

 <b>Unidad para las Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022
		Página: <b>1</b> de <b>23</b>

## 1. TABLA DE CONTENIDO:

1. TABLA DE CONTENIDO: .....	1
2. OBJETIVO: .....	1
3. ALCANCE: .....	1
4. DEFINICIONES:.....	2
5. ACTIVIDADES: .....	3
5.1.RECOMENDACIONES PARA LA ATENCIÓN CON ENFOQUE DIFERENCIAL, DE GÉNERO E INTERSECCIONAL DE LOS POTENCIALES EMPRENDEDORES.....	3
5.1.1. ANTES DEL TALLER.....	3
5.1.2. DURANTE EL TALLER.....	3
5.1.3. ACTIVIDADES PREVIAS .....	5
5.1.4. IDENTIFICACIÓN DE EMPRENDEDORES: .....	5
5.2.DESARROLLO DEL TALLER.....	6
ACTIVIDAD, EL DIBUJO: .....	9
ACTIVIDAD EL DEBATE: .....	12
6. ANEXOS:.....	23
Anexo 1: MODELO CANVAS PPT.....	23
Anexo 2: lineamientos de enfoque diferencial, de género e interseccional en el desarrollo de las acciones de inversión adecuada de recursos. ....	23
7. CONTROL DE CAMBIOS .....	23

## 2. OBJETIVO:

Aportar elementos básicos y brindar asesoría sobre proyectos productivos a las víctimas identificadas en las diferentes acciones realizadas en el marco de la orientación a la inversión adecuada de recursos, conectándolas con oferta institucional dirigida a la creación o fortalecimiento de proyectos productivos que les permita fomentar la generación de ingresos de forma adecuada y sostenible.

## 3. ALCANCE:

El taller inicia con la identificación de las víctimas emprendedoras que han participado en las diferentes acciones implementadas por el equipo de inversión adecuada de recursos, continua con el desarrollo del taller y finaliza con el reporte

 Unidad para las <b>Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022
		Página: <b>2</b> de <b>23</b>

de la acción a través del medio definido por la Unidad.

#### 4. DEFINICIONES:

- **AUTONOMÍA ECONÓMICA:** Su principal objetivo es fomentar el acceso y control de las mujeres sobre los recursos productivos, así como conseguir que se las reconozca como agentes con plena participación en la economía. Se requiere que todos los demás integrantes de las familias apoyen el trabajo de cuidados, acabar con la brecha salarial entre hombres y mujeres y favorecer un acceso equitativo a los recursos.
- **EMPRENDIMIENTO:** Emprender es tener la iniciativa de llevar a la práctica una idea de negocio, es decir, crear una empresa y llevar a cabo la producción del bien o prestación del servicio, sin que esto quede en una mera intención. "Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro."
- **FORTALECIMIENTO:** Actividades diseñadas para cada área del emprendimiento, con el objetivo de mejorar procesos, diseños o estrategias ya planteadas y que se vea reflejada en la facturación.
- **FIDELIZACIÓN:** Aumentar la experiencia satisfactoria que ya tiene el cliente frente a que la marca que soluciona su necesidad y además se preocupa por un buen servicio, esto produce un efecto inmediato de recompra y referencia, es decir el cliente se vuelve un promotor de la marca.
- **EMPODERAMIENTO:** Se refiere al proceso mediante el cual tanto hombres como mujeres asumen el control sobre sus vidas: establecen sus propias agendas, adquieren habilidades (o son reconocidas por sus propias habilidades y conocimientos), aumentando su autoestima, solucionando problemas y desarrollando la autogestión. Es un proceso y un resultado.
- **EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE LAS MUJERES:** Se define que el empoderamiento económico de las mujeres se da cuando de manera real y efectiva estas pueden ejercer su derecho a controlar y beneficiarse de los recursos, bienes e ingresos, así como a disponer de su propio tiempo, y cuando tienen la capacidad de gestionar los riesgos y de mejorar su situación económica y su bienestar.

 <b>Unidad para las Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>3</b> de <b>23</b>

Para que el empoderamiento económico de las mujeres se traduzca en un empoderamiento real, las mujeres también deben contar con la autonomía y la seguridad en sí mismas, necesarias para realizar cambios en sus propias vidas, por ejemplo, a través de la capacidad y el poder requeridos para participar e influir en la toma de decisiones, además de disfrutar de los mismos derechos que los hombres y poder vivir sin violencia.

