

## PLAN DE CLASE DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA 1

TEMA DE LA CLASE O SESIÓN:	PROPUESTA DE VALOR				
CONTENIDOS ESPECÍFICOS, SUBTEMAS	Inversión inicial, segmento y nicho de mercado, sistema de producción, costos fijos y variables, margen de ganancia				
DESEMPEÑOS AUTÉNTICOS, RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS:	El alumno será capaz de identificar un problema en el mercado desde la perspectiva del consumidor				
Fase de las 5E con la que se relaciona la actividad	Objetivo de la fase	Actividad	Recursos	Evaluación	Tiempo
Enganchar (1er clase)	Que el estudiante desee involucrarse en reflexionar sobre problemas que suceden en su entorno.	Examen diagnostico sorpresa. Conocer resultados de la prueba. Plenaria de curso usando la participación de quienes contestaron correctamente.	Examen diagnostico usando Google form. Foro.	Ejecución del examen diagnostico que contiene conceptos y utilidades prácticas de los nuevos saberes que se desea dominar. Hacer el foro Hacer el mapa conceptual Hacer el quizz	10 min examen tipo test Plenaria 5 min.

<b>Explorar</b> (1er clase)	Que el alumno consuma en grupos material de casos que lo contextualicen sobre la importancia de crear soluciones innovadoras a problemas cotidianos	<p>Presentación de videos cortos de propuestas de valor.</p> <p>Videos y clases de métodos de exploración de tu entorno</p> <p>Lectura de casos de propuestas de valor</p> <p>Formar grupos al azar y con ayuda de los casos que se proveen, que los lean y creen una presentación más un mapa conceptual exponiendo lo más relevante del caso.</p> <p>Que se asignen roles en cada miembro del grupo para</p>	<p>Videos</p> <p>Casos de estudio</p> <p>Uso de Google drive</p> <p>Google docs</p> <p>Casos de estudios</p> <p>Herramienta de presentación como <b>presí,</b> <b>genealy,</b> etc.</p> <p>Coogle como herramienta para crear un mapa conceptual.</p>	Anexo 1	<p>Videos y explicación técnica teoría 10 minutos.</p> <p>Quizz 5 min</p> <p>Lectura de caso 10 minutos</p> <p>Trabajo de equipo 20 min.</p>

		<p>hacer la actividad. Indicado el momento tendrán 5 minutos para intercambiar integrantes y conocer como lo está haciendo el otro grupo.</p> <p>Deber: Creas lista de 5 diferentes propuestas de valor para 5 diferentes problemas que haya detectado.</p>			
Explicar	Que cada grupo exponga su trabajo producto a la lectura y análisis de los casos provistos y así existe una retroalimentación en el aula.	<p>Explicación técnica teórica de propuesta de valor, hecha por el alumno apoyándose de material provisto.</p> <p>Quizz. Sorpresa de la nueva teoría</p> <p>Foro: de su propio</p>	Uso de las herramientas digitales.	Anexo 1	<p>Exposición de los trabajos 20 minutos</p> <p>Plenaria de aula 5 minutos</p>

		<p>significado a dos nuevos términos</p> <p>Cada grupo con ayuda de la(s) herramienta(s) elegida(s) expondrá su trabajo realizado, cada miembro debe de participar.</p> <p>Plenaria de aula, para sugerir mejoras en sus propuestas.</p>			
Elaborar	De forma individual llevar esta experiencia a un evento o problema que hayan identificado	Como grupo trabajar sobre un problema identificado y plantear una idea que se transforme en una opción a solucionar el problema.	Elementos dentro de clase o fuera de clase.  Cualquier recurso tangible es válido. Ej: (maquetas, ropa,	Anexo 1	Diseño de propuesta 20 minutos del diseño de propuesta y diseño del material de exposición y

		<p>Usar elementos disponibles en clase o traer elementos fuera de clase para contextualizar la propuesta. Puede usarse una propuesta ya existente y ser mejorada. La propuesta deberá contener las mismas propiedades de formalidad que las propuestas estudiadas en los estudios de casos.</p> <p>Tendrá de 10 minutos un miembro de cada equipo para intercambiarse con otro equipo y conocer como lo</p>	<p>accesorios, etc).</p> <p>Uso de herramientas digitales para su exposición.</p>		<p>entrega de muestra de prototipo de propuesta de valor a presentar.</p> <p>Exposición de los trabajos 5 minutos (se escoge un trabajo de todos los de grupo)</p>
--	--	---	---	--	--

		hacen sus pares			
Evaluar	Que aprendió, como lo aprendió, se ejecutará creando un cuadro comparativo entre su propuesta y otras que investigue de como solucionan el mismo problema	Creación de una cuenta y post en historias que refleje lo importante que sería una respuesta a este problema con uso de “#” que represente a la propuesta de valor que se creará	Redes sociales	Anexo 1	10 minutos post en redes sociales

## PLAN DE CLASE DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA 2

TEMA DE LA CLASE O SESIÓN:	Misión, visión y valores de tu propuesta
CONTENIDOS ESPECÍFICOS, SUBTEMAS	Misión, visión, valores institucionales, valores en mercado, fidelización, objetivos de alcance
DESEMPEÑOS AUTÉNTICOS, RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS:	El alumno será capaz de crear la misión, visión y valores de su solución de mercado

Fase de las 5E con la que se relaciona la actividad	Objetivo de la fase	Actividad	Recursos	Evaluación	Tiempo
Enganchar	Despertar en el estudiante el deseo de continuar dándole forma a su propuesta ahora creando su visión, misión, valores y objetivos próximos a alcanzar	<p>Arrancar con la reflexión que seríamos sin un propósito.</p> <p>Mostrar lo poderoso que es un propósito</p> <p>Mostrar videos que reflejen la importancia de estos detalles.</p> <p>Plenaria de clase sobre el video.</p> <p>Foro de que significa para ti estos nuevos conceptos.</p> <p>Explicación técnica</p>	<p>Presentación en genealy</p> <p>Videos</p> <p>Foro</p>	Anexo 2	<p>Pregunta de reflexión y lo poderoso que puede ser un propósito 10 minutos.</p> <p>Videos y plenaria 10 minutos.</p> <p>Foro 5 minutos</p> <p>Explicación técnica y preguntas 5 minutos.</p>
Explorar	Se usarán casos de estudio para identificar como el uso correcto e incorrecto de una misión visión, etc en una nueva	<p>Se trabajará de forma individual en la lectura.</p> <p>Armaran grupos para la creación de una presentación con mapa conceptual sobre el caso</p>	Caso de estudio, Google drive, genealy, cmapptool.	Anexo 2	<p>Lectura de caso 15 minutos.</p> <p>Trabajo de equipo 20 minutos.</p>

	organización				
Explicar	Se usa el trabajo de equipo para evidenciar los resultados de su comprensión en el beneficio de estos puntos.	Exposición de grupos usando la(s) herramienta(s) de su elección.	Genealy, cmaptool	Anexo 2	Exposición 20 minutos.  Plenaria
Elaborar	Crear su propia misión, visión, valores y objetivos de su idea personal.	Hacer su propia misión, visión, valores de su idea de negocio.  Aprovechando esta información crear un logo que represente toda esta información usando herramientas nuevas como wix logo	Word, PP, wix logo, etc.	Anexo 2.3	15 minutos
Evaluar	Se reflexionará sobre lo aprendido y como esto puede aportar en mi camino	Se usará el nuevo material y se hará un trabajo investigativo de como también se ven la competencia directa que comparta el mismo perfil.	Redes sociales, Google.		20 minutos



		Se expondrá la nueva identidad de marca en el perfil creado en la clase anterior y aplicar encuestas de cómo lo percibe el público.			
--	--	---	--	--	--

### PLAN DE CLASE DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA 3

TEMA DE LA CLASE O SESIÓN:	Análisis de mercado				
CONTENIDOS ESPECÍFICOS, SUBTEMAS	Fuerzas de porter, análisis FODA, PEST, competidores indirectos y sustitutos, perfil del cliente, perfil de proveedor, matriz vcg,				
DESEMPEÑOS AUTÉNTICOS, RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS:	El alumno será capaz de investigar e identificar la realidad del mercado al que desea participar desde su óptica usando las nuevas herramientas y al mismo tiempo podrá crear una estrategia para participar.				
Fase de las 5E con la que se relaciona la actividad	Objetivo de la fase	Actividad	Recursos	Evaluación	Tiempo
Enganchar (4ta clase)	Arrancar con la pregunta ¿Qué es investigación de mercado?, ¿Qué es análisis de mercado?,	Sesión de preguntas cuestionadoras y de reflexión. Usando imágenes que contextualicen el tema	Videos, foros, imágenes	Anexo 3.1	Explicación, plenaria y casos 5 minutos

	<p>¿Qué herramientas se usa?, ¿Para qué sirve?</p> <p>Lograr interés total del grupo en encontrarle valor a esta parte del proceso para que lo domine y continúe formando su plan de negocio</p>	<p>Plenaria</p> <p>Citar casos representativos del medio con ayuda de vídeos, demostrando el beneficio de su correcto uso. Con ayuda de videos</p>			
Explorar (4ta clase)	<p>Se brindará información técnica y casos de estudio que reflejan una correcta e incorrecta ejecución ejecución de un estudio de mercado entre diferentes grupos.</p>	<p>Usar videos que demuestre la importancia y progreso que tiene el sector de investigación.</p> <p>Con la explicación el estudiante entra al foro 1 para su reflexión y al foro dos a poner nuevas palabras o la palabra representativa.</p>	wodle o tagxedo	Anexos 3,2	<p>Videos 10 minutos</p> <p>Foro 1, 5 minutos</p> <p>Foro 2, 5 minutos</p> <p>Análisis cualitativo, 5 minutos</p>

		Se analiza la información con ayuda de tagxedo o wordle			
Explicar (5ta clase)	Se evidenciará una comprensión total de los nuevos conceptos	Se dará textos guías para que consumen uno por uno los nuevos contenidos, términos y su relevancia con ayuda de herramientas visuales.  Foro de individual escogiendo un concepto y como se aplica en su propuesta de valor  Se muestran videos tutoriales donde enseñan nuevas herramientas digitales, sus	Kahoot, decktoys, videos, genealy  wordle, tagxedo  Google trends, ads de fb, ads de ig, widlq para youtube.	Anexo 3,3 y 3,4	nuevo contenido 10 minutos  Foro 5 minutos  Videos tutoriales de nuevas herramientas, 10 minutos.  Decktoys,10 minutos (tarea para casa)  Kahoot 5 minutos  Exposición 10 minutos. (uno de los grupos al azar, el resto

		<p>beneficios y usos para agilizar la investigación de mercado como, ads de fb, semrush, trends de Google, widlq en youtube.</p> <p>Crear grupos donde tendrán la tarea de explicar como el uso correcto de los métodos de investigación y análisis sirvieron para trabajar una propuesta de valor escogida entre los miembros</p> <p>Se usará gamificación con ayuda de decktoys para reforzar la comprensión de la nueva terminología y uso.</p> <p>Competencia rápida en kahoot para puntos extras</p>			<p>lo suben para ser calificado)</p> <p>Foro 10 minutos (Deber para casa)</p>
--	--	---	--	--	---

		de final de curso			
Elaborar (5ta clase)	Usarán estos nuevos conceptos aplicados su proyecto personal sumándolo con las actividades previas.	Se procede a que el estudiante de forma individual use estas herramientas en el caso personal de formar su propuesta de valor aplicando los conceptos teóricos de investigación de mercado acelerando con las herramientas digitales provistas.	Genealy, visme, semrush, Google trends, ads de fb, ads de ig, widlq para youtube.  Google forms	Rúbrica 3,5	Trabajo individual de búsqueda y actualización de su información 35 minutos.
Evaluar (5ta clase)	Se ejecutará una nueva prueba real de la veracidad y utilidad de la nueva información comprobando resultados	Exposición individual usando las herramientas de su elección  Foro por exposición donde los miembros de	Ads de fb, canva	Rubrica 3,6	Campaña de comunicación 10 minutos. ((uno de los grupos al azar, el resto lo suben para ser calificado)

	<p>dirigidos a la necesidad de dirigirse al público correcto con el mensaje correcto.</p>	<p>los demás grupos aportando como de puede mejorar.</p> <p>Se usa wordle o tagxedo para identificar el concepto de la clase y se refuerza el contenido dependiendo del resultado.</p> <p>Usando la información previa se armarán los nuevos y mejorados perfiles de mi solución, se hará una nueva campaña en redes sociales con un conjunto de posts indicando el inicio de operaciones segmentado a</p>			
--	---	--	--	--	--

## PLAN DE CLASE DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA 4

TEMA DE LA CLASE O SESIÓN:	Estrategias de comunicación persuasiva				
CONTENIDOS ESPECÍFICOS, SUBTEMAS	Campañas de comunicación tradicional y digital				
DESEMPEÑOS AUTÉNTICOS, RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS:	El alumno será capaz de crear una estrategia de comunicación creando textos persuasivos y contenido de valor que motiven el interés de consumir su contenido.				
Fase de las 5E con la que se relaciona la actividad	Objetivo de la fase	Actividad	Recursos	Evaluación	Tiempo
Enganchar	Usar sus conocimientos previos de redes sociales, su posición como consumidores y ubicarlos en la utilidad de una correcta estrategia de medios	Videos de reportajes de como los medios digitales aceleraron todo, enfocándose en su estructura y tipo de texto	Redes sociales, videos, trends de redes sociales		Videos de reportajes 5 minutos
Explorar	El alumno trabajará en investigar el poder de cada medio	El alumno forma grupos y dependiendo del paper hará un mapa	Google, ads de búsqueda, genealy, visme	Anexo 4.1 Anexo 4.2	Trabajo de grupo 10

	de comunicación y el tipo de escritura para el mismo.	conceptual de los pros y contras del medio asignado.  Lectura de caso de escritura persuasiva, individualmente hacer el ejercicio de redacción persuasiva			minutos .  Lectura de caso y ejercicio o 10 minutos
Explicar	El alumno identificara y explicara con ayuda de sus pares la importancia de una redacción efectiva al momento de trabajar la persuasión con su público.	De forma grupal identificar las palabras claves que contienen textos de campañas de comunicación y explicar su influencia para llegar con el mensaje deseado al público deseado, crear presentación y exponer.	Google drive, visme, genealy,	Anexo 4.3	30 minutos
Elaborar	El alumno elaborará su propia campaña empleando	Elaborar de forma individual textos que armen una	Canvas, illustrator, redes sociales,	Anexo 4.4	30 minutos



	las técnicas de redacción que le permita llegar con el mensaje deseado.	campana compuesta de un reel de 3 imágenes, 3 post de historia y contenido de un cuarto post donde el estudiante se graba y comunica la idea principal de su campana a su público	celular(cámara)		
Evaluar	El alumno será evaluado entre pares	Con ayuda de un cuestionario en línea se evaluar de 1 a 10 entre los miembros del curso, si sus compañeros lograron llegar con el mensaje, con un apartado justificando su respuesta.  Se escogerá un caso al azar para evaluarlo de forma de plenaria en clase	Google form, redes sociales	Anexo 4.5  Anexo 4.6	25 minutos evaluación grupal a cada miembro  10 minutos para análisis de un trabajo al azar

## PLAN DE CLASE DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA 5

TEMA DE LA CLASE O SESIÓN:	Puesta a prueba y mejora de la propuesta de valor				
CONTENIDOS ESPECÍFICOS, SUBTEMAS	Usar métodos donde se experimentará la calidad de la propuesta y extracción de información que ayude a mejorar su desempeño				
DESEMPEÑO AUTÉNTICO, RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS:	El alumno será capaz de ejecutar métodos de investigación donde pone a prueba su solución para mejorarla para después ser lanzada de forma oficial.				
Fase de las 5E con la que se relaciona la actividad	Objetivo de la fase	Actividad	Recursos	Evaluación	Tiempo
Enganchar	El alumno encontrará sentido a la fase de experimentación y podrá concluir que el proceso de mejora de su solución debe de ser constante	<p>Qué es un modelo BETA en los negocios, enganchar este nuevo tema con una pregunta asociando a una imagen de creación de prototipos.</p> <p>Video de la historia del teléfono celular</p>	Videos, caso de estudio		10 minutos

Explorar	El alumno será capaz de reconocer las distintas formas de poner a prueba una solución en fase beta para ser mejorada	<p>Se dará material de lectura sobre todos los métodos que se usan para experimentar el desempeño de una nueva solución</p> <p>Se procederá a formar equipos para que crear un mapa conceptual</p> <p>En el foro de glosario describirán el método que más llamó su atención</p>	Videos, foro, coogle	Anexo 5.1 Anexo 5.2	Lectura 10 minutos Mapa conceptual 15 minutos Foro glosario 5 minutos
Explicar	El alumno será capaz de explicar cómo usar estos nuevos conocimientos en su proyecto personal.	<p>Se brindará videos y documentos que expliquen la importancia y transformación de los métodos de prueba de una solución sobre casos reales.</p> <p>Deberán crear de forma individual una presentación que resuma su relevancia</p>	Videos, documentos, visem, genealy, plataforma virtual.	Anexo 5.3	Lectura y videos 20 minutos.  Documento individual, 20 minutos.

		sobre hechos reales y como podría ayudar a su propuesta de valor, el trabajo se sube a la plataforma			
Elaborar	El alumno podrá trabajar en equipo para crear la estrategia necesaria para mejorar una de las soluciones hechas por uno de sus pares.	En grupo crearán la estrategia que llevarán a cabo para probar su modelo BETA de la solución de uno de los integrantes  Se expondrá uno de los trabajos de grupo al azar	Visem, genealy, videos y herramientas de ilustración.	Anexo 5.4 Anexo 5,5	Presentación de grupo 20 minutos.  Exposición 10 minutos
Evaluar	El alumno evaluará el trabajo expuesto y podrá pulir la propuesta.	Con ayuda de la matriz provista a los estudiantes, ellos calificaran el trabajo expuesto.  Se dará a paso a recomendaciones y conclusiones, el docente rubrica más recomendaciones se los sube a la plataforma.	Matriz de evaluación, plataforma virtual.	Anexo 5.6	Evaluación 10 minutos.  Plenaria final 10 minutos.

		Como deber: queda que cada alumno suba su trabajo y sus compañeros usen la matriz para evaluar y sugerir mejoras a los trabajos de sus pares.			
--	--	---	--	--	--

### PLAN DE CLASE DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA 6

<b>TEMA DE LA CLASE O SESIÓN:</b>	Contabilidad y finanzas prácticas para la puesta en marcha de un start up				
<b>CONTENIDOS ESPECÍFICOS , SUBTEMAS</b>	Fijación de precio, creación de tabla de costos, creación de punto de equilibrio, manejo de tipo de costos, uso de ratios financieros principales, evaluación de TIR y VAN, ejecución y valoración de prueba ácida, proyección de ventas.				
<b>DESEMPEÑOS AUTÉNTICOS , RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS:</b>	El alumno será capaz de crear su propia tabla de costos y manejar de forma práctica datos contables para la toma de decisiones al momento de arrancar con su proyecto.				
<b>Fase de las 5E con la que se relaciona la actividad</b>	<b>Objetivo de la fase</b>	<b>Actividad</b>	<b>Recursos</b>	<b>Evaluación</b>	<b>Tiempo</b>
Enganchar	El alumno detecta un evidente	Arrancar con imágenes de	Imágenes, kahoot	Los alumnos	5 minutos

	<p>valor de la importancia de tener las cuentas claras de su proyecto</p>	<p>orden y desorden de uso del dinero y como esto influye en el éxito de cualquier proyecto</p> <p>Se usará un kahoot usando estas imágenes donde los alumnos votarán que es mejor</p>		<p>ejecutaran el kahoot</p>	
<p>Explorar</p>	<p>El alumno consume en grupo material nuevo que evidencia el uso de herramientas contables y financieras</p>	<p>Se armarán grupos para que consuman la nueva información de la clase que es y para qué sirve la tabla de costos, tipo de costos, ratios básicas, punto de equilibrio, TIR, VAN y cómo se obtienen a partir de una contabilidad básica.</p>	<p>Pdf, videos tutoriales, archivos de excell</p>	<p>Anexo 6.1</p>	<p>25 minutos</p>

		El grupo elegirá uno de los casos de sus miembros y ordenarán sus datos contables para los siguientes trabajar.			
Explicar	El alumno podrá explicar con ayuda de un mapa conceptual las actividades eje en la manipulación de la información del dinero de su proyecto.	Con los mismos grupos podrán explicar cómo ayudan estas herramientas a las tomas de decisiones y en específico como ayuda a uno de los proyectos de uno de los miembros de su grupo. Por tema cada grupo va exponiendo  Explicarán la realidad económica del proyecto	Genealy, visme, tablas infográficas	Anexo 6.2	30 minutos para explicación grupal

		<p>usando los nuevos conceptos.</p> <p>Explicarán en qué consisten los tres posibles escenarios que podría vivir el proyecto en un futuro próximo</p>			
Elaborar	<p>El alumno usará las nuevas herramientas sobre uno de los tres posibles escenarios que normalmente se aplican en la proyección de cualquier nuevo proyecto.</p>	<p>Escoge el grupo uno de los escenarios del caso trabajado y lo desarrollarán usando las nuevas herramientas.</p> <p>Usarán las matrices provistas para la generación y análisis de los datos generados de la proyección realizada</p>	<p>Tablas de Excel, matrices predeterminadas</p>		<p>50 minutos del uso de las nuevas herramientas en un caso práctico</p>



Evaluar	El alumno podrá evaluar los resultados obtenidos de la simulación previamente hecha y dará sus conclusiones que arroja la simulación	Se crea una presentación interactiva usando herramientas sugeridas para mostrar que pasaría en este caso hipotético, identificando los puntos donde se puede mejorar y sugiriendo que hacer para lograrlo.  Se elige un trabajo al azar para que se exponga y la clase recomiende mejoras e identifique si todo el proceso está correcto.	Visme, genially	Anexo 6.3	10 minutos de exposición
---------	--	---	-----------------	-----------	--------------------------

**PLAN DE CLASE DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA 7**

TEMA DE LA CLASE O SESIÓN:	VENTAS PARA PRINCIPALANTES
----------------------------	----------------------------

<b>CONTENIDOS ESPECÍFICOS, SUBTEMAS</b>	Prospección de nuevos clientes, manejo de imagen de empresarial y personal, manejo de prospecto en redes sociales y presencial, manejo de objeciones cierre de ventas				
<b>DESEMPEÑOS AUTÉNTICOS, RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS:</b>	El alumno podrá usar la identidad de su empresa y de la solución que desea ofertar para que todo prospecto sea manejado de forma organizada y así sea cerrada la venta				
<b>Fase de las 5E con la que se relaciona la actividad</b>	<b>Objetivo de la fase</b>	<b>Actividad</b>	<b>Recursos</b>	<b>Evaluación</b>	<b>Tiempo</b>
Enganchar	El alumno estará comprometido a adquirir destrezas esenciales para vender su idea y producto.	Se mostrarán videos donde se evidencia lo positivo de cerrar una venta y que sucede cuando no.	videos		10 minutos
Explorar	El alumno consumirá y explorara más información que evidencian la importancia de cerrar el mayor número de ventas	En grupos analizarán caso de estudio sobre la importancia de las ventas y de su correcto uso.	Casos de estudios, visme, genealy, plataforma de clases.		20 minutos trabajo 30 minutos exposición
Explicar	El alumno estará en capacidad de explicar el paso a paso de cada proceso de venta	Cada grupo se le dará una o varias técnicas adaptadas al contexto (B to C o B to B)		Anexo 7.1	

		<p>Se expondrá cada método usando una breve dramatización de roles.</p> <p>Se subirá el material a la plataforma</p>			
Elaborar	<p>El alumno podrá usar las nuevas técnicas de venta en su propio proyecto con ayuda de la simulación de venta con un compañero</p>	<p>Se armarán parejas donde realizarán ejercicios de roll play donde pondrán en práctica las técnicas de venta previamente explicadas.</p> <p>Lo harán tantas veces el tiempo asista</p>	<p>Muestras de sus productos o servicios, folletería o infografía</p>	Anexo 7.2	<p>10 creación de propuesta de venta</p> <p>30 minutos de roll play</p>
Evaluar	<p>El alumno evaluará su desempeño con ayuda de la matriz de resultado hecha por su desempeñando el perfil de su posible comprador.</p>	<p>Con ayuda de una matriz de desempeño se evaluarán entre pares, lo subirán a la plataforma y se usará el caso de una pareja para una plenaria final</p>	<p>Matriz de desempeño</p>	Anexo 7.3	<p>10 minutos</p>

## PLAN DE CLASE DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA 8

TEMA DE LA CLASE O SESIÓN:	PRE LANZAMIENTO O PLAN PILOTO				
CONTENIDOS ESPECÍFICOS, SUBTEMAS	Solución en estado BETA, ejecución del plan de penetración de mercado, creación de DATA de primera mano, trabajo de campo.				
DESEMPEÑOS AUTÉNTICOS, RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS:	El alumno será capaz de ejecutar su solución en estado BETA al público deseado, extraerá toda la información de esta experiencia y podrá identificar donde tuvo problemas para crear soluciones y mejorar su propuesta.				
Fase de las 5E con la que se relaciona la actividad	Objetivo de la fase	Actividad	Recursos	Evaluación	Tiempo
Enganchar	El alumno decide que pondrá en marcha su plan de poner a prueba su solución en el mercado	Se mostrará videos como las empresas ponen a prueba sus propuestas  Con un mentimeter elegirán cual creen que les funcionaria a sus proyectos.	Mentimeter		5 minutos

Explorar	El alumno con ayuda de su grupo podrá tener una idea clara del proceso del plan piloto.	<p>Formaran grupos donde cada uno tendrá un caso de estudio que lo analizaran y realizaran una breve explicación de los resultados de este caso.</p> <p>Suben a la plataforma para que sus pares tengan más información de apoyo</p>	Caso de estudio, visme, genealy	Anexo 8.1	20 minutos
Explicar	El alumno en grupo pondrá a prueba su solución usando conocimientos previos y nuevos métodos de medición de la puesta en marcha	<p>Este grupo usará la información de uno de los proyectos para plantear como se ejecutará el plan piloto (debe de incluir uso de redes sociales), que objetivos se desean alcanzar y como los medirán usando los ejemplos de casos previos</p> <p>Se elige uno de los grupos para que expongan donde se dará</p>	Pdf de casos de estudio, visme, genealy, inforgrafías	Anexo 8.2	30 minutos trabajo de grupo 10 minutos exposición

		paso a una breve plenaria.			
Elaborar	El alumno será capaz de armar contenido en redes sociales alineado al pre lanzamiento de su solución y a su vez sabrá qué puntos medir y como medir durante la fase de experimentación de su propuesta	Cada grupo arma una campaña de pre lanzamiento usando las redes sociales, creando campañas de post, historias y en vivo guiándose de ejemplos de casos provistos.  Tendrán de guía ejemplos provistos	Redes sociales, herramientas web para redes sociales, guía de ejemplos de campañas	Anexo 8.3	40 minutos campaña
Evaluar	El alumno podrá poner en marcha su propuesta en fase BETA, podrá analizarla y ejecutarla durante su periodo de prueba para posteriormente tener DATA efectiva para pulir su solución	Sumando al plan pulido de estrategia de penetración de mercado hecho en clases previas para su puesta en marcha y reporte de datos en la siguiente clase  Un grupo se elige para que comunique como realizara la actividad	Matrices de evaluación de desempeño		15 minutos de expo

		desde ahora hasta que termine su fase de experimentación (1 mes a 3 meses de prueba)			
--	--	--	--	--	--

### PLAN DE CLASE DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA 9

TEMA DE LA CLASE O SESIÓN:	FONDEO PARA LA EJECUCIÓN DEL NUEVO PROYECTO.				
CONTENIDOS ESPECÍFICOS, SUBTEMAS	Conocer los tipos de fondeo como capital propio, préstamos, creación de sociedades y tipo de sociedades, donaciones públicas y privadas, crowdfunding, ángeles inversionistas.				
DESEMPEÑOS AUTÉNTICOS, RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS:	El alumno será capaz de identificar el mejor método para obtener el capital necesario para arrancar operaciones				
Fase de las 5E con la que se relaciona la actividad	Objetivo de la fase	Actividad	Recursos	Evaluación	Tiempo
Enganchar	Se atraerá la atención del alumno con la problemática común	Se activará con la pregunta ¿cómo obtener dinero para arrancar?	mentimeter	Uso del mentimeter	5 minutos

	que tiene un nuevo proyecto que es de donde obtengo dinero para arrancar.	Se usará un mentimeter para encuestar las respuestas de la clase			
Explorar	El alumno consumirá todos los métodos posibles que se puede obtener dinero.	De forma grupal se asignará un método de financiación a cada grupo para que después exponga a sus pares, como se usa pros y contras de su uso y como se evalúa.	Pdf, visme, genealy	Anexo 9.1	15 minutos lectura y elaboración de presentación  25 minutos exposición
Explicar	El alumno en grupo escoge uno de los métodos y podrá explicar porque es el que mejor le conviene.	Cada grupo usa una de los proyectos de uno de sus miembros, decide que método le conviene y argumenta porque sería el mejor.  Crearán una breve presentación.  Para esto se darán las tasas de cada uno de	Pdf, visme, genealy	Anexo 9.2	15 minutos trabajo 10 minutos expo



		<p>las opciones de financiamiento</p> <p>Uno de los grupos expone al azar</p>			
Elaborar	El alumno en grupo trabajará la propuesta para obtener los recursos	<p>Se usa los contenidos de clases previas para elaborar la presentación y creación de documentación para acceder a la inversión de capital.</p> <p>Se proveen matrices y formularios por cada uno de los métodos para su ejecución</p>			40 minutos
Evaluar	El alumno pondrá a prueba su propuesta para obtener la inversión que busca	<p>Se realizará un rol play donde se ejecutará la dramatización de cómo se ejecutaría el proceso para obtener estos fondos.</p> <p>Se elige al azar uno de los grupos y se determina si obtienen o no los fondos y se da la</p>		Anexo 9.3	10 minutos

		retroalimentación del caso.			
--	--	-----------------------------	--	--	--

## PLAN DE CLASE DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA 10

TEMA DE LA CLASE O SESIÓN:	Creación de equipo de trabajo				
CONTENIDOS ESPECÍFICOS, SUBTEMAS	Creación de nómina, primer orgánico funcional y creación de manual para el trabajo en equipo				
DESEMPEÑOS AUTÉNTICOS, RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS:	El alumno podrá diseñar en base a la necesidad del proyecto el personal necesario para arrancar y su inmediata necesidad en caso de crecimiento.				
Fase de las 5E con la que se relaciona la actividad	Objetivo de la fase	Actividad	Recursos	Evaluación	Tiempo
Enganchar	El alumno se involucra en el manejo del recurso humano de una empresa	Videos de caos corporativo, videos de negocios familiares, videos de emprendimientos unipersonales y como pueden vivir un clima ideal y de caos	videos		15 minutos
Explorar	El alumno investiga y consume material base para la	Se crean grupos que se les otorgara su propio tema de investigación de		Anexo 10.1	10 minutos trabajo de equipo 20

	conformación de un equipo de trabajo	<p>análisis sobre ejes de un negocio</p> <p>Expondrán sus deberes y derechos en la organización</p> <p>Se proveerá material de perfil de puestos de trabajos regulares más fichas de su rol para futuras contrataciones.</p>			minutos exposición
Explicar	El alumno maneja las diferentes formas de composición de un equipo de trabajo en base a las necesidades	<p>El alumno consume el material provisto y creá en grupo una presentación que muestre los distintos climas organizacionales que se pueden presentar</p> <p>Se escoge un grupo al azar para presentación</p>		Anexo 10.2	25 minutos trabajo de equipo 10 minutos exposición
Elaborar	El alumno diseña la nómina que necesita su negocio para arrancar	De forma grupal usando uno de los proyectos se conformará el orgánico funcional ideal para arrancar, adjuntando los manuales de cada puesto y del			30 minutos

		tipo de cultura organizacional o estilo de trabajo que se desea llevar, esto se logrará adaptando manuales provistos.			
Evaluar	El alumno con ayuda de sus pares es capaz de evaluar su propuesta para ser mejorada.	Con ayuda de matrices los alumnos evaluarán un caso al azar que sea expuesto  Se comparará el orgánico que propone versus a las necesidades del proyecto.		Anexo 10.3	10 minutos.

### PLAN DE CLASE DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA 11

<b>TEMA DE LA CLASE O SESIÓN:</b>	Liderazgo empresarial
<b>CONTENIDOS ESPECÍFICOS, SUBTEMAS</b>	Manejo de equipo de trabajo, trabajo bajo objetivos a diferentes distancias de tiempos, incentivos laborales, manual por puesto, ambiente productivo
<b>DESEMPEÑOS AUTÉNTICOS, RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS:</b>	El alumno será capaz de poner en práctica técnicas que mantengan un nivel de productividad que ayude a cimentar su emprendimiento

Fase de las 5E con la que se relaciona la actividad	Objetivo de la fase	Actividad	Recursos	Evaluación	Tiempo
Enganchar	El alumno tiene pleno interés de como liderar su equipo en el inicio de su nuevo proyecto	<p>Videos de liderazgo vs jefes en una empresa que recién inicia</p> <p>Con un padlet el alumno ingresa la palabra con la que describiría cada caso.</p> <p>Se analiza cualitativamente cada escenario con la información del grupo</p>	Videos, padlet, wordart		Video 5 minutos Análisis cualitativo 5 minutos
Explorar	El alumno consume e investiga técnicas prácticas para mantener un clima de productividad en su equipo	En grupo se consume información provista como derechos laborales, derechos patronales formas de contratación, como puedes contar con mano de obra especializada o de producción y también investigan más sobre la técnica que se asignó al grupo.	Pdf, web, ley del trabajador (extractos) cmaptool	Anexo 11.1	20 minutos

		Crean un mapa conceptual con esta información			
Explicar	El alumno es capaz de explicar las diferentes técnicas de liderazgo en una organización	<p>Cada grupo crea una presentación de una técnica con el paso a paso, pros, contras y en qué momento se usa</p> <p>Se graban en una dramatización que evidencie bajo que supuestos es necesaria ser usada y como se ejecuta</p> <p>De forma individual se procede a armar las herramientas que considera indispensables en su arranque de negocio</p>	Video, visme, genealy	Anexo 11,2	20 minutos creación de presentación 20 minutos grabación de video
Elaborar	El alumno ejecuta simulaciones con ayuda de sus pares donde pone en práctica los nuevos saberes	En grupo crean los manuales organizacionales del nuevo emprendimiento seleccionado, que puestos serían necesarios crear en caso de	Excell, visme, genealy		25 minutos

		crecimiento y que plan de incentivos se manejarían para promover el crecimiento de la organización			
Evaluar	El alumno es capaz de analizar y evaluar el desempeño grupal e individual para encontrar mejoras	Se escoge un grupo y se pone un caso de tensión organizacional, deberá de dramatizarlo mostrando como se solucionaría este caso usando uno o más técnicas provistas.	Caso práctico en pdf	Anexo 11.3	Lectura, ejecución y evaluación 25 minutos.

### PLAN DE CLASE DE LA PROPUESTA METODOLÓGICA 12

<b>TEMA DE LA CLASE O SESIÓN:</b>	LANZAMIENTO OFICIAL
<b>CONTENIDOS ESPECÍFICOS, SUBTEMAS</b>	Evaluación del prelanzamiento, mejoras en la propuesta, captación de fondos y constitución de nómina para primer periodo de ejercicio
<b>DESEMPEÑOS AUTÉNTICOS, RESULTADOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS:</b>	El alumno podrá mejorar su propuesta inicial y estará listo para arrancar su proyecto oficialmente.

Fase de las 5E con la que se relaciona la actividad	Objetivo de la fase	Actividad	Recursos	Evaluación	Tiempo
Enganchar	El alumno está comprometido a usar toda su experiencia del curso para con este último paso poner en marcha formalmente su proyecto.	Se escoge al azar un alumno y expone en menos de 10 minutos su experiencia de su proyecto hasta la fecha y de sus resultados de su fase BETA		Anexo 12.1	10 minutos
Explorar	El alumno investiga soluciones para sus problemas en fase BETA, de inversión y venta	<p>Se provee matriz de desempeño de la etapa BETA para que cada alumno refleje su realidad</p> <p>La matriz es compartida en el aula virtual en clase para que los compañeros sugieran posibles mejoras</p> <p>Se provee material de casos para lanzamientos oficiales de nuevos emprendimientos a cada grupo, el contenido será único por grupo.</p>	Matriz, aula virtual, casos de estudio pdf		<p>Matriz de etapa BETA 10 minutos</p> <p>Trabajo de equipo 30 minutos</p> <p>Trabajo individual 10 minutos</p>



		Individualmente cada alumno detecta de qué forma este caso de lanzamiento tiene uno o varios puntos que le puede servir a su estrategia final			
Explicar	El alumno es capaz de explicar las nuevas metodologías para solucionar sus necesidades	Cada grupo se graba en video evidenciando las fortalezas de cada estrategia de lanzamiento y su presupuesto correspondiente tanto en dinero como recursos.	cámara	Anexo 12.2	20 minutos
Elaborar	El alumno arma su nueva propuesta mejorada con ayuda de sus pares	En grupo se mejora la propuesta BETA con las mejoras sugeridas.  Se propone una campaña de lanzamiento oficial usando los recursos obtenidos a lo largo del curso.  La estrategia de lanzamiento debe de estar alineado a los	Visme, genealy, excel		40 minutos

		objetivos de la empresa en el primer ciclo			
Evaluar	El alumno expone su trabajo final con los objetivos a alcanzar en el primer periodo oficial de trabajo.	Al azar un grupo expone su propuesta para que la clase haga las ultimas recomendaciones	Foro, visme, genealy	Anexo 12.2	15 minutos

