



Alcaldía Mayor de Bogotá Distrito Capital
Secretaría de Educación
COLEGIO CIUDAD DE BOGOTÁ IED

FORMACION INTEGRAL CON ENFASIS EN EL TRABAJO PRODUCTIVO PARA LA TRANSFORMACIÓN DE LAS NUEVAS GENERACIONES

PLAN DE MEJORAMIENTO DE GESTIÓN Y EMPRENDIMIENTO PRIMER PERIODO GRADO 9°

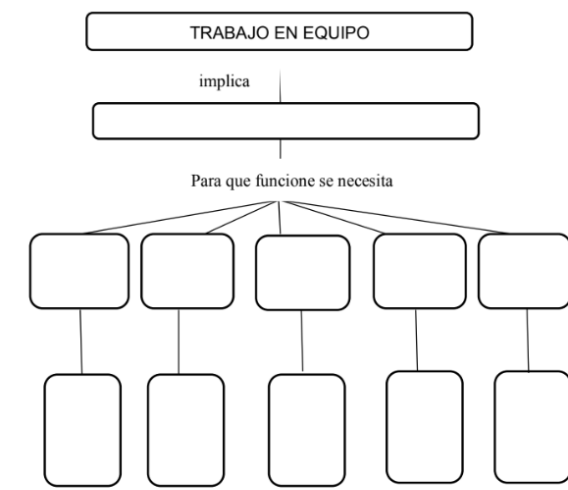
Docente: Nilsa Hernández

Tema: Emprendimiento y trabajo en equipo

INDICADORES DE DESEMPEÑO: Identifica y reconoce la importancia del autoconocimiento, liderazgo, trabajo en equipo y solución de problemas 2. Elabora trabajos que le permiten reconocer la importancia que tienen las competencias laborales en la formación para el trabajo 3. Aporta conocimientos y capacidades al proceso de conformación de un equipo de trabajo

ACTIVIDADES.

1. Hacer un listado de características, cualidades que posee un emprendedor (mínimo 10) encierra cada característica o cualidad en un recuadro.
2. De acuerdo al video,(<https://youtu.be/ljB0j997euA>) represente mediante un dibujo lo que entiende por trabajo en equipo Y de acuerdo a la información, Complete el esquema (debe dibujarlo en la hoja en que va a presentar el trabajo)



3. CONTESTE

- A. ¿Qué entiende por liderazgo?
 - B. ¿Qué entiende por toma de decisiones?
 - C. Escriba tres decisiones que sean importantes para su vida
 - D. una decisión personal afecta a otros? Explique.
 - E. Explique la frase que dice que: " Tú puedes elegir tus acciones, pero no puedes elegir las Consecuencias de éstas".
4. Solucione la sopa de letras, haga el listado de términos encontrados relacionados con la toma de decisiones (10)
 5. Presente la pirámide de necesidades Humanas según Maslow de manera creativa.

H	N	K	A	F	S	F	M	D	C	C	N	O	I	C	A	U	T	I	S	P
K	E	S	T	R	A	T	E	G	I	C	A	H	A	I	I	M	S	N	V	M
U	Y	Y	E	T	M	J	P	H	A	C	I	T	C	A	T	S	U	S	F	N
W	K	H	S	F	P	H	A	O	E	M	T	J	H	N	F	R	O	R	N	O
N	S	I	H	E	E	Z	Z	V	P	V	E	G	G	Z	L	J	Z	O	N	I
X	U	H	L	Y	L	C	T	C	I	L	Z	L	O	B	F	I	A	G	R	C
N	T	Z	U	I	L	A	T	I	S	T	A	A	B	R	I	P	U	X	K	U
R	B	Z	K	D	W	G	U	I	A	J	A	N	K	O	A	F	B	A	X	L
W	F	R	W	E	L	H	L	D	V	S	G	R	E	V	R	B	K	C	G	O
U	V	B	B	C	Q	A	K	E	I	A	H	K	E	A	J	P	V	K	T	S
C	D	K	S	I	Q	Y	A	T	T	V	U	D	J	P	C	G	A	L	G	Z
U	X	S	I	S	Q	F	Z	N	A	Q	I	I	X	V	O	I	S	G	M	L
T	D	D	C	I	M	F	Q	E	N	X	V	D	F	L	B	Q	O	O	Z	L
Z	M	L	L	O	N	P	W	I	R	C	A	I	N	S	I	E	D	N	T	L
V	A	B	E	N	S	N	K	C	E	G	J	O	B	I	E	J	M	I	I	P
O	L	C	T	E	Z	R	W	I	T	Y	S	V	P	D	N	Y	H	V	M	S
Y	Y	E	C	S	M	W	T	F	L	Q	H	G	E	R	E	N	C	I	A	L
J	O	C	M	X	A	V	F	E	A	L	N	A	X	U	S	J	V	X	R	G
N	C	N	O	I	C	A	Z	I	N	A	G	R	O	I	T	D	V	W	P	D
I	Q	K	V	W	J	Y	J	L	T	Y	D	K	Z	R	A	E	R	H	E	L
F	A	V	Y	F	K	E	N	R	Y	R	Y	T	R	D	R	P	J	W	M	D

