



| | |
|-----------|------|
| FIDAC No: | C3A6 |
|-----------|------|

| Área de desarrollo | Competencia | Und. de Competencia | Und. de Aprendizaje | Tema |
|----------------------|-------------|---------------------------|---------------------|----------------|
| Espíritu emprendedor | Social | Gestión de las relaciones | Influencia | Redes de Apoyo |

| Nombre de la actividad | Unidad | Participantes (grupo, individual, unidad) |
|------------------------|-----------|---|
| Trabajando juntos | Soñadores | Individual |







Esta actividad contribuye al logro de los siguientes objetivos formativos o educativos (Obj. De Aprendizaje) “conocimiento, habilidad y actitud”

| | |
|-----|--|
| 1 C | Conocer herramientas que lleven a crear redes de apoyo |
| 2 H | Influenciar en los demás para alcázar los propósitos deseados |
| 3 A | Convencer a otras personas para hacer acciones en conjunto en beneficio mutuo. |









| Materiales México | Materiales Colombia | Materiales | |
|-------------------|---------------------|------------|--|
| Cuaderno | Cuaderno | | |

| Lugar | Espacio | Ambiente | Tiempo requerido |
|-----------------|---------|----------|------------------|
| Salón de clases | Cerrado | Dinámico | 45 minutos |














| Estrategia Metodología | Evidencias Requeridas u Observables |
|-------------------------|-------------------------------------|
| Creación de estrategias | Cuadernos |

| | |
|---|---|
| Descripción resumida de la actividad (Fase I) | |
| Objetivo de actividad: Maestro   Da instrucciones, reglas y retroalimenta | Emprendedor     Uno retroalimenta |
| Formar redes de apoyo para completar las tareas | |









| | | |
|--|--|--|
| Durante la actividad | Maestro     Observa, Escucha, Toma nota y Evidencias | Emprendedor     Todos participan |
| Descripción de la actividad: <ol style="list-style-type: none"> 1. Previo a la actividad el guía de formación escribe en el pizarrón las tareas que los emprendedores deberán de desarrollar ANEXO 1 2. Se reúne a los emprendedores y se les indica que deberán de trabajar individualmente 3. Se le asigna una profesión ANEXO 2 a cada emprendedor y se les explica que deberán de completar alguna de las tareas que están en el pizarrón pero que deberán de buscar que otros profesionistas o profesionales los pueden ayudar 4. Se les da 3 minutos para que decidan cual tarea van a realizar y con quien la van a realizar y se les da otros 5 para que desarrollen un plan de trabajo en donde se indique que actividades hay que hacer y en qué orden y quien las va a realizar y por que 5. Terminado el tiempo las redes de apoyo formadas exponen su trabajo y se procede al ciclo de aprendizaje | | |

CICLO DE APRENDIZAJE (FASE II)

| | | |
|--|---|--|
| ¿Qué Emociones les generó la actividad? "Emociones generadas" | Maestro   Escucha y Toma nota | Emprendedor     Todos participan |
| Filosofía del aprendizaje Preguntas para retroalimentar la vivencia | Maestro    Hace preguntas, Escucha y Toma nota | Emprendedor     Algunos participan |
| 1 | ¿Fue fácil escoger la actividad a realizar? ¿Si, no, por qué? | |
| 2 | ¿Cómo decidiste con quien formar redes de apoyo? | |
| 3 | ¿Qué estrategia utilizaste para definir las actividades que había que hacer y quien las haría? | |
| 4 | ¿Por qué es importante generar redes de apoyo para nuestras empresas? | |
| 5 | ¿Cuáles son las estrategias para generar redes de apoyo? | |
| 6 | | |



| | | |
|---|--|--|
| Soporte Bibliográfico "Enseñanza complementaria" | Maestro  o  Enseña o pregunta que aprendieron y completa | Emprendedor     Todos escuchan |
| <p>Forjar relaciones instrumentales ayuda a alcanzar nuestros propósitos.</p> <p>Los emprendedores que desarrollan esta característica, se destacan porque:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cultivan y mantienen amplias redes informales • Crean relaciones mutuamente provechosas • Establecen y mantienen el rapport "conexión" • Crean y consolidan la amistad personal con las personas de su entorno laboral • Utilizan estrategias estudiadas para influenciar y persuadir a otras personas. • Aprovechan contactos con personas clave para alcanzar objetivos propios. • Desarrollan y mantienen una red de contactos. <p>Este talento para establecer contactos constituye el rasgo característico de todo un emprendedor en el establecimiento y la consolidación de redes de relaciones, ya sea a través de las antiguas modalidades del contacto directo o telefónico, o de las modernas, por ejemplo, como el correo electrónico, el facebook, whatsapp, etc.</p> <p>Pero lo que termina cimentando las relaciones no es tanto la proximidad física —aunque ésta ciertamente importa— como la proximidad psicológica.</p> <p>Las personas con las que nos llevamos bien, en las que confiamos y con quienes estamos a gusto constituyen los eslabones más fuertes de nuestra red de relaciones.</p> <p>Las redes que mantienen los emprendedores son elegidas con mucho cuidado, y cada persona incluida en ellas se distingue en un campo determinado. En este tipo de redes, la experiencia y la información fluyen continuamente de un lado para el otro, y cada integrante constituye una puerta abierta a un determinado dominio al que puede accederse mediante una simple llamada telefónica o un mensaje de texto.</p> <p>Los emprendedores que saben establecer redes son mucho más rápidos que quienes se ven obligados a recurrir a fuentes de información más convencionales. Cierta estimación realizada al respecto indica que por cada hora que invierte un emprendedor en encontrar una respuesta a través de una red, una persona promedio necesita entre tres y cinco.</p> | | |

| | |
|----------------------|--|
| Historia Relacionada | |
| Video Relacionado | |

| Valores y principios de emprendedor | |
|-------------------------------------|--|
| 1 | Un emprendedor desarrolla y mantienen una red de contactos |
| 2 | Un emprendedor sabe crear y mantener una buena relación |
| 3 | Un emprendedor apoya y permite que le apoyen. |
| 4 | |



Reflexión emprendedora:

Las personas con las que nos llevamos bien, en las que confiamos y con quienes estamos a gusto constituyen los eslabones más fuertes de nuestra red de relaciones.

Las amistades son ángeles que te dan alas cuando las tuyas no se acuerdan de cómo volar.

¿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."



ANEXO 1

| | |
|--|---|
| Construir un centro médico en la zona de mayor alto nivel socioeconómico de la ciudad | Consolidar un equipo de futbol como el más taquillero y atractivo para los patrocinadores |
| Crear una nueva aplicación para teléfonos celulares que te permita levantar una comanda en un restaurant antes de llegar | Crear una asociación protectora de animales |
| Derrocar a todos los políticos corruptos | Abrir un centro de artes donde los jóvenes puedan estudiar pintura, música y danza |
| Limpiar todos los ríos y lagos del país | |
| Mejorar los sistemas de producción de una fábrica de autos | Terminar con la pobreza extrema |
| Iniciar un negocio | Vender paneles solares |

ANEXO 2

| | | | |
|-----------------------|----------------------|------------------------|---------------------------|
| Futbolista | Policía | Banquero | Restaurantero |
| Abogado | Bombero | Contador | Médico General |
| Arquitecto | Boxeador | Ingeniero | Veterinario |
| Albañil | Ama de casa | Vendedor | Administrador |
| Funcionario de la ONU | Presidente municipal | Director de Secundaria | Estudiante de Universidad |
| Vigilante | Ejecutivo | Ladrón | Lavaplatos |