

GUÍA DE FORMACIÓN

PROGRAMA DE DESARROLLO PERSONAL Y FORTALECIMIENTO DE COMPETENCIAS PARA EL EMPRENDIMIENTO

METODOLOGÍA : VIVES EMPRENDES LIMA NORTE - PERÚ

Ejecuta:



Financia:



GUÍA DE FORMACIÓN

PROGRAMA DE DESARROLLO PERSONAL Y FORTALECIMIENTO
DE COMPETENCIAS PARA EL EMPRENDIMIENTO

METODOLOGÍA : VIVES EMPRENDES LIMA NORTE - PERÚ

GUÍA DE FORMACIÓN

PROGRAMA DE DESARROLLO PERSONAL Y FORTALECIMIENTO DE COMPETENCIAS PARA EL EMPRENDIMIENTO

METODOLOGÍA: VIVES EMPRENDE EN LIMA NORTE – PERÚ

Una publicación del Área de Desarrollo Económico Local y Empleo de ALTERNATIVA

Equipo ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE:

América Arias Antón

Alejandro Vargas Vásquez

Henry Torres Fuentes Rivera

Alberto Lozada Guevara

Equipo ALTERNATIVA:

Rodolfo Alva Córdova

Mercedes Camborda Valencia

Deshanira Aylinn Robles Matos

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2021-01660

Texto:

Nancy Sanándres Briones

Deshanira Aylinn Robles Matos

Nataly Ocmín García

Agradecimientos:

Se agradece el apoyo financiero del Ayuntamiento de Madrid, España.

Esta publicación tiene derecho de autor, si bien puede ser reproducida libremente con fines educativos. Alternativa y Acción contra el Hambre solicitan que se les comunique los usos de la guía con el fin de evaluar su impacto. Si desea solicitar información, póngase en contacto con:

Acción contra el Hambre

Calle Río de la Plata 396, San Isidro – Perú

Teléfono: (51-1) 6282835

Página WEB: <http://www.accioncontraelhambreperu.org/>

ALTERNATIVA, Centro de Investigación Social y Educación Popular

Jr. Emeterio Pérez 348 – Urbanización Ingeniería

San Martín de Porres, Lima 31-Perú

Teléfonos: (51-1) 4815801 / (51-1) 4811585

Página WEB: <http://www.alter.org.pe>

INDICE

INTRODUCCIÓN

I. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

- 1.1. ¿Qué es VIVES EMPRENDE?
- 1.2. Objetivos del programa
- 1.3. Metodología
 - 1.3.1. Recursos
 - 1.3.2. Ambiente

II. PROCESO METODOLÓGICO

- 2.1. CONVOCATORIA
- 2.2. IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE PARTICIPANTES
- 2.3. ACOMPAÑAMIENTO SOCIOEMOCIONAL
- 2.4. DESARROLLO DE LAS SESIONES - VIVES EMPRENDE

III. SESIONES DE FORMACIÓN EN AULA

UNIDAD 1: Desarrollo y conocimiento interno

SESIÓN 1: Tu idea de negocio

SESIÓN 2: Generación de idea innovadoras

SESIÓN 3: Tu propuesta de valor

SESIÓN 4: La clientela

SESIÓN 5-6: Mapa de valor y empatía

UNIDAD 2: El/La emprendedor/a como ente dinamizador de la economía local, regional y mundial

SESIÓN 7: Economía Circular

SESIÓN 8: Modelo de negocio CANVAS

SESIÓN 9: Introducción al Plan de negocio

SESIÓN 10: Introducción metodología lean

SESIÓN 11-12: Lean prototipado

UNIDAD 3: Conocimiento e interacción del entorno - Relaciones empresariales

SESIÓN 13-14: El mercado

SESIÓN 15: Marketing

SESIÓN 16: Marketing y medios

SESIÓN 17: Género y emprendimiento

SESIÓN 18: Organización en el trabajo

UNIDAD 4: Presupuestos y costos

SESIÓN 19-20: Análisis económico financiero

SESIÓN 21-22: Financiamiento y Asociaciones

UNIDAD 5: Manifestación pública del negocio con estrategia de comunicación efectiva