EMPREDIMIENTO

Qué es Emprendimiento: Se conoce como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. Cualidades de un emprendedor: revisar el link.

<https://www.123emprende.com/emprendimiento/las-cualidades-del-buen-emprendedor/>

TRABAJO EN EQUIPO

El Trabajo en Equipo implica personas trabajando de manera coordinada en la ejecución de un proyecto. Responde del resultado final y no cada uno de sus miembros de forma independiente. Cada miembro del equipo es responsable de un cometido y sólo si todos ellos cumplen su función será posible sacar el proyecto adelante.

Equipo de Trabajo es un conjunto de personas que realizan dentro de una organización una labor similar. Suelen estar próximas físicamente, tienen un mismo jefe, realizan el mismo tipo de trabajo pero son autónomos, no dependen del trabajo de sus compañeros: cada uno realiza su trabajo y responde individualmente del mismo.

Video. <https://youtu.be/IjB0j997euA> (trabajo en equipo pingüinos)

Link (cinco claves para trabajo en equipo)

http://biblioteca.itson.mx/oa/educacion/oa5/trabajo_en_equipo_dos_es_mejor_que_uno/p5.htm

1. Complementariedad:	Cada miembro domina una parcela determinada del proyecto. Todos estos conocimientos son necesarios para sacar el trabajo adelante.
2. Coordinación:	El grupo de profesionales, con un líder a la cabeza, debe actuar de forma organizada con vista a sacar el proyecto adelante.
3. Comunicación:	El trabajo en equipo exige una comunicación abierta entre todos sus miembros, esencial para poder coordinar las distintas actuaciones individuales. El equipo funciona como una maquinaria con diversos engranajes; todos deben funcionar a la perfección, si uno falla el

	equipo fracasa.
4. Confianza:	Cada persona confía en el buen hacer del resto de sus compañeros. Esta confianza le lleva a aceptar anteponer el éxito del equipo al propio lucimiento personal. Cada miembro trata de aportar lo mejor de si mismo, no buscando destacar entre sus compañeros sino porque confía en que estos harán lo mismo; sabe que éste es el único modo de que el equipo pueda lograr su objetivo.
5. Compromiso:	Cada miembro se compromete a aportar lo mejor de si mismo, a poner todo su empeño en sacar el trabajo adelante.

LIDERAZGO.

Consulta la información en el link <https://www.emprende.cl/tipos-de-lideres-emprendedores/>

TOMA DE DECISIONES

Observar el video y leer el texto.

https://youtu.be/pe_XWq7wOWQ

difíciles por las consecuencias que tienen en el futuro. Aprender a tomar decisiones es importante para el emprendedor. Todos los emprendedores tienen una meta, hacer crecer su negocio. Por ello deben tomar decisiones certeras que les permita pasar de la etapa de la supervivencia al del éxito y finalmente los coloque en una etapa de madurez

Existen decisiones que son muy importantes porque de ellas depende tu bienestar físico, mental y espiritual, en el presente y en futuro. Estas decisiones tienen que ver con lo que quieres ser, lo que quieres hacer y lo que quieres tener en un futuro.

Tipos de decisión

Decisiones gerenciales: las decisiones gerenciales se toman con el deseo de “resolver” en una forma tan segura como sea posible, la mayoría de los gerentes sí intentan tomara las mejores decisiones que puedan dentro de los límites de la racionalidad y de acuerdo al tamaño y la naturaleza de los riesgos involucrados.