## **5. ACTIVIDADES:**

### **5.1. RECOMENDACIONES PARA LA ATENCIÓN CON ENFOQUE DIFERENCIAL, DE GÉNERO E INTERSECCIONAL DE LOS POTENCIALES EMPRENDEDORES**

#### **5.1.1. ANTES DEL TALLER**

- Definir el lugar del evento, para garantizar condiciones de accesibilidad física y geográfica y se promuevan los ajustes razonables que requieran los mismos.
- Preparar los materiales de la actividad, haciendo un énfasis especial en la diversidad de la población participante (edad, discapacidad, sexo, identidad de género etc.) y las barreras históricas que enfrentan en el acceso a este tipo de escenarios de cualificación de sus potencialidades por ejemplo para el caso del emprendimiento económico.
- Tenga en cuenta para la planeación de las acciones a implementarse, que las jornadas sean dinámicas y brinden información de manera comprensible y permita la participación activa.

#### **5.1.2. DURANTE EL TALLER**

- Se recomienda observar la población participante y establecer ajustes razonables, tales como: modular el tono de voz, la emisión de mensajes cortos y claros,
- Como servidores públicos de la Unidad para las Víctimas, es necesario respetar los principios de enfoque diferencial y de género de la Ley 1448 y los Decretos con fuerza de Ley 4633, 4634, 4635 de 2011 promoviendo el trato digno de todas las personas, respecto a características diversas en

 <p>Unidad para las <b>Víctimas</b></p>	<p><b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b></p>	<p>Código: 410,08,04-11</p>
	<p>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</p>	<p>Versión: 01</p>
	<p>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</p>	<p>Fecha: 25/04/2022</p>
		<p>Página: <b>4</b> de <b>23</b></p>

razón al sexo, género, orientación sexual, discapacidad, pertenencia étnica o edad, por lo tanto, evite dar consejos o tratar de eliminar identidades, orientaciones o comportamientos.

- Dar un trato respetuoso e igualitario, evite emitir juicios de valor sobre las personas atendidas, eliminando prácticas y actos discriminatorios como la burla, el rechazo, las ofensas verbales, el hostigamiento y la invisibilización.
- Socializar las variables del formato de asistencia y apoyar el diligenciamiento del mismo respecto a la información correspondiente a las variables: Sexo, discapacidad, pertenencia étnica, identidad de género y orientación sexual diversa, y diagnóstico de enfermedades ruinosas, catastróficas y de alto costo.
- Al realizar procesos de atención con personas transgénero tenga en cuenta que podría presentarse una diferencia entre el nombre registrado en el documento de identidad y el nombre identitario, así que la mejor opción es consultar con la persona ¿cómo prefiere ser llamada?
- Las barreras actitudinales para el abordaje de la población convocada deben eliminarse, recuerde que estas barreras, tienen que ver con el lenguaje verbal y no verbal de sus expresiones faciales y corporales.
- Para mejorar la efectividad del lenguaje es necesario hacer uso de lenguaje sencillo con ideas claras y entonación adecuada, sin caer en tecnicismo, sin embargo, empoderando a los participantes en el reconocimiento de sus derechos como víctima.
- Es importante realizar orientación frente al acceso a las diferentes ofertas focalizadas por grupo poblacional en las diferentes acciones.
- La forma correcta de dirigirse a cualquier persona es con el mayor respeto y por su nombre.
- En acciones de IAR en las que participan personas que se autorreconocen con pertenencia étnica, es importante que el facilitador tenga en cuenta el contexto, usos, costumbres, cosmogonía y cosmovisión de cada pueblo y/o comunidad, y permita a las/los participantes dar a conocer la percepción que se tiene sobre los recursos de la indemnización para promover el uso adecuado.

 <b>Unidad para las Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>5</b> de <b>23</b>

- Es importante permitir la participación activa de todas y todos los asistentes en los diferentes espacios, permita que se expresen y escuche sus inquietudes. Brinde la información de manera clara.
- En el desarrollo del taller, motive la realización de los ejercicios propuestos (a través del dibujo o con apoyo de imágenes), así como el diligenciamiento de los formatos, apoye a las personas que presenten dificultades para leer o escribir.

### **5.1.3. ACTIVIDADES PREVIAS**

#### **5.1.4. IDENTIFICACIÓN DE EMPRENDEDORES:**

- En el marco en la implementación del taller Aprender a Emprender (TAAE) los profesionales de Inversión Adecuada de Recursos de nivel nacional, remitirán a los profesionales de territorio la base de los emprendedores identificados en las diferentes acciones implementadas con el fin de identificar el número de emprendedores por territorial y de esta manera validar las necesidades propias de los proyectos productivos para así gestionar la participación de entidades públicas y/o privadas para que socialicen la oferta y se articulen con las unidades de negocio.
- Criterios de Operación:
- Importante que este taller no es catedrático, este espacio sea una construcción colectiva con la participación de las víctimas emprendedoras convocadas.
- Utilice ejemplos para dar a conocer los conceptos de la metodología.
- El tiempo para esta jornada es de ocho horas, es indispensable contar con operador para asegurar los refrigerios, los almuerzos y los materiales.
- Debe realizar la convocatoria con un mes de anticipación para asegurar que los horarios de los y las emprendedoras no intervengan con su quehacer diario y asegurar su participación.
- Invite entidades públicas o privadas que tengan ofertas de apoyo a emprendedores en territorio.
- Es indispensable la participación del SENA.