SESIÓN 23: Elevator Pich

SESIÓN 24: Salud Sexual y Reproductiva

SESIÓN 25: Ambiente y Cambio Climático



INTRODUCCIÓN

Aprender a emprender es clave en el mundo de hoy. Las experiencias de los países que han logrado un buen nivel de desarrollo con equidad social se basan en la creatividad y capacidad laboral de sus ciudadanos, sustentados en sistemas educativos y de formación de calidad; pero también en la capacidad para emprender, generar empresas, innovar desde los diversos ámbitos de la vida. Por ello, una de las principales capacidades y competencias que emerge y sobresale en estas experiencias de desarrollo es la del emprendimiento. Los ciudadanos emprendedores comparten la capacidad de concretar o llevar a cabo las ideas que generen valor y activos para cada uno y para su entorno. Logran estándares de desempeño en el mundo profesional y empresarial, teniendo la innovación como un fin principal en todo su quehacer. Los emprendedores son los que transforman ideas en acciones concretas, logrando crear valor en las oportunidades, descubren mercados y generan empleos decentes, productivos y con responsabilidad social. Tienen en las nuevas ideas y en la innovación, un elemento clave. Una sociedad que emprende logra desarrollo, cohesión y justicia social para todos sus miembros.

Resulta indispensable en este escenario que los gobiernos locales como parte de una gestión democrática y participativa y, en el marco de políticas nacionales, promuevan políticas locales a favor de la construcción de propuestas que se vinculen a la ampliación de oportunidades de empleo y emprendimiento especialmente de jóvenes y aporten al desarrollo de capacidades de sus actores en alianza con las fuerzas productivas empresariales e instituciones civiles favorezcan el crecimiento y desarrollo de su población.

La presente Guía de Formación para el Emprendimiento Juvenil busca orientar planes de negocio mediante el desarrollo de 14 sesiones de clase debidamente estructuradas. El material se divide en tres partes, la primera explicita los enfoques que han dado orientación a marco de formación de jóvenes en emprendimiento como son el enfoque de Desarrollo Local y el enfoque de Economía Solidaria. En la segunda y tercera parte define y describe los pasos para la elaboración de la Idea de Negocio y el Mercadeo, elementos importantes que brindan los elementos teóricos y prácticos que facilitan la elaboración del plan de negocios. La cuarta y última parte fortalece la gestión económica y financiera del negocio analizando los costos y la inversión necesaria para la implementación del negocio que se busca emprender.

Esta Guía de Emprendimiento Juvenil priorizará la implementación de planes de negocio responsables, solidarios y vinculados con su territorio, especialmente, de las y los jóvenes de los distritos de Lima Norte.

Finalmente, agradecemos al Área de Desarrollo Económico Local y Empleo, quienes desde su trabajo arduo promueven las iniciativas en favor de las y los jóvenes.





DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

1. 1. ¿Qué es VIVES EMPRENDE?

VIVES EMPRENDE es un programa de intervención integral para personas en situación o riesgo de exclusión social que se plantean el emprendimiento como una opción para acceder al mercado laboral. El fortalecimiento de las competencias emprendedoras y las

competencias técnicas, estarán presentes como línea transversal a lo largo de las sesiones personalizadas y grupales, donde se plasmará no sólo en los contenidos, sino también en las metodologías que se utilizarán.



1. 2. OBJETIVOS DEL PROGRAMA

El principal objetivo de esta Guía de Capacitación es que el/la facilitador/a orienten a los jóvenes y mujeres en el logro del diseño, planificación y elaboración de un plan de negocio, manejando estrategias de mercadeo y herramientas de gestión económica y financiera que le permita asegurar condiciones de éxito en su emprendimiento económico; reconocer sus propios saberes y demostrando tener conciencia del valor y de la necesidad de su aporte en la promoción del comercio con principios de economía solidaria y el desarrollo local.

1.3 METODOLOGIA

Se priorizará el enfoque de capacitación basada en modelos de negocio de economía solidaria, comprometidos con el medio ambiente, género y territorio, en el cual los conocimientos adquiridos (financieros y no financieros) por las y los jóvenes se lograrán materializar en la implementación de planes de negocio.

Además, el contacto con sus pares, el intercambio de información y/o experiencias y las diversas técnicas impartidas serán complementadas para dicho proceso, haciendo un especial énfasis a las soft skills, es decir, las habilidades blandas para que las y los jóvenes puedan reforzar sus habilidades como resolución de conflictos, adaptabilidad, liderazgo, la confianza, trabajo en equipo, innovación y creatividad.

Por ello, se buscará desde este espacio que las y los jóvenes puedan lograr el empoderamiento económico y social con metodologías participativas, prácticas y apropiadas tanto para hombres como mujeres.

1.3.1 RECURSOS

1. RECURSOS HUMANOS

Para el desarrollo de esta capacitación y asesoría se cuenta con el/la facilitador/a por sesión a fin de cubrir con las necesidades e interrogantes de los/las participantes.

