



FIDAC No:	C2A15
-----------	-------

Área de desarrollo	Competencia	Und. de Competencia	Und. de Aprendizaje	Tema
Espíritu Emprendedor	Social	Gestión de las relaciones	Liderazgo	Carisma

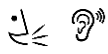

Nombre de la actividad	Unidad	Participantes (grupo, individual, unidad)
Escoger al lider	Soñadores	3 empresas

Esta actividad contribuye al logro de los siguientes objetivos formativos o educativos (Obj. De Aprendizaje) "conocimiento, habilidad y actitud"	
1 C	Conocer las emociones que un emprendedor debe de generar para atraer gente hacia sí mismo
2 H	Influir en las emociones de la gente de tal manera que se unan a la causa del emprendedor
3 A	Estimular y motivar de manera positiva a la gente que rodea al emprendedor









Materiales México	Materiales Colombia	Materiales	

Lugar	Espacio	Ambiente	Tiempo requerido
Salón de clases	Cerrado	Competencia	45 minutos














Estrategia Metodología	Evidencias Requeridas u Observables
Juego de roles	

Descripción resumida de la actividad (Fase I)	
Objetivo de actividad:	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="text-align: center;"> <b>Maestro</b>             Da instrucciones, reglas y retroalimenta         </div> <div style="text-align: center;"> <b>Emprendedor</b>             Uno retroalimenta         </div> </div>
Convencer al salón que tienen el mejor líder.	





Durante la actividad	<b>Maestro</b>     Observa, Escucha, Toma nota y Evidencias	<b>Emprendedor</b>     Todos participan
Descripción de la actividad:		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se reúne a los emprendedores y se forman tres empresas</li> <li>2. Se les explica que deberán nombrar un líder que los represente y siendo su líder deberá de preparar con su equipo un discurso de motivación para convencer a los demás de que lo escojan como el líder general de todo el salón.</li> <li>3. Se les da 7 minutos para planear su discurso y 3 minutos para darlo enfrente de la clase</li> <li>4. Ganará el líder más carismático que haya logrado convencer al salón de clase que él es el mejor líder para el salón.</li> <li>5. Una vez terminado los discursos se realiza la votación para seleccionar al líder del salón</li> <li>6. Se procede a hacer le ciclo de aprendizaje.</li> </ol>		

### CICLO DE APRENDIZAJE (FASE II)

¿Qué Emociones les generó la actividad? "Emociones generadas"	<b>Maestro</b>   Escucha y Toma nota	<b>Emprendedor</b>     Todos participan
Filosofía del aprendizaje Preguntas para retroalimentar la vivencia	<b>Maestro</b>    Hace preguntas, Escucha y Toma nota	<b>Emprendedor</b>     Algunos participan
1	¿Fue fácil escoger a uno de los lideres? ¿Sí, no, por qué?	
2	¿Por qué crees que uno era más carismático que otro?	
3	¿Qué efecto tenemos en la gente cuando centramos nuestra atención y motivación en ellos?	
4	¿Por qué es importante que un emprendedor sea carismático?	
5	¿Cómo puedes transformar tu carácter para ser más carismático?	



6			
Soporte Bibliográfico "Enseñanza complementaria"		<b>Maestro</b>  ¿ o ? Enseña o pregunta que aprendieron y completa	<b>Emprendedor</b>  Todos escuchan
<p>Carisma emprendedor</p> <p>Un emprendedor siempre está preparado para causar la mejor primera impresión, lograr un acercamiento con la gente, atraerla y hacer que lo sigan.</p> <p>Los pensamientos, emociones y acciones que se viven con amor manifiestan un aire de optimismo, el emprendedor ama la vida y se manifiesta en su pasión, todas las personas desean conocer, sentir y vivir aquello por lo cual hace vibrar un corazón.</p> <p>Un emprendedor es generoso con su tiempo, lo comparte sabiamente a los demás brindando momentos gratamente memorables, el emprendedor se da a los demás pensando en satisfacer sus intereses y deseos.</p> <p>Un emprendedor atrae naturalmente a los demás, es su carisma la verdadera atracción, pone a los demás primero, con seguridad, sencillez y un pensamiento positivo hacen ver el mundo digno de estar en él.</p> <p>El emprendedor se centra en los demás permitiendo una comunicación interesante, y a que a todos les gusta hablar de sí mismos.</p> <p>Un emprendedor jamás olvida el nombre de quien acaba de conocer, buscando descubrir el verdadero potencial y la mejor relación que puede surgir desde la primera vez.</p> <p>Cada día el emprendedor añade valor a la vida de los demás, desarrollando su crecimiento personal y profesional, su carisma va más allá de pensar en los demás, es hacer más por los demás.</p>			

Historia Relacionada	
Video Relacionado	

Valores y principios de emprendedor	
1	Un emprendedor sabe que la primera impresión puede ser determinante
2	Un emprendedor ama la vida contagiando a los demás de vivirla.
3	Un emprendedor contagia con su ánimo a quien lo rodea
4	Un emprendedor solo ve el lado bueno de las personas



Reflexión emprendedora:

Carisma es más que pensar en los demás, es hacer más por los demás. Ricardo Pazrosero

¿Cómo puedes tener carisma? Preocúpate más en hacer que otros se sientan bien consigo mismos que hacerlos sentir bien contigo. -Dan Reiland.

¿Cómo puedo aplicar lo aprendido a mi vida?  
"Relación con el entorno presente y futuro"

**Maestro**   
Escucha y Toma nota

**Emprendedor**   
Todos participan

## FIN - CICLO DE APRENDIZAJE

Observaciones y recomendaciones después de desarrollada la actividad

Variaciones

## ANEXOS y/o REGISTROS

"Formatos, youtube, fotos, texto lectura, internet etc."