 <b>Unidad para las Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022
		Página: <b>6</b> de <b>23</b>

- Se envía una sugerencia de la agenda del día:

HORARIO	TIEMPO	TEMA	MATERIALES
8 a 8:15 am	15 minutos	Saludo y bienvenida a los asistentes	N/A
8:16 a 9:00 am	45 minutos	¿Para qué son unos dur@s? Inteligencias Múltiples	Pliegos de papel periódico Marcadores Colores
<b>REFRIGUERIO</b>			
9:15 a 9:30 am	15 minutos	Perfil del Emprendedor	N/A
9:31 a 10:15 am	45 minutos	LÍDER O LIDERESA EMPRENDEDOR(A)	N/A
10:16 a 11:00 am	45 minutos	CARACTERÍSTICAS DE UN(A) EMPRENDEDOR(A)	Hojas Blancas Esferos Las ocho hojas o fichas que contengan la explicación de las características que puede llevar impresa o hacerlas a mano.
11:01 a 11:30 am	30 minutos	Tips de Ideas Innovadoras	N/A
11:31 a 12:30 pm	1 hora	PENSAMIENTO DE DISEÑO	Lana de Colores Hojas en carta iris Rollos de cinta ancha Plastilina de colores Pliegos de papel periódico.
<b>ALMUERZO</b>			
1:31 a 2:30 pm	1 hora	LAS 4 P DEL MERCADEO	Pliegos de papel periódico Marcadores Colores
2:31 a 3:15 pm	45 minutos	CANVAS	Formato de Canvas
3:16 a 5:00 pm		Socialización de oferta por entidades invitadas	

## 5.2. DESARROLLO DEL TALLER

De acuerdo con la previa identificación de las víctimas emprendedoras en las jornadas de Inversión Adecuada de Recursos, se da inicio al taller Aprender a Emprender:



### ACTIVIDADES

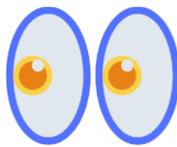
 Unidad para las <b>Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>7</b> de <b>23</b>



**TEMA:** Saludo y bienvenida a los asistentes.



**TIEMPO:** Quince (15) Minutos.



**OJO:** Este es un espacio para crear ideas pensando en las fortalezas, sea empático(a) y recuerde que acá todos van a aprender:



**PRIMER PASO:**

Saludar e invitar a las y los asistentes a que, participen activamente y, además, realicen todas las preguntas que sean necesarias para que cree una idea de negocio o que esta madure y puedan invertir adecuadamente los recursos que reciben de la indemnización administrativa.

Por favor enfatice a los emprendedores que la actividad tiene como propósito promover habilidades y destrezas en los participantes para organizar una idea de negocio y hacerla realidad.



**TEMA:** ¿Para qué son unos dur@s? Inteligencias Múltiples

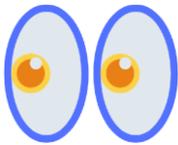


**TIEMPO:** Cuarenta y cinco (45) minutos

 <b>Unidad para las Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>8</b> de <b>23</b>



**MATERIALES:** Pliegos de papel periódico, marcadores y colores.



**OJO:** En su mayoría las personas no conocen sus habilidades y tienen el imaginario que no son inteligentes y no tienen destrezas, debido a que esto lo asocian con estudios universitarios. El objetivo es que puedan identificar o afirmar sus habilidades y tipos de inteligencia, también incentive la participación.

Profesional, en este espacio debe hacer un ejercicio de observación y escuchar activa a las víctimas.



### Segundo Paso:

Para comenzar indague, si para todas las personas participantes ¿es claro hablar de cuando una persona cuenta con habilidades y destrezas para desarrollar una actividad específica?, ejemplo, "¿Quién conoce a la cantante Shakira?, ella es una dura cantando y bailando. En este momento vamos a descubrir qué tipo de inteligencia tiene Shakira".

Pregunte, "¿y ustedes para qué son unos dur@s?", permita que le cuenten cuáles son sus habilidades y en que se destacan a lo largo de su vida, así podrá tener herramientas en la actividad práctica de los participantes.

Después inicie la explicación de los diez tipos de inteligencia, utilice los ejemplos, para que sea más claro en el momento de la intervención:



**Lingüística:** Dominar el lenguaje, no solo oral, también la escritura y gestualidad.  
**Ejemplo, Escritores o poetas**



**Espacial:** Capacidad de poder observar el mundo y los objetos desde diferentes perspectivas. **Ejemplo, Arquitectos, pilotos que desarrollan alta habilidad espacial, personas que se ubican rápidamente en ciudades o pueblos.**

 <b>Unidad para las Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>9</b> de <b>23</b>



**Interpersonal:** Capaces de llevarse bien o relacionarse con otras personas, entienden, empatizar y comunicarse propiamente. **Ejemplo, profesores y actores.**



**Intrapersonal:** Entenderse a sí mismo, sus pensamientos y emociones, poder regular su propio comportamiento, habilidades de autoconocimiento, autoestima. **Ejemplo: Filósofos, Psicólogos o Escritores.**



**Creativa:** Se caracteriza por su fluidez, es decir, capaz de producir ideas, flexibilidad para ver y abordar las situaciones de forma diferente y la originalidad para fabricar respuestas poco habituales y novedosas. **Ejemplo: Emprendedores, artistas**



**Matemáticas lógicas:** Conceptualizar las relaciones lógicas entre acciones lógicas y símbolos, es decir tener la habilidad para razonar de manera lógica. **Ejemplo, Matemáticos y Científicos.**



**Musical:** Excelentes en elaborar piezas musicales, pues reconocen y componen tonos y ritmos musicales con gran talento. **Ejemplo: Trovadores**



**Colaborativa:** La capacidad de elegir la mejor opción para alcanzar una determinada meta trabajando conjuntamente.



**Naturista:** Tienen la habilidad de distinguir, ordenar, dosificar y comprender los elementos del medio ambiente, objetos, animales o plantas. **Ejemplo: campesinos, biólogos o jardineros.**



**Cenestésica:** Habilidad de utilizar el propio cuerpo, es decir, coordinación de los movimientos corporales. **Ejemplo Bailarines y deportistas.**

### ACTIVIDAD, EL DIBUJO:

- ✓ Invité a que dibujen en el papel periódico las inteligencias con las que se sienten identificados:

Recorra el espacio y verifique quien necesita apoyo en el proceso de identificar estas habilidades, tendrá persona que no encontraran que dibujar, por favor hágale preguntas como ¿cuáles son sus gustos personales?, ¿Qué hace en su día a día?, converse un poco y descubra sus habilidades para que lo pueda plasmar en el papel periódico.  
¡Asegúrese que todos identifique sus habilidades!

- ✓ También aquellas que quieren fortalecer:  
Cuando las personas coloquen las inteligencias que quieren fortalecer, por

 Unidad para las <b>Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>10</b> de <b>23</b>

favor indique como podríamos realizar ese proceso, ejemplo: "Quiero desarrollar la inteligencia Lingüística. Respuesta: Escritura: Leer un libro, el plan es que elija un libro pequeño y durante 21 días en un horario específico lea un capítulo y ojo, que esta lectura sea a conciencia y que interprete lo que está leyendo. Ahora, frente al lenguaje oral: iniciar con un discurso básico frente al espejo, con el fin de tener conciencia de los movimientos y así verificar como es su comunicación no verbal (movimientos del cuerpo y gesticulación del rostro), después grábese y observarnos como se está expresando"

- ✓ Busqué voluntarios que socialicen el ejercicio planteado:  
El fin de este ejercicio es preguntarles a las personas si descubrieron ¿para qué son unos duros y además cual inteligencia van a fortalecer?

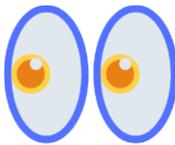
**Reflexión: Todas las personas tienen destrezas que marcan la diferencia en el ejercicio diario, lo importante es identificarlas y aprovecharlas al máximo.**



**TEMA:** Perfil del Emprendedor



**TIEMPO:** Quince (15) minutos



**OJO:** El objetivo es que las personas emprendedoras sepan que es importante imprimir creatividad a que su proyección o visión en el futuro de la unidad de negocio.



**Tercer Paso:**

Cuénteles que "Un(a) Emprendedor(a) es quien organiza y lidera algún tipo de idea innovadora con fines de lucro".

Resalte que:

 Unidad para las <b>Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>11</b> de <b>23</b>

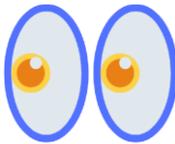
- ✓ Su motivación es una visión interna
- ✓ Los mueve su pasión y creatividad
- ✓ Son visionarios
- ✓ Quieren aprovechar al máximo las herramientas empresariales y así convertir en realidad una visión del mundo.



**TEMA:** LÍDER O LIDERESA EMPRENDEDOR(A)



**TIEMPO:** Cuarenta y Cinco (45) minutos



**OJO:** Inspire a las personas emprendedoras y el porqué de la decisión de emprender, además mostrarles la importancia de capacitarse en distintos temas que apoyen y aporten a la unidad de negocio.



**Cuarto Paso:**

Pregunte:

¿Qué lo inspira?, es decir ¿Qué es lo que hace que se levante cada mañana?  
 Permita que intervengan y le cuenten sus motivaciones diarias.

Luego direccionese esas preguntas hacia la motivación de emprender, más allá de la riqueza, debido a que iniciar un emprendimiento requiere de motivación y disciplina:

- ✓ **Motivación Inspiracional:** Pregunte, ¿Para qué emprender?, afirme que el emprendedor(a) siempre tiene una inspiración y escuche las

 Unidad para las <b>Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>12</b> de <b>23</b>

intervenciones de las personas.

- ✓ **Estimulación Intelectual:** Pregunte, ¿Qué han aprendido de manera empírica? Deben aprender, ser curiosos, el internet puede ser nuestro amigo. Ejemplo: YouTube, Google o Podcast, que brindan conocimientos básicos en temas específicos.
- ✓ **Habilidades Comerciales:** Indague, ¿Quién de los presentes tienen habilidades comerciales?, resalte que es prioritario el tema de las ventas, atraer clientes, vender y fidelizar, dicha habilidad es importante, ya que el primer asesor comercial del emprendimiento es uno mismo.
- ✓ **Tolerante a la frustración:** ¡No se me achanté, esto es duro! Pero no imposible. Afirme que los **NO** son normales en los inicios de todo emprendimiento, dando a conocer su producto o servicios y vendiéndolos, es importante siempre tener metas mensuales, que pueden iniciar a pequeña escala e ir aumentando según el avance que se vaya teniendo.
- ✓ **Disciplina:** Juicio, juicio, va a trabajar más, por un objetivo y una motivación. Recalque que la responsabilidad del éxito y evolución del emprendimiento es solo del emprendedor, debido a la disciplina y constancia que se requiere para sacar adelante el proyecto productivo.

### ACTIVIDAD EL DEBATE:

Construya cinco equipos, estos deben reunirse y dar tres argumentos del ¿por qué su característica es más importante que las demás?, cada equipo tendrá tiempo de dos minutos por argumento, el objetivo es que se den cuenta de la importancia cada característica del líder/Lideresa emprendedor(a).



**TEMA:** CARACTERÍSTICAS DE UN(A) EMPRENDOR(A)

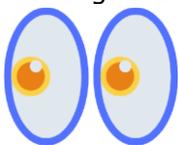


**TIEMPO:** Cuarenta y Cinco (45) Minutos

 <p>Unidad para las <b>Víctimas</b></p>	<p>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</p>	<p>Código: 410,08,04-11</p>
	<p>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</p>	<p>Versión: 01</p>
	<p>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</p>	<p>Fecha: 25/04/2022</p> <p>Página: <b>13</b> de <b>23</b></p>



**MATERIALES:** Hojas Blancas, esferos y las ocho hojas o fichas que contengan la explicación de las características que puede llevar impresa o hacerlas a mano.



**OJO:** De manera colectiva se debe construir un concepto que las ocho características que resalta a un emprendedor, esto con el objetivo que puedan identificarlos en sí mismos y que noten la importancia de estos.



### Quinto Paso:

#### ESTACIONES:

- ✓ Elija ocho emprendedores voluntarios, quienes deseen participar, entrégueles las ocho fichas que explica cada una de las características y pídale que intente describirla con ejemplos, explicando en que momentos de la vida una persona actúa con dicha característica, **sin decir el nombre**, el objetivo es que los demás emprendedores pasen por cada estación y que adivinen la característica que crea que está describiendo, por favor entréguele a cada participante una hoja y un esfero para que vayan anotando la característica que identifiquen.

Al terminar, socialicen y pregunte que colocaron en cada estación y **RESALTE QUE ¡La honestidad! ¡la Responsabilidad y amabilidad, se construyen y sostiene la consolidación de la marca!**

#### CARACTERÍSTICAS DE UN EMPRENDEDOR(A)



**Pasión:** Conectar con sus motivaciones personales.



**Liderazgo:** Inspira a su equipo, los contagia de su pasión.



**Innovación:** Para mundo tan cambiante y veloz debe tener un ojo abierto para los nuevos cambios que se dan en la cultura empresarial, social y de tendencias

 Unidad para las <b>Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>14</b> de <b>23</b>



**Responsabilidad:** El cumplimiento es importante y tomar decisiones es primordial.



**Honestidad:** La verdad nos dará tranquilidad en todos los procesos.



**Visión:** Capacidad de Proyección y aprovechar las ventajas y oportunidades.



**Confianza:** La incertidumbre en un emprendimiento suele estar presente, pero fresco@s, un emprendedor debe confiar en sí mismo y en su visión, ya que a menudo las cosas no salen como se espera.



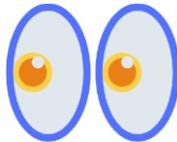
**Amabilidad:** ¡Servicio al cliente, atender como nos gusta que nos atiendan!



**TEMA:** Tips de Ideas Innovadoras



**TIEMPO:** Treinta (30) Minutos



**OJO:** Contarle la historia de como nacieron marcas reconocidas y la manera que se crearon, da pautas para tener otras miradas de los productos o servicios, el objetivo que lo apliquen a su idea o unidad de negocio



**Sexto Paso:**

SCAMPER, Acrósticos de las siguientes acciones:

 Unidad para las Víctimas	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>15</b> de <b>23</b>

Sustituye  
 Combina  
 Adapta  
 Modifica  
 Elimina  
 Reduce

Estas acciones consisten en cambiar algo de función, pensar algo pro con una nueva utilidad o funcionalidad, sería como asociar a algo que ya existe una nueva idea de uso o concepto.

**Historia:**

En los treinta se construían casas grandes, estas se hacían con chimeneas, debido al frío. En esta época se comercializaba una especie de plastilina que tenía como función limpiar el tizne que producían dichas chimeneas. El ser humano evoluciono y la tecnología también, sale al mercado los calentadores que reemplaza la función de las chimeneas y que además tenía como ventaja que no ensuciaba con tizne la casa.

La demanda desciende de esa plastilina limpiadora, una vez se ve en bancarrota, nota como sus hijos aprovechan el producto para jugar y hacer figuras como castillos, casas y muñecos, esto hace que surja una nueva idea.

¿Sabes de qué marca les estoy hablando?



Ahora una marca reconocida a nivel mundial.

**CUSTOMER JOURNEY (Viaje del Cliente):**

Centrado en la experiencia del Cliente, en el uso o recorrido que hace un usuario de un servicio, una aplicación de un servicio o producto. Es fundamental la recolección de datos y en base a ellos se detectan fallos y se diseñan soluciones para la mejora.

**Historia:**

En los ochenta una persona quería ver una película, entonces toma su carro y se dirige a un sitio para alquilar un VHS, es decir una película en Caset, estos espacios eran grandes debido a que las películas estaban clasificadas por categorías como terror, comedia y/o drama. Además, tenía reglas estrictas como devolver en cinco días máximo la película,

 Unidad para las <b>Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>16</b> de <b>23</b>

estas debían ser rebobinadas para entregarlas, sino era así, debían pagar significativas multas. Esta persona elige una película paga su alquiler y se va para su casa.

Horas más tarde recibe una llamada y por una calamidad familiar debe salir del estado, es decir, dura fuera de la ciudad más de quince días. Al regresar a su casa, recuerda que debe devolver la película y de manera inmediata va a este negocio para realizar el proceso, per al pasarse quince (15) días de lo acordado lo sancionan con una multa significativa y además le suman el no haber entregado la película rebobinada, la atención de servicio al cliente no fue la mejor y él, sale con el propósito de poder brindar un servicio de películas practico, ágil y sin salir de casa.

¿Sabes de quien hablamos?

# NETFLIX



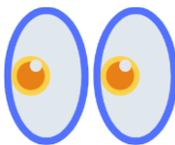
**TEMA:** PENSAMIENTO DE DISEÑO



**TIEMPO:** Una (1) hora.



**MATERIALES:** Lana de Colores, hojas en carta iris, rollos de cinta ancha, plastilina de colores y pliegos de papel periódico.



**OJO:** Esta metodología ayuda a un emprendedor a tomar decisiones frente a su idea de negocio, un nuevo producto o servicio que quiera sacar del mercado, el objetivo es que expliquemos cada fase contando una historia de un emprendimiento.

 Unidad para las <b>Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>17</b> de <b>23</b>



## Séptimo Paso:

### CREACIÓN:

Se divide por grupos nuevos, máximo de cinco integrantes, vamos a explicar de manera rápida y clara las fases de pensamiento de diseño, el objetivo es que, cada grupo creen ideas de negocios inimaginables, basándose en lo explicado, incentive la creatividad, pídale que utilicen los TIPS de Ideas Innovadoras si es necesario, pero que la propuesta de emprendimiento sea un producto o un servicio que no esté en el mercado.

### FASES DE PENSAMIENTO DE DISEÑO

#### ✓ Empatizar:

Comenzamos con una profunda comprensión de las necesidades de los usuarios implicados en la solución que estemos desarrollando o buscando y también de su entorno.