Decisiones estratégicas

Se refieren a la elección que va a la meta última; la toma la alta dirección con la vista puesta sobre los recursos, por ejemplo: “Cambiamos el servicio, basándonos en los conocimientos de nuestra gente y compensando su falta de entrenamiento en atender público”.

Decisiones tácticas

Se refieren al método, la toma la gerencia media: ejemplo, “Cómo haríamos para entrenar a todo el personal bajo un mismo esquema de atención, ¿cuántas horas?, quienes serían la prioridad?”

Decisiones operativas

La decisión operativa va dirigida sobre las tareas. Es el tipo de elección

que deben hacer los supervisores, ejemplo: “¿Cómo garantizamos que asista todo el personal al curso, a qué hora, qué logística usaremos, qué medidas tomamos para intercambiar los turnos de entrenamiento?”

(<https://www.gestiopolis.com/toma-de-decisiones-definicion-tipos-proceso-ejemplos/>)

Para un empresario tomar decisiones es un factor importante ya que en la actualidad las empresas se ven regidas por el ambiente global en el que se desempeñan, el cual es altamente competitivo y exige una constante toma de decisiones estratégicas si se busca permanecer en el mercado de manera exitosa y rentable.

Cuando se toman decisiones en las empresas estas deben cumplir con ciertas características, ya que de esto depende en muchas ocasiones el éxito o fracaso de la organización, podemos mencionar entre otras:

- Oportunas.
- Rápidas
- Informadas
- Efectivas
- Eficientes.

En la gerencia la toma de decisiones trabaja a la par con cuatro funciones administrativas que son la planeación, organización, dirección y control.

LA PLANEACION: consiste en decidir con anticipación lo que hay que hacer. Quien tiene que hacerlo, y como debería

hacerse esto contribuye a formar un puente importante para tomar decisiones.

LA ORGANIZACIÓN. Es como un sistema de decisiones donde las personas participan consciente y racionalmente, analizando y decidiendo entre opciones más o menos racionales.

LA DIRECCIÓN:

Le corresponde conducir los esfuerzos de las personas para ejecutar los planes y lograr los objetivos propuestos. **EL**

CONTROL: Permite revisar lo planeado y tomar medidas que permitan corregir ya que es una de las etapas más importantes en la toma de decisiones.

El tomar decisiones tiene un proceso:

- Identificar el problema, la necesidad; cuál es tu situación real en este momento ¿Dónde estoy? ¿Dónde quiero llegar?
- Identificación de alternativas: cuales son las posibles soluciones
 - Evaluación de las alternativas, en términos de metas que se desea alcanzar: Analiza las diferentes opciones y evalúa los pros y contras. Lo más adecuado estará relacionado con lo que estés dispuesto a poner (esfuerzo), lo que estés dispuesto a esperar para conseguir resultados (tiempo) y a lo que estés dispuesto a renunciar.
- Selección de una alternativa, es decir tomar una decisión

PLAN DE NEGOCIOS Y EMPRENDIMIENTO

Link de apoyo.

<https://www.entrepreneur.com/article/269219>

El **plan de negocios** es un documento escrito que incluye básicamente los objetivos de la empresa, las estrategias para conseguirlos, la estructura organizacional, el monto de inversión que requieres para financiar el proyecto y soluciones para resolver problemas futuros (tanto internos como del entorno).

Contrario a lo que algunos emprendedores imaginan, desarrollar un plan de negocios resulta menos complicado de lo que parece. Si bien cada proyecto es diferente, todo parte de tener una idea y materializarla por escrito con base en cinco puntos básicos:

-Estructura ideológica. Incluye el nombre de la empresa, así como la misión, visión, valores y una descripción de las ventajas competitivas del negocio

-Estructura del entorno. Se fundamenta en un análisis de las fortalezas y debilidades de la empresa, así como del comportamiento del sector en el que se desarrolla, tendencias del mercado, competencia y clientes potenciales

-Estructura mecánica. Aquí se enlistan las estrategias de distribución, ventas, mercadotecnia y publicidad, es decir, qué acciones hay que ejecutar para lograr el éxito de la idea de negocios.

-Estructura financiera. Este punto es esencial pues pone a prueba –con base en cálculos y proyecciones de escenarios– la viabilidad de la idea, hablando en términos económicos, y si generará un margen de utilidad atractivo.

-Recursos humanos. Ayuda a definir cada uno de los puestos de trabajo que se deben cubrir y determina los derechos y obligaciones de cada uno de los miembros que integran la organización.
cinco estructuras básicas que integran un plan de negocios

1. Estructura ideológica

Esta primera estructura equivale al alma de una empresa. Aquí se presenta y describe la idea de negocio, así como los objetivos que se pretenden alcanzar. Se integra por los siguientes puntos:

- Nombre de la empresa. Éste debe reflejar de manera sencilla a lo que se dedica el negocio y el giro en el que se desenvuelve. Lo mejor es que sea corto, fácil de pronunciar y recordar

- Misión. Es el propósito por el que surge una empresa y es lo que le da identidad.

- Visión. Es una imagen de la compañía a futuro y su función es inspirar a los colaboradores, inversionistas y público meta para llegar hasta donde se propone.

- Valores. Son las reglas bajo las que se conducirá la organización a la hora de cerrar un trato con clientes, proveedores, inversionistas y colaboradores

Ventajas competitivas. Refleja los motivos por los que el producto y/o servicio tendrá éxito en el mercado.

Compromiso. Responde por qué quiere emprender, **- Competencias.** Toma en cuenta la experiencia en el mercado al que quiere ingresar, logros y fracasos, y cuánto sabe de la industria a la que pertenece el producto y/o servicio.

2. Estructura del entorno

Esta sección del plan de negocios es una radiografía de la industria y el mercado en los que se desarrollará la empresa. Conocer el comportamiento del sector al que pertenece su oferta, cómo se han comportado las ventas de productos y/o servicios similares en los últimos 12 meses y qué es lo que demanda el público meta, le ayudará a reafirmar si la idea es viable o hay que reformularla.

Análisis FODA. Esta metodología permite conocer, por un lado, las fuerzas y debilidades del negocio, es decir, variables internas que puedes controlar. Y aunque tanto las oportunidades como las amenazas son externas y más impredecibles.

Las variables que incluye son:

- Fortalezas. Se refiere a aquellas características que hacen de la empresa única y diferente a sus competidores -

Oportunidades. Aquí el emprendedor debe enumerar qué demanda el mercado y cómo su negocio podrá satisfacer esas necesidades a resolver

- **Debilidades.** La honestidad es muy importante en esta variable, pues hay que reconocer cuáles son los defectos del producto y/o servicio

- **Amenazas.** El empresario debe conocer muy bien la industria en la que participa, porque sólo así detectará de dónde puede venir un golpe de la competencia o qué le exigirá su consumidor en el corto, mediano y largo plazo.

Es importante planearse algunas preguntas

Público meta. ¿Quién comprará? ¿Son hombres o mujeres? Define edades, ingreso promedio, hábitos y costumbres, profesiones, etc.

- **Investigar datos demográficos del mercado.** Incluye crecimiento del sector en los últimos tres años, compañías líderes del sector, tendencias de consumo y perspectivas de crecimiento a corto, mediano y largo plazo, etc.

- **Saber con qué frecuencia se adquiere el producto y/o servicio.** .

- **Estudiar a los competidores.** precios que ofrecen, los canales de distribución que utilizan. estrategias de venta y mercadotecnia.

3. Estructura mecánica

Aquí se encuentran incluidos los objetivos de la compañía y las estrategias para lograrlos, así como los plazos en los que se deben reportar los primeros resultados. La estructura mecánica fungirá a manera de bitácora y será la que ayudará a detectar errores y cambiar de táctica de inmediato en caso de ser necesario.

Precio de tu producto y/o servicio.

- **Fuerza de ventas.** Aquí se determina el número de vendedores que necesitas para iniciar, así como su perfil y las habilidades requeridas para colocar tu oferta en el mercado con éxito.

Canales de distribución elegir los medios a través de los cuales los clientes potenciales tendrán acceso a la oferta.

Canales de comunicación

4. Estructura financiera

Es la que aporta más información acerca de la viabilidad de una idea para que se convierta en una empresa exitosa.

- **Estado de resultados pro-forma proyectado a tres años.** .

- **Balance general pro-forma proyectado a tres años.** - **Flujo de caja pro-forma proyectado a tres años**

- **Análisis del punto de equilibrio entre otros.**

5. Recursos humanos

Una vez que se consolide la empresa, lo ideal es crear un departamento de Recursos Humanos que se encargue tanto de la contratación como del desarrollo de cada trabajador.