ser económico, sino que puede tener cualquier otro tipo de representación.

- Reflexionar acerca de la definición amplia que tiene el concepto de Emprender, su campo de aplicación variado, y que cada vez tiene mayores aplicaciones en el mundo del trabajo, tanto desde la búsqueda de trabajo así también como herramienta para mantenerse, crecer y proyectarse en el lugar de trabajo.

Desarrollo de contenido: La importancia de los Estados de Ánimo y Emociones para Emprender

El objetivo de este contenido, es mostrar cómo afectan los distintos estados de ánimo en las personas y que de esta forma también pueden afectar para iniciar un proyecto, por esto, es importante poder identificarlas para manejarlas a la hora de emprender.

Debe profundizar en 2 elementos clave en el emprendimiento y que guardan relación con los Estados de Animo y Emociones, y los Enemigos del Aprendizaje. Es de utilidad presentar las distinciones de Estados de Animo, Emociones y Barreras del Aprendizaje de la forma más simple posible, para lo cual se sugiere usar las siguientes:

- Emociones: Son predisposiciones para la acción o para hacer algo. Por ejemplo, la predisposición que produce la emoción del "miedo" ¿es a correr? ¿a quedarnos paralizados?. Todo eso depende del contexto en que nos encontramos, por lo que no pueden ser juzgadas como emociones

buenas o malas, sino como emociones que permiten o no enfrentar una situación de buena o mala manera. Por lo general, las emociones son gatilladas por un evento específico.

- Estados de Ánimo: Son también predisposiciones para la acción pero que permanecen en el tiempo. Es difícil determinar qué evento específico las gatilló. Un ejemplo de estado de ánimo es estar feliz, enojado o triste.

- Barreras del Aprendizaje: Es el conjunto de actitudes y disposiciones que no nos permiten ampliar nuestro campo de acción y desarrollo, y que se ven reflejados en la forma de estados de ánimo, prejuicios, conceptos errados, etc.

DESARROLLO

Actividad 1: Volviendo al Jardín Infantil

El objetivo de esta actividad es liberar a los participantes de sus prejuicios, restricciones y paradigmas de adulto, para poder pensar, crear y diseñar soluciones a problemáticas con una visión libre, creativa y más imaginativa.

- Debe escoger una problemática social, ciudadana o de otra índole que sea conocida por la gente (por ejemplo el atochamiento en el metro, la dificultad para tomar micro u otra que obedezca a una problemática común de su localidad) y relatar una historia donde se especifiquen principalmente los problemas y dificultades latentes y visibles que se presentan en ese contexto.

- En grupos (los mismos definidos en el anterior módulo de Habilidades y Competencias Transversales), los participantes deben escoger a un(a) líder que será el encargado de escoger 5 materiales del total de materiales disponibles.

- Luego de escoger los materiales, se deben explicar las reglas del juego:

-Diseñar y construir con los materiales disponibles una solución novedosa a los problemas (uno o mas a la vez), pero que sea factible de realizar.

No existen restricciones de presupuesto, deben considerar que tienen todos los recursos posibles, la idea es echar a volar la imaginación.

•Cuentan con 20 minutos para diseñar la solución.

•El líder del equipo deberá exponer ante los demás la solución que idearon siguiendo la siguiente estructura:

•Nuestra solución consiste en... (nombre de la solución)

•Se hace cargo del problema mediante... (explicación de como funciona)

•El impacto o resultado esperado si la solución fuera implementada... (que beneficios genera a la sociedad).

•Por aplauso se escoge la mejor solución propuesta.

- Reflexionar acerca de la definición amplia que tiene el concepto de Em- prender, su campo de aplicación es muy variado, y que cada vez tiene mayores aplicaciones en el mundo del trabajo, tanto desde la búsqueda de trabajo así como también como herramienta para mantenerse, crecer y proyectarse en el lugar de trabajo.

Break: 15 minutos

Conversaciones y Reflexiones sugeridas

- Preguntas sugeridas:

¿Qué aspectos de esta actividad creen que son importantes para el desarrollo de la capacidad emprendedora?

¿Y para el desarrollo de soluciones y em- prendimientos?

La conversación debe girar en torno a la importancia que tienen para que cualquier emprendimiento pueda aspirar a ser exitoso, independiente de si se trata de un proyecto al interior de una empresa o un emprendimiento personal independiente del tamaño o sofisticación que tenga, la existencia de un problema o una oportunidad que desea ser resuelta o abordada.

- Destacar que si la solución aborda de forma certera las necesidades y oportunidades, se está "agregando valor".

- Reflexionar acerca de que las personas, usuarios, clientes o beneficiarios de diversos productos y servicios "valoran" distintos aspectos dependiendo de cada caso, pero en primera instancia lo hacen porque les resuelve una necesidad, la que muchas veces es muy difícil de descubrir o interpretar.

- Una de las principales capacidades que desarrollan los emprendedores es la capacidad de interpretar las necesidades de las personas, clientes, usuarios y diseñar soluciones que abordan de forma certera esas necesidades.

CIERRE

Presentación y análisis del video 2: La Historia de Emprendimiento de Lego

- Se hace correr el video de 15 minutos donde se relata una historia de esfuerzo personal, resiliencia, creatividad y adaptación al cambio, todos elementos fundamentales para avanzar con éxito en una aventura emprendedora.

<https://www.youtube.com/watch?v=P6bYuHYbJiI>

Preguntas sugeridas:

- Desde el punto de vista de los estados de ánimo, emociones y Enemigos del Aprendizaje, ¿Que es lo que destacan de la historia que se relata en el video? ¿Cuáles eran los estados de ánimo que le permitieron al emprendedor de Lego sacar adelante su negocio a pesar de la adversidad?
- ¿Cómo han reaccionado ustedes ante situaciones similares en su vida?
- Preguntar a los participantes cuáles son los elementos que más destacan de esta historia.
- Preguntar por qué creen que LEGO aun existe y con mucho éxito no sólo en niños sino que también en adultos.
- Reflexión sobre la importancia de integrar permanentemente nuevos conocimientos, aprendizajes y actitudes ante la vida y las dificultades que presenta, para enfrentar de forma efectiva los cambios tanto a nivel laboral como personal.

Reunión de Equipo

En esta segunda reunión de equipo, deben conversar sobre las ideas desarrolladas durante la sesión, dando énfasis a las razones por las cuales fueron descartando algunas ideas y potenciando otras. Además deben definir algunos pasos a seguir para las próximas etapas del proyecto (como seguir, cómo mejorar, cómo funcionarán).

Para organizar una reunión efectiva, cada grupo debe elaborar una agenda de contenidos con los temas a tratar.

Al finalizar la reunión, deben redactar un acta de los temas tratados, de las personas que participaron y los acuerdos.



Conversación de cierre

Para el cierre de la sesión, retome los contenidos desarrollados destacando la iniciativa y el emprendimiento como un proceso delicado y complejo, que va más allá de las ganas de hacer cosas.

Recuerde que el emprendimiento es un proceso cercano, que podemos vivir día a día en diferentes situaciones de la vida cotidiana, pídeles a los participantes que durante los siguientes días estén receptivos a identificarlas.

Evaluación de la sesión Online

Finalmente, invite a los asistentes a participar del proceso de retroalimentación respondiendo la encuesta web provista en la presentación.

Para facilitar la logística de la encuesta, y aprovechar las redes generadas con la creación del grupo de whatsapp del curso, el facilitador les enviará el link por whatsapp a todos los participantes de la sesión.

PLANIFICACIÓN SESIÓN 2

PREPARACION SESIÓN 2

DURACIÓN
5
HORAS

OBJETIVOS

CONTENIDOS

Reconocer la creatividad y el emprendimiento como mecanismo de cambio, oportunidades en el entorno laboral

La creatividad como factor de mejoramiento continuo:

- La fuerza creativa que puede generarse a partir de preguntas y cuestionamientos críticos.
- La capacidad de apreciar nuevas oportunidades, a partir de preguntas creativas.
- Condiciones personales que potencian la creatividad y las etapas de elaboración de una idea innovadora.
- Técnicas que favorecen la capacidad creativa.
- Agilidad mental para generar situaciones nuevas.

INSUMOS

Manual del beneficiario



Proyector



Notebook o PC



Pizarra



Filmadora o cámara fotográfica



Materiales Escritorio (Plasticina, hola, scotch, etc.)



NOTAS PARA EL FACILITADOR

El propósito de esta sesión es entrenar los elementos centrales del pensamiento creativo o pensamiento de diseño y su amplio campo de aplicación, en específico en el ámbito del emprendimiento y la innovación. En esta sesión debe transmitirse que la creatividad o el pensamiento creativo no es un talento ni una virtud innata de las personas que se encuentra disponible solo para unos privilegiados, menos aun tiene que ver con buenas ideas. Por el contrario debe transmitirse que la creatividad y el pensamiento creativo se entrena y que para eso existe un proceso y diversas herramientas y técnicas que permiten generar los aprestos para la ideación. En este punto es relevante que se haga hincapié en que la creatividad obedece a un proceso, que se inicia mucho antes de la ideación y que culmina mucho más tarde que la misma ideación.

Es importante destacar que la base de la creatividad guarda relación con la configuración de buenos análisis, interpretaciones y cuestionamientos respecto a un campo o dominio de observación e intervención.

Es importante destacar que la creatividad, el pensamiento creativo y el pensamiento de diseño ponen el foco centralmente en el usuario, en las personas y su comportamiento, buscando la construcción de soluciones no solamente factibles técnicamente o viables económicamente, sino que primordialmente deseables.

Es importante que los participantes entiendan el concepto de proceso, como una secuencia de etapas y acciones que conducen a un resultado específico. En particular en torno al proceso creativo destacar que el proceso no es secuencial (una etapa tras otra) sino que es iterativo y basado en pruebas y pilotos cuyo principal propósito es lograr aprendizajes desde los propios usuarios y clientes para dar lugar a soluciones finales.

PRESENTACIÓN

Presentación del módulo

- Agradezca la asistencia de los participantes y enfatice la importancia de la participación como elemento clave del aprendizaje. (5 minutos)
- Descripción general del curso, objetivos de aprendizaje, estructura y contenidos. (5 minutos)
- Recordar la definición de emprendimiento y emprender construida en la sesión anterior.
- Recordar que la actitud emprendedora tiene aplicaciones tanto en el ámbito empresarial como laboral, pero por sobre todo en el ámbito personal.
- Recordar que el objetivo central de cualquier emprendimiento en cualquier ámbito tiene que ver con agregar valor para alguien.
- Recordar que una fuente importante para explorar emprendimientos e iniciativas son los contextos desafiantes, problemas y necesidades de las personas e instituciones.
- Finalmente, presente brevemente la agenda de la sesión.

Recapitulación

Realice una breve síntesis de los contenidos revisados en la clase anterior, sobre todo, aquellos que son de mayor utilidad para esta sesión.

INTRODUCCIÓN

Presentación y análisis de video 1: Desafío del Carro de Supermercado de IDEO

-Se hace correr el video de 7 minutos y 45 segundos donde se relata el proceso de diseño entrenado de forma completa en base al desafío de rediseñar el carro de supermercado

<https://www.youtube.com/watch?v=McabDMc9Z4Y>

Desarrollo de concepto: El proceso creativo; desde la observación a los proyectos

Reflexiones o Explicaciones de Conceptos Sugeridas:

- El proceso creativo tiene su principal componente en la “observación” en terreno de situaciones que no funcionan o que funcionan mal, o que podrían funcionar mejor.
- También que guarda relación con empatizar con el contexto donde se desea intervenir, es decir, vivirlo en carne propia. La clave de esta etapa es poder determinar e interpretar “qué es lo que pasa” y “por qué a juicio del observador” las cosas no funcionan como debieran funcionar.
- Luego de entender con claridad los problemas, se inicia el proceso de generación de posibles soluciones o ideación, el cual es un proceso en sí mismo, que es iterativo y que busca seleccionar la o las mejores posibles soluciones a los problemas.
- En este punto es que se les pide a los participantes iniciar la siguiente actividad



Actividad 1: Definiendo el Proyecto Grupal

- En grupos (los mismos creados en el módulo de Trabajo en equipo) deben definir el Proyecto Grupal que impulsarán durante todo el proceso de capacitación, siguiendo la siguiente pauta:
- Definición y descripción del contexto o espacio donde se manifiestan los problemas u oportunidades que desean ser abordadas.
- Descripción de los problemas, necesidades y desafíos más relevantes que se observan, relatando con al menos 2 casos o ejemplos.
- En grupo deben seleccionar el contexto desafiante que desean abordar.

La dinámica para esta etapa del ejercicio consiste en una conversación grupal, con materiales de apoyo donde vayan registrando los elementos clave de la observación (en post it) de los casos, de las cosas que no funcionan.

Luego de registrar toda la información, se les debe pedir que agrupen y consoliden los aprendizajes y hallazgos de forma tal de darle una estructura a los diferentes temas que son importantes o motivan al grupo a desarrollar el proyecto.

Al final de esta etapa, un representante del grupo debe contarle al resto del grupo/curso en 5 minutos máximo en que consiste la problemática u oportunidad que quieren abordar como equipo.

Una vez realizada la exposición y recibido el feedback por parte del resto del curso, se procede a la siguiente etapa del proceso, la "Generación de Ideas".

- Describir que les gustaría hacer (la mayor cantidad de posibilidades) en concreto para resolver los problemas y necesidades identificadas. Deben seleccionar la mejor idea a juicio del grupo y que les haga mayor sentido.
- Describir como se imaginan un producto o servicio terminado funcionando en el contexto antes definido. Construir un relato o historia de como sería el "viaje de un usuario" de la solución en caso de que existiera.
- Identificar y Describir que "valor" esperan generar en los clientes, usuarios o participantes, es decir, como los usuarios de la solución se ven beneficiados con su uso.

Reflexiones sugeridas:

- Debe dar feedback a los grupos en relación a la forma y estructura de las definiciones, en específico en lo que se refiere a la explicación de la solución concreta que desean desarrollar, proponiendo ejemplos que inspiren a los grupos.
- Destacar que si la solución aborda de forma certera las necesidades y/o oportunidades, se está "agregando valor".
- Reflexionar acerca de que las personas, usuarios, clientes o beneficiarios de diversos productos y servicios "valoran" distintos aspectos dependiendo de cada caso, pero en primera instancia lo hacen porque les resuelve una necesidad, la que muchas veces es muy difícil de descubrir o interpretar.
- Una de las principales capacidades que desarrollan los emprendedores es la capacidad de interpretar las necesidades de las personas, clientes, usuarios y diseñar soluciones que abordan de forma certera esas necesidades.

Break: 15 minutos

Actividad 2: El proceso de generación de ideas

Una vez realizada la exposición y recibido el feedback por parte del resto del curso, se procede a la siguiente etapa del proceso, El proceso de Generación de Ideas.

Describir que les gustaría hacer (la mayor cantidad de posibilidades) en concreto para resolver los problemas y necesidades identificadas. Deben seleccionar la mejor idea a juicio del grupo y que les haga mayor sentido. Describir como se imaginan un producto o servicio terminado funcionando en el contexto antes definido. Construir un relato o historia de como sería el "viaje de un usuario" de la solución en caso de que existiera.

Identificar y Describir que “valor” esperan generar en los clientes, usuarios o beneficiarios, es decir, como los usuarios de la solución se ven beneficiados con su uso.

Al final de esta etapa, un representante del grupo debe contarle al resto del grupo/curso en 5 minutos máximo en que consiste la solución que quieren desarrollar como equipo.

CIERRE

Actividad 2: Armando el Proceso de Emprender

-Inicie la actividad mostrando un video que resume el proceso de emprendimiento desde el surgimiento de las hipótesis y tesis que justifican el negocio hasta la puesta en marcha y operación. El ejemplo que se propone es de una cadena de comida rápida chilena cuyo producto es el clásico completo, pero con toques gourmet.

<https://www.youtube.com/watch?v=3uHn5GnUAQ4>

Luego de ver el video se les pide a los grupos que ordenen 10 conceptos/etapas de un total de 20 disponibles y mostrados en pantalla que resuman las etapas y secuencias clave del proceso de emprender. Los grupos deben escribir el nombre en un post-it y pegarlo en el orden que ellos crean.

Conversación de cierre

- Conversar y destacar una vez más que la creatividad o el diseño de soluciones novedosas obedece más a un proceso que a una genialidad o un talento especial de las personas.
- También destacar que el campo de aplicación es diverso, no solo para el diseño de productos nuevos, sino también para mejorar productos actuales (como el carro del supermercado).
- Destacar que no es necesario ser experto en un tema específico, como en el video donde nadie era experto en supermercados o fabricación de carros, haciendo más importante el proceso y el uso de herramientas y técnicas correctas.

Evaluación de la sesión Online

Finalmente, invite a los asistentes a participar del proceso de retroalimentación respondiendo la encuesta web provista en la presentación.

Para facilitar la logística de la encuesta, y aprovechar las redes generadas con la creación del grupo de whatsapp del curso, el facilitador les enviará el link por whatsapp a todos los participantes de la sesión.

PLANIFICACIÓN SESIÓN 3

PREPARACION SESIÓN 3

DURACIÓN
5
HORAS

OBJETIVOS

CONTENIDOS

Traducir ideas en acciones, elaborando un plan de acción propiciando el cumplimiento de éste.

Plan de acción:

- El proceso de emprender en forma integral.
- Los pasos racionales y actitudinales involucrados en el proceso de emprender y enfrentar desafíos.
- El cómo desarrollar un Plan de Acción.
- El esfuerzo personal como una condición necesaria del emprendimiento.

NOTAS PARA EL FACILITADOR

El propósito de esta sesión es transferir y entrenar los conceptos relacionados al proceso de emprendimiento, ya sea en el ámbito laboral (lo que suele llamarse intraemprendimiento), en el ámbito de los negocios y en el ámbito social.

Es importante destacar en esta sesión que son muchos factores los que influyen en el éxito de un emprendimiento, pero uno de los más relevantes es el proceso, actividades y acciones que se ejecutan.

Es importante destacar también que si bien muchas veces es necesario contar con recursos o dinero para emprender, el proceso de diseño y puesta en marcha puede iniciarse sin dinero e ir quemando etapas clave del proceso sin necesidad de malgastarlo.

La idea de esta sesión es que practiquen el proceso de emprender de forma aplicada al proyecto grupal previamente definido. Para eso es importante que los aprendizajes propuestos para esta sesión puedan aplicarlos en los mismos grupos de trabajo ya configurados.

Es importante que los participantes entiendan el concepto de proceso, como una secuencia de etapas y acciones que conducen a un resultado específico. En particular en torno al proceso de emprender y/o poner en marcha un proyecto. Es importante destacar que el proceso no es secuencial (una etapa tras otra) sino que es iterativo y basado en pruebas y validaciones en terreno, cuyo principal propósito es lograr aprendizajes desde los propios usuarios y clientes para dar lugar a un proyecto con probabilidades de éxito.

INTRODUCCIÓN

Actividad: Ordenar la sala

-La idea es que los participantes ordenen la sala en la forma de grupos (los mismos del proyecto) ubicado de tal forma que se sientan cómodos tanto para atender la sesión como para trabajar de forma conjunta.

Recapitulación de la sesión anterior:

-Presentación del facilitador. Que éste agradezca la asistencia de los participantes y enfatice la importancia de la participación como elemento clave del aprendizaje. (5 minutos)

-Recordar el proceso creativo completo, poniendo énfasis en que la etapa de ideación no es sinónimo de creatividad.

-Recordar que la actitud emprendedora tiene aplicaciones tanto en el ámbito empresarial como laboral, pero por sobre todo en el ámbito personal.

-Recordar que el objetivo central de cualquier emprendimiento en cualquier ámbito tiene que ver con agregar valor para alguien y que con el proceso creativo aprendido en la sesión anterior se maximizan las probabilidades de estar agregando valor a alguien.

-Recordar que una fuente importante para explorar emprendimientos e iniciativas son los contextos desafiantes, problemas y necesidades de las personas e instituciones.

Introducción a la sesión:

-Descripción general de la sesión, objetivos de aprendizaje, estructura y contenidos. (5 minutos)

-Explicación de las reglas del curso.

Actividad 1: Armando el Proceso de “Nuestro Emprendimiento

El facilitador inicia la actividad mostrando un video que resume el proceso de emprendimiento desde el surgimiento de las hipótesis y tesis que justifican el negocio hasta la puesta en marcha y operación.

Luego de ver uno de los casos que se presentan en el siguiente video:

<https://www.youtube.com/watch?v=BsPULPyPLtQ>

Se les pide a los grupos que creen o diagramen el proceso que ejecutarán para avanzar en el proyecto.

En este ejercicio deben:

1. Indicar el nombre de cada etapa.
2. El resultado o entregable de cada etapa.
3. El plazo o tiempo que durará cada etapa.
4. Definir un responsable del proyecto y a responsables de etapas o elementos clave.

Al final del ejercicio, en 5 minutos, deben reportar al resto de los participantes la definición de su proceso.

Conversaciones, Reflexiones y Preguntas sugeridas

- ¿Qué les pasó con el ejercicio?. ¿Qué fue lo que más les costó o complicó del ejercicio?. ¿Qué etapas creen que no estaban? ¿Creen que son más o menos de 10?
- Revisar y conversar de las propuestas de proceso de cada grupo, preguntando insistentemente por qué creen que ese es el orden.
- Describir en términos generales la definición de Proceso.
- Reflexionar sobre el rol "descubridor" del emprendedor, que observa cosas y plantea hipótesis o tesis respecto a como funcionan (o no) las cosas y el comportamiento que podrían tener los clientes en relación a una propuesta nueva.
- Destacar que este proceso es difícil, no existe una receta única para llevarlo adelante sin complicaciones, pero que en términos generales es posible construir un proceso de alto vuelo que permite orientar las actividades o acciones a seguir.

Actividad 2: Descubriendo al Cliente de Mi Proyecto

Primer momento: En 10 minutos, los miembros del equipo deben identificar en el contexto que se desarrollará el proyecto, quienes son los principales clientes (diversos tipos) y cuales son los problemas o necesidades que enfrentan. Se debe indicar que la mejor forma de reconocer los problemas es a través de ejemplos de la vida real. El objetivo final es construir una lista con los 10 problemas más importantes.

Segundo momento: En 10 minutos, los miembros del equipo deben identificar la forma en que el proyecto aborda los problemas, algunos, todos o ninguno. Es importante que definan por qué creen que el proyecto resuelve los problemas y como lo resuelve.

Conversaciones, Reflexiones y Preguntas sugeridas

- ¿Qué les pasó con el ejercicio? ¿Qué fue lo que más les costó o complicó del ejercicio?.
- Destacar y recordar que el emprendimiento tiene que ver con agregar valor, con resolver problemas o necesidades (no necesariamente evidentes) de personas.
- Conversar acerca de que las definiciones o hallazgos realizados en el ejercicio solo son supuestos, pues los problemas y necesidades existen sólo cuando las personas los declaran. Lo mismo ocurre con la propuesta y solución a los problemas identificados.
- Hacer la pregunta a los grupos: ¿Cuáles de los problemas identificados tienen plena certeza de que son relevantes y que los potenciales clientes quieren resolverlo?.
- Explicar la segunda etapa del modelo de Desarrollo con Clientes que es la validación.
- Introducir el concepto de Modelo de Negocios en el acto de "pivotear" del modelo de negocios.

DESARROLLO

-Retomar el Concepto de Modelo de Negocios y mostrar una definición simple y concreta de lo que es. Para esto puede usarse la definición de Alex Osterwalder como referencia.

Para apoyar el contenido del Modelo Canvas puede ver el video sugerido a continuación, en él se expone como este modelo ayuda a planificar las ideas de un negocio, sus respectivos segmentos y explicaciones.

<https://www.youtube.com/watch?v=yNUD8u5wqb4>

-Luego de eso construir una definición más simple con los aportes de los participantes de acuerdo a lo que ellos entienden de la definición.

Actividad 3: Construyendo el Modelo de Negocios en el Modelo Canvas

-El facilitador inicia la actividad pidiéndole a los participantes que se mantengan en grupos, y hace entrega de los materiales necesarios para la actividad (Cartulina, post it, plumones).

Primer momento: En 5 minutos, el facilitador muestra el panorama completo del Modelo Canvas para la construcción de Modelos de Negocios.

Muestra que es un proceso en donde el foco central está en lo que guarda relación con los clientes, que son la clave de cualquier emprendimiento. Un emprendimiento sin clientes (sea cual sea el emprendimiento) no tiene futuro.

Segundo momento: En 5 minutos, explicación en detalle del primer bloque del Modelo: Segmentos de Clientes.

Tercer momento: En 5 minutos, los equipos completan en relación con su proyecto el primer bloque del Canvas.

Luego de eso se repite el ciclo con 5 minutos para la explicación y 5 minutos de trabajo de los grupos para completar los bloques de Propuesta de Valor, Relación con Clientes, Canales y Fuentes de Ingreso.

Luego de completar la primera etapa (relacionada con clientes) del modelo Canvas se debe reflexionar que en un mundo tan cambiante en todo ámbito, ya sea en el empresarial como laboral, las personas y empresas deben estar preparadas para cambiar al ritmo del cambio de los gustos y hábitos de los clientes. Es por eso que el Modelo canvas pone en segundo lugar las componentes de gestión, pues deben estar abiertas a cambiar y modificarse para satisfacer clientes.

Luego de eso se repite el ciclo con 5 minutos para la explicación y 5 minutos de trabajo de los grupos para completar los bloques de Actividades Clave, Recursos Clave, Aliados y Fuentes de Egreso.

Al finalizar el ejercicio el facilitador debe señalar que al regreso del Break, cada grupo debe presentar su modelo de Negocios.

Break: 15 minutos

CIERRE

Presentación y análisis de Video: Elevator Pitch

Haga una selección de un capítulo del programa pitch y muestre el caso de uno de los emprendedores Chilenos que ahí se presentan. Luego se hace correr el video del caso seleccionado.

- Reflexiones: Foco en el problema, en la propuesta de valor, en la diferenciación y en el impacto.

<http://www.13.cl/c/programas/pitch>

Actividad 4: Presentación del Modelo de Negocios

- En 5 minutos, cada grupo debe presentar el modelo de negocios desarrollado en el ejercicio de la sesión.

-Debe seguir una pauta que contenga al menos:

- El o los problemas que observan que viven sus principales clientes.
- Quienes son los clientes (tipología).
- Propuesta de valor.
- Luego de eso pueden explicar el resto de los bloques en cualquier orden.
- Es clave que el facilitador entregue comentarios y feedback tanto de la propuesta como del uso correcto del modelo, en especial en relación a la forma en que se presenta la propuesta de valor, que por lo general tiende a confundirse con el producto o servicio (que entraría en el bloque de canales).

Presentación y análisis de Video de cierre: 42 Frases típicas de los emprendedores

A continuación presente el video de las 42 frases típicas que le dicen a los emprendedores, video que muestra de manera coloquial las frases que se repiten hacia los emprendedores a la hora de empezar un nuevo proyecto.

<https://www.youtube.com/watch?v=wuSmNUQYIUU>

Conversación de Resumen de la Sesión y del Módulo de Emprendimiento

- Conversar y destacar una vez más que el emprendimiento es un conjunto de procesos semi-estructurados. Mostrar todos los procesos del módulo en una gran imagen de resumen.
- Destacar la importancia de estar en sintonía (empatizar) con los clientes, usuarios y sus problemas y necesidades.
- Destacar que el proceso emprendedor tiene mucho más que ver con estar en la calle, en terreno, con las personas y aprendiendo de ellas que en el escritorio o la oficina planificando o diseñando de forma teórica.
- Relacionar este módulo con el módulo de trabajo en equipo en el sentido de que las capacidades complementarias y la definición de roles facilitan la puesta en marcha y desarrollo de un emprendimiento.
- Invitarlos a seguir avanzando en las definiciones del proyecto, practicando con las técnicas entregadas y con todo el aprendizaje que consigan en el proceso de capacitación y los siguientes módulos relacionados a competencias transversales.

Evaluación de la sesión Online

Finalmente, invite a los participantes a participar del proceso de retroalimentación respondiendo la encuesta web provista en la presentación.

Para facilitar la logística de la encuesta, y aprovechar las redes generadas con la creación del grupo de whatsapp del curso, el facilitador les enviará el link por whatsapp a todos los participantes de la sesión.