#### ✓ Definir:

Filtrar la información recopilada durante la fase de empatía, nos quedamos con lo que nos aporta valor y nos lleva al alcance de nuevas perspectivas interesantes, identifiquemos problemas cuyas soluciones serán claves para la obtención de un resultado innovador.

#### ✓ Idear:

El objetivo es generar muchas opciones, no se debe quedar con la primera idea, momento de desarrollar un pensamiento expansivo, sin límites, ni tener prejuicios de valor

Ideas raras = Soluciones Innovadoras

#### ✓ Prototipar:

Construir un modelo rápido, que nos ayuda a darle forma a lo que hasta ahora era una idea y un concepto. A partir de este momento ya existe algo físico, algo que podamos visualizar o que podamos tocar.

(Producto Mínimo Viable)

 Unidad para las Víctimas	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 01
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>18</b> de <b>23</b>

✓ Testear:

Probarlo con ayuda del público objetivo hacia el que se orienta la solución que estamos desarrollando. Después de la retroalimentación, incorporamos las conclusiones para mejorar la solución que se busca.

Socializar la actividad:

Una vez los emprendedores tengan claro la idea de negocio es indispensable que lo socialicen, en este momento usted como profesional va a incorporar el tema de **Las 4 P Del Mercadeo**, con el fin de que puedan defender su idea de negocio y además tengan siempre presente estos conceptos al momento de crear un emprendimiento.



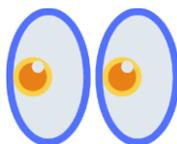
**TEMA:** LAS 4 P DEL MERCADEO



**TIEMPO:** Una (1) hora



**MATERIALES:** Pliegos de papel periódico, marcadores y colores



**OJO:** El objetivo es que defiendan su idea de negocio ya planteado en la actividad anterior, en el momento que inicien la socialización del emprendimiento por equipos, usted como profesional debe iniciar con las preguntas sobre Producto, Punto de Venta, Precio y Promociones.



**Octavo Paso:**

 Unidad para las <b>Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>19</b> de <b>23</b>

Es importante que relacionen la creación del emprendimiento y las estaciones del Mercadeo, para esto, elija un equipo por tema que pase a socializar su proyecto productivo, una vez den a conocer la construcción del emprendimiento, por favor realice las siguientes preguntas:

**Producto:**

¿Qué necesidad satisface del consumidor?

**Pregunte:**

- ✓ ¿Qué vende?
- ✓ ¿Qué soluciona?
- ✓ ¿Qué características tiene el producto?
- ✓ ¿Cuáles son los beneficios que se obtiene?
- ✓ ¿Qué valor agregado tienen mi producto?

**Reflexión:** Estos cuestionamientos nos ayudan a verificar cual es el diferenciador en el mercado frente a la competencia, por tal razón, es indispensable tener claridad en la propuesta de valor.

**Punto de Ventas:**

¿Cómo van a distribuir su producto?

Plantearse el proceso mediante el cual el producto o servicio llega hasta el cliente final.

- ✓ ¿Quiénes pueden ser Cliente final? (Venta al Detal)
- ✓ ¿Quiénes pueden ser mayoristas? (Venta al por mayor)

Analice sobre las siguientes variables:

- ✓ Precio
- ✓ Alistamiento
- ✓ Transporte
- ✓ Tiempo de operación
- ✓ Costos de envío
- ✓ Canales de conveniencia: Venta Directa, Distribuidores o Tiendas On-Line

**Reflexión:** Una estrategia es identificar la mejor manera de distribuir el producto, debido a que debemos conocer las zonas de nuestro territorio o estrategias virtuales para llegar el cliente ideal.

 Unidad para las <b>Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>20</b> de <b>23</b>

### **Precio:**

Fijar el adecuado valor del producto para tener acceso a él.

¿Qué debo tener en cuenta para poder darle un valor monetario a mi servicio o producto?

- ✓ Verifique el valor monetario de posibles competencias en el mercado actual.
- ✓ Revise el costo que tiene crear el producto al por mayor y por unidad
- ✓ Tenga claridad el margen de ganancia que le va a aumentar el costo del producto.

**Reflexión:** El valor no debería ser la motivación del cliente para realiza una compra. La decisión debería centrarse en los beneficios y la propuesta de valor del emprendimiento.

### **Promociones:**

¿Por dónde se va a dar a conocer los productos?

- ✓ Internet
- ✓ Medios tradicionales
- ✓ Volanteo

**Reflexión:** Estudie su público objetivo (Edad, Población, sexo, necesidades, hábitos), para saber cómo puede llegar más fácil a ese prospecto de cliente.



**TEMA:** CANVAS

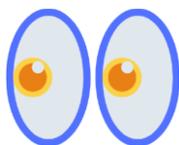


**TIEMPO:** 45 Minutos

 <p>Unidad para las Víctimas</p>	<p>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</p>	<p>Código: 410,08,04-11</p>
	<p>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</p>	<p>Versión: 01</p>
	<p>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</p>	<p>Fecha: 25/04/2022</p> <p>Página: <b>21</b> de <b>23</b></p>



**MATERIALES:** Modelo Canvas



**OJO:** El objetivo es reforzar el conocimiento adquirido y con la idea que tienen de emprendimiento poder validar las áreas importantes de todo negocio: Clientes, Ofertas, Infraestructura y Viabilidad Económica.



Noveno Paso:

Entregue el modelo CANVAS y de manera colectiva comience la solicitud de diligenciamiento de este formato:

**1.** Segmentación de Clientes: ¿a quién le vende? ¿a quién le gustaría vender?

Es colocar quien puede adquirir el servicio o producto solucionando una necesidad específica.

**2.** Propuesta de Valor: ¿Qué hace diferente su emprendimiento de los demás?

Es la diferencia entre la competencia y su producto o servicio, frente a su propuesta comercial que debe ser única e innovadora.

**3.** Canales: ¿Por dónde comercializa su Producto?

De manera presencial, virtual o mixta, si es así, ¿Qué plataformas utilizaría?

**4.** Relaciones con clientes: ¿Cómo interactúa con sus clientes?

Defina el trato hacia sus clientes y que pueden esperar de su emprendimiento, y, lo más importante, cómo integrarlos en este nuevo modelo de negocio.

**5.** Fuente de ingresos: ¿Cuál es su margen de ganancias? ¿Qué formas de pago

 Unidad para las <b>Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>22</b> de <b>23</b>

tiene?

Identifique cual es valor de su competencia y cuanto están dispuesto a pagar sus posibles clientes, si entregara promociones, planes, cupones, entre mucha más estrategia y de qué manera van a poder pagar (Nequi, transferencias, efectivo).

**6. Recursos claves:** ¿Qué recursos necesita para desarrollar estas estrategias? Que escriba la infraestructura que necesita para operar el modelo de negocio e identifique cuales con indispensables.

**7. Actividades claves:** ¿Qué estrategia utiliza para atraer clientes?

Se refiere a la toma de decisiones frente a posicionamiento de la marca.

**8. Socios Claves** ¿Qué proveedores estratégicos tiene?

Verificar a quien le compra materia prima o quienes serias sus principales proveedores, resalta la importancia de conocer el movimiento del mercado y generar alianzas estratégicas.

**9. Estructuras de Costos:** ¿Cuáles son sus gastos directos? ¿Cuáles son sus gastos indirectos?

**Gastos directos:** Es la inversión en la materia prima y la mano de obra que se hace para producir o diseñar el servicio de su emprendimiento.

Ejemplo: Emprendimiento Venta de tortas, gastos directos: harina para la masa, azúcar, leche, endulzantes, etc. y además pagarle a la persona que hace la torta.

**Gastos Indirectos:** Son gastos necesarios para el funcionamiento y actividades de la empresa.

Ejemplo: Emprendimiento Venta de tortas, gastos indirectos: Pago de publicidad en redes sociales para atraer clientes.

**Reflexión:** Es importante que se lleven la base de su idea de negocio o emprendimiento y este le ayude a sentar las bases de un proyecto sólido.

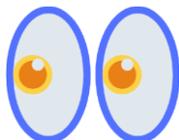


**TEMA:** Socialización de la oferta

 Unidad para las <b>Víctimas</b>	<b>GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER</b>	Código: 410,08,04-11
	<b>PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL</b>	Versión: 01
	<b>PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN</b>	Fecha: 25/04/2022 Página: <b>23</b> de <b>23</b>



**TIEMPO:** Cierre de la jornada



**OJO:** El objetivo es que los emprendedores salgan con el compromiso de participar en los cursos, programas,



**Decimo Paso:**

Deles el espacio a las entidades públicas y/o privadas que den a conocer la oferta e invite a las personas participantes de Aprender a Emprender que se inscriban y participen en estas actividades que se proponen.

## 6. ANEXOS:

**Anexo 1: MODELO CANVAS PPT.**

 [MODELO CANVAS.ppt](#)

**Anexo 2:** lineamientos de enfoque diferencial, de género e interseccional en el desarrollo de las acciones de inversión adecuada de recursos.

## 7. CONTROL DE CAMBIOS

Versión	Fecha	Descripción de la modificación
V1	25/04/2022	• Creación de la guía.