

	PLANEACION BIMESTRAL			I.E.D. SERREZUELA MADRID - CUND AMOR - DIGNIDAD - AUTONOMIA - EXCELENCIA
	PROCESO ACADEMICO			
	ASIGNATURA	EMPENDIMIENTO	2018 - 2020	
	SEDE:	JORNADA	GRADO/CURSO	
VERSION:	PRINCIPAL	TARDE	DECIMO	CODIGO:
DOCENTE(S):	HEIDY JULIETH CABRERA PULIDO			PERIODO SEGUNDO

UNIDAD DIDACTICA	PLAN DE EMPRESA
-------------------------	------------------------

DBA	Planteará conclusiones donde demuestre las necesidades de las unidades de negocio y las oportunidades para desarrollar un negocio por medio de un estudio de mercado.
------------	---

MATRIZ DE APRENDIZAJE POR COMPETENCIA

NIVEL DE COMPETENCIA	AFECTIVO – ACTITUDIN.	COGNITIVO	EXPRESIVO - PROCEDIM
I	Cumplir con los deberes escolares de la asignatura generando compromiso con su formación integral.	Establece los conceptos teóricos sobre negocio, idea de negocio y plan de negocio a través de mapas conceptuales y mentales	Estructurar por escrito el proyecto identificando su viabilidad teniendo como base el estudio de mercados
II	Capacidad para identificar sus posibilidades de acción en el plano de la realidad en la que se encuentra.	Conoce las ventajas e inconvenientes a la hora de establecer su propia empresa, reconociendo el esquema para llevar a cabo un plan de negocio.	Indaga, analiza, y se asume como gestor fundamental de su vida a futuro.
III	Capacidad para identificar claramente que las posibilidades de proyección a futuro están determinadas por	Definir los elementos que contiene una inteligencia de mercados.	Gestiona y propone posibles alternativas de creación de microempresa o proyectos productivos para el desarrollo individual y comunitario.

METODOLOGIA	TRABAJO EN GRUPO Y/O INDIVIDUAL, INDUCTIVO – DEDUCTIVO, INTERPRETACIÓN PRACTICA Y EXPERIMENTAL, DESEMPEÑO EN PRUEBAS ESCRITAS Y/O GRAFICAS.
--------------------	---

CRITERIOS DE EVALUACION	MATRIZ DE REFERENCIA: EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE/EVALUACIONES BIMESTRALES	TIEMPO PREVISTO SEMANAS/PERIODO
Se tienen en cuenta las normas establecidas en el Manual de Convivencia para el logro actitudinal: Asistencia a clases puntualmente. *Respuesta positiva a los talleres y trabajos escritos durante el tiempo previsto y entrega de los mismos completos y en forma correcta. Trabajar en clase en forma individual y/o grupal. *Traer a clase los elementos y recursos solicitados para el desarrollo de las mismas	Entrega de plan de aula, cronograma de actividades, solicitud fotocopias de la Segunda fase	1 semana
	Socialización de las modalidades técnicas.	2 semana
	Actividad individual de clase (glosario y ejercicio de relación). Explicación de los formatos y material de apoyo para el desarrollo de evidencias.	3 semana
	Desarrollo y calificación evidencia uno (Organigrama municipal y funciones de las secretarías)	4 semana
	Explicación, videos y relación de empresas que apoyan el emprendimiento en Colombia	5 semana
	Trabajo en equipo y consolidación cuadro evidencia No. 2, para calificación y entrega	6 semana
	Explicación del material de apoyo y trabajo en equipo sobre los sectores económicos de Cundinamarca y diagnóstico de Madrid, desarrollo evidencia No. 3	7 semana
	Revisión portafolio por equipo, explicación Evidencia No. 4 apoyo en material para sustentación.	8 semana
	Ajuste de notas, rubrica de evaluación, plan de mejoramiento	9 semana
	Cierre del periodo	10 semana

ESTRATEGIAS PEDAGOGICAS DE APOYO/MEJORAMIENTO: REFERENTES Y RECURSOS COMPLEMENTARIOS

ESTRATEGIAS DE REFUERZO ACTIVIDADES A REALIZAR	EJES TEMATICOS/CONCEPTUALES	DOCUM. DE APOYO
Revisar los trabajos escritos programados en clase y mejorar las diferentes dificultades presentadas en su elaboración. Desarrollar guías de trabajo propuestos. Consultas. Preparar exposiciones, utilizando las tecnologías ofrecidas por la institución	Plan de empresa Definición del mercado Tipos de mercado La demanda La oferta Equilibrio del mercado	https://www.youtube.com/watch?v=K6gpMf_aqTk https://www.youtube.com/watch?v=Uq5yEinBIMc https://www.youtube.com/watch?v=bHOS-IL_Y44
	Por que Para que Como Cundo	http://slideplayer.es/slide/3874539/ Libro Cátedra transversal emprendimiento Instructor SENA
	Los mercados del proyecto Mercado consumidor Mercado proveedor Mercado distribuidor Mercado competidor Mercado bienes sustitutos	Libro Cátedra transversal emprendimiento Instructor SENA

NOMBRE/FIRMA DEL ESTUDIANTE: _____	NOMBRE/FIRMA DEL PADRE/MADRE DE FAMILIA: _____
------------------------------------	--