El/La facilitador/a es la persona que brinda las pautas para la realización del curso, fomentando la participación de las y los jóvenes, quien se encargará de propiciar el clima de confianza, motivar al grupo planteando preguntas y generando respuestas.

2. RECURSOS MATERIALES

Los recursos materiales dependen de la actividad a realizarse, por ello se encuentra especificado en cada una de las sesiones.

1.3.2. AMBIENTE

AMBIENTE

Se utilizará un aula de capacitación. Este contará con un espacio suficientemente amplio para el desarrollo de las dinámicas, el trabajo en equipo y el desplazamiento de los/las participantes, un ambiente que esté ajeno a los ruidos y a las distracciones del medio ambiente, presentando una adecuada ventilación e iluminación.

Asimismo, la disposición de los asientos en el aula debe estar en forma de “U” de manera que exista un contacto visual entre todos los participantes y el facilitador. Depende de las sesiones y hay que consultar la hoja de sesión para cada sesión.





PROCESO METODOLÓGICO

LAS ETAPAS DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE CAPACIDADES

2.1. CONVOCATORIA:

El Proyecto Lima Norte Emplea y Emprende tiene como objetivo desarrollar o fortalecer las capacidades de los jóvenes y mujeres de Lima Norte con el fin de poner en marcha iniciativas emprendedoras con innovación, ambientalmente sostenibles, mediante el desarrollo de sus habilidades personales y capacidades empresariales. A partir de la inauguración del proyecto, se llevaron a cabo algunas reuniones de coordinación para seguir los procesos de desarrollo para los programas de capacitaciones.

Se realizaron coordinaciones con aliados estratégicos, tales como algunas municipalidades de Lima Norte, asimismo la Mancomunidad Municipal de Lima Norte, con quienes pudimos establecer algunos convenios y ejecutar convocatorias conjuntas. En algunas municipalidades se efectuaron presentaciones previas del programa a los jóvenes y mujeres interesados/as.

La difusión de la convocatoria se realizó a través de volantes, banners, y afiches en los puntos de concentración de posibles beneficiarios. especialmente en algunas ferias de empleo organizadas por las municipalidades. Otra forma de difusión fue a través de las redes sociales (correos electrónicos grupales, Facebook, otros), para lo cual se diseñaron flyers alusivos. También se utilizó el medio de comunicación radial para el cual se diseñó un spot publicitario, y que se colocaron en las emisoras populares de los mercados de los distritos de Lima Norte. Finalmente, se lograron algunas entrevistas de los responsables del proyecto en algunos programas radiales.

2.2. IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE PARTICIPANTES

Los criterios de selección para participar en el programa fueron:

- Jóvenes de 18 a 29 años.
- Mujeres de 18 a 49 años.
- Jóvenes y mujeres de los distritos de Lima Norte y en situación de vulnerabilidad.
- Voluntad y compromiso de participación.
- Disponibilidad de tiempo para permanecer en el programa.

Estos criterios fueron evaluados por los siguientes instrumentos:

- Ficha de inscripción.
- Ficha socioeconómica.
- Prueba de evaluación psicológica.

Estos instrumentos se complementaron y verificaron con la entrevista personal, que se realiza a los que pasaron la primera fase de selección. Terminado el proceso de identificación y selección, se comunica a las y los participantes su inclusión en el programa de emprendimiento.

2.3. ACOMPAÑAMIENTO SOCIOEMOCIONAL

Esta actividad se desarrolló desde la identificación de las y los participantes hasta el final de la capacitación. Consistió en brindar un espacio de consejería y soporte emocional para el buen desempeño de las y los participantes en el programa, ya que muchos se desaniman o no logran continuidad debida, la mayoría de las veces por factores personales y familiares. Las primeras sesiones y los temas de desarrollo personal, juegan un rol importante para lograr un primer nivel de cohesión del grupo, lo que es complementado con el diálogo y sesiones de acompañamiento. Esto logró superar etapas de debilitamiento del entusiasmo por el programa y reducir considerablemente la tasa de deserción.

2.4. DESARROLLO DE LAS SESIONES - VIVES EMPRENDE

El programa Vives Emprende en Lima Norte tiene alrededor de 25 sesiones, las cuales se desarrollan de forma interdiaria con una duración de 3 horas, cada sesión. Los contenidos y la metodología de aplicación de estas se desarrollan a continuación.





SESIONES DE APRENDIZAJE EN AULA

SESIÓN 1





UNIDAD 1: DESARROLLO Y CONOCIMIENTO INTERNO

SESIÓN 1: TU IDEA - Autoconfianza. Autoconocimiento

A) OBJETIVO:

- Identificar una oportunidad para el desarrollo de una buena idea, teniendo en cuenta sus capacidades creativas e innovadoras, motivaciones, experiencia acumulada
- Justificar la idea dando origen al proyecto, determinando las competencias emprendedoras.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a da inicio a la sesión con una dinámica para romper el hielo, con el fin de cohesionar el grupo. Así como conocer a cada integrante del mismo mediante una presentación personal.

¿Cuál es su nombre, edad, qué distrito proviene y si tiene una idea de negocio?

- **Dinámica “Canasta”:**

Tiempo: 20 minutos

MATERIALES Y RECURSOS: Naranjas y manzanas para los equipos.

Se les pedirá a los/las participantes que formen un círculo; el/la facilitador/a dará a cada participante el nombre de dos frutas, una que será igual para todos/as y otra que podrá repetir y la orden de no compartir esta información con los/las demás participantes. A continuación, se les pedirá a los/las participantes que se entrelacen usando sus brazos. Estando ya todos/as los/as participantes entrelazados el/la facilitador/a procederá a dar una orden y nombrar una fruta así:

Sentados.....naranja.

Saltar.....manzana.

Al estar entrelazados será muy divertido ya que no todos/as estarán sentados ni todos/as saltarán, etc. El apogeo de la actividad se dará cuando se dé una instrucción y la fruta que tienen todos/as. La actividad termina cuando el/la facilitador de la orden con la fruta general.

C) **DESARROLLO DE LA SESIÓN:**

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.



Ir a la diapositiva de la sesión

Dinámica “Nudo Humano”:

Tiempo: 20 minutos

POSIBLES MODIFICACIONES METODOLÓGICAS: Considerando que el grupo será de 30 participantes se pueden formar hasta 3 equipos y el/la facilitador/a deberá apoyarse en dos co-facilitadores para evaluar la capacidad analítica del líder.

Se organizan equipos y el/la facilitador/a indica a un/a representante de cada equipo, que se ubique en el centro mientras el resto de participantes se colocan a su alrededor. Se solicitará a las personas en círculo que le den la mano a otra persona, a quien deseen, y tras esto, se les pedirá que den la otra mano a otro de los integrantes, sin soltar la primera.

Cuando todos/as estén cogidos de las manos, los/las representantes que están en el centro deberán conformar distintos círculos con sus compañeros/as sin que se suelten de las manos. Para ello, deberá analizar quiénes están unidos a quién y dar las instrucciones necesarias para desenredar el grupo.

Proponer las normas de convivencia.

Tiempo: 15 minutos

DESCANSO: 15 MINUTOS

D) DINÁMICA DE GRUPO:

Dividir las personas asistentes en grupos de 6 - 10 personas.

Cada persona escribe en un folio:

- Nombre de la empresa
- Slogan
- Actividad de la empresa
- Descripción de la empresa
- Descripción del puesto y las funciones que va a desempeñar

Cada participante presenta el proyecto al resto de personas y se somete a las apreciaciones que le hagan

OBJETIVOS:

- Qué aprendan a encajar las críticas y les ayude a reforzar sus ideas.
- Que las personas emprendedoras aprendan a comunicar en positivo.
- Que pierdan el miedo a hablar de su negocio.
- Que cojan el hábito de escribir las ideas que tengan cómo primer paso para emprender.
- Que experimenten que las ideas se muestren de otras ideas.

CIERRE

El/La facilitador/a concluirá la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 2





UNIDAD 1: DESARROLLO Y CONOCIMIENTO INTERNO

SESIÓN 2: Generación de ideas innovadoras

A) OBJETIVO:

Desarrollar procesos creativos, recopilación nuevas ideas que permitan detectar problemas no evidentes, así como visualizar productos no diseñados, y descubrir nuevas oportunidades de negocio en el mundo que nos rodea.

- Determinar ¿quién eres?
- Determinar ¿cuál es tu idea?

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

- Dinámica “La pelota cooperativa de la creatividad”:

Tiempo: 20 minutos

MATERIALES Y RECURSOS: Pelota de tenis.

Posibles modificaciones metodológicas: Esta dinámica se puede trabajar en un solo grupo de hasta 30 personas y no tomar más tiempo de lo debido.

Se le da una pelota a todo el grupo de participantes y se les indica que se tiene que lograr que la pelota pase por las dos manos de todos los miembros de este equipo en un tiempo determinado. Para empezar, pueden ser 10 segundos. Luego se trata de ir reduciendo el tiempo progresivamente, y adicionalmente se les indica que no puede pasar la pelota de su mano derecha a su mano izquierda o viceversa, sin antes haber tocado la mano de otro participante.

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

I/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.



Ir a la diapositiva de la sesión

- Dinámica “Listones”:

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Listones amarrados (2 metros aproximadamente).

Posibles modificaciones metodológicas: Se pueden juntar todos los equipos y usando solo dos listones (uno que empieza a circular por el lado derecho y el otro por el lado izquierdo, usar dos colores distintos) evaluar cuanto tiempo demorarán como equipo total en pasar los listones por el cuerpo de todos sin separarse como equipo.

Se organizan equipos de 10 participantes y se les indica que se agarren de la mano. Se les da un listón amarrado por grupo con el objetivo de que sin separarse como equipo el listón pase por el cuerpo de todos. Si se llegan a separar la dinámica tiene que volver a empezar. Tomar el tiempo de los dos equipos y el que lo haga en menor tiempo gana.

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 3





UNIDAD 1: DESARROLLO Y CONOCIMIENTO INTERNO

SESIÓN 3: Propuesta de valor

A) OBJETIVO:

Logro de comunicar aquello que la empresa o cliente espera hacer mejor o de manera diferente que la competencia para sus clientes, en la resolución de problemas y la satisfacción de sus necesidades.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

Dinámica “La pelota cooperativa de la creatividad”

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Pelota de tenis.

Posibles modificaciones metodológicas: Esta dinámica se puede trabajar en un solo grupo de hasta 30 personas y no tomar más tiempo de lo debido.

Se le da una pelota a todo el grupo de participantes y se les indica que se tiene que lograr que la pelota pase por las dos manos de todos los miembros de este equipo en un tiempo determinado. Para empezar, pueden ser 10 segundos. Luego se trata de ir reduciendo el tiempo progresivamente, y adicionalmente se les indica que no puede pasar la pelota de su mano derecha a su mano izquierda o viceversa, sin antes haber tocado la mano de otro participante.

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.



Ir a la diapositiva de la sesión

- Dinámica “Listones”:

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Listones amarrados (2 metros aproximadamente).

Posibles modificaciones metodológicas: Se pueden juntar todos los equipos y usando solo dos listones (uno que empieza a circular por el lado derecho y el otro por el lado izquierdo, usar dos colores distintos) evaluar cuanto tiempo demorarán como equipo total en pasar los listones por el cuerpo de todos sin separarse como equipo.

Se organizan equipos de 10 participantes y se les indica que se agarren de la mano. Se les da un listón amarrado por grupo con el objetivo de que sin separarse como equipo el listón pase por el cuerpo de todos. Si se llegan a separar la dinámica tiene que volver a empezar. Tomar el tiempo de los dos equipos y el que lo haga en menor tiempo gana.

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 4





UNIDAD 1: DESARROLLO Y CONOCIMIENTO INTERNO

SESIÓN 4: La clientela

A) OBJETIVO:

Identificar el perfil de las personas interesadas en adquirir o comprar tus productos. Conociendo sus aspectos o características esenciales.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

- Dinámica “Cuando yo a la selva fui”

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Letra de la canción “cuando yo a la selva fui”.

Posibles modificaciones metodológicas: Esta dinámica se puede trabajar en un solo grupo de hasta 30 personas y no tomar más tiempo de lo debido.

La dinámica consiste:

- El/La facilitador/a acomoda a los y las participantes realizando dos filas, una enfrente de la otra para que queden cara a cara.
- El/La facilitador/a indica que los y las participantes deberán cantar la canción “Cuando yo a la selva fui” y deberán seguir la coreografía.

Canción

Cuando yo a la selva fui
“cuando yo a la selva fui”
Vi un animal en particular
“Vi un animal en particular”
Con la mano así
“Con la mano así”
Y con la otra así
“Y con la otra así”
Y hacia cui cui cui (para un lado)
“Y hacia cui cui cui”
Y hacia cua cua cua (para el otro)
“Y hacia cua cua cua” (aplauden)

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.



Ir a la diapositiva de la sesión

- Dinámica “Jugar el papel del cliente”:

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Hojas donde se indiquen la queja que debe presentar el cliente.

Posibles modificaciones metodológicas: Se debe entregar una hoja donde se identifique la queja que debe presentar el cliente o se pueda dar la opción de inventar su queja.

Se forman parejas. La persona A actúa como un cliente enfadado que desea presentar una queja y tiene como misión recibir un reembolso. La persona B actúa como vendedor/a que tiene que resolver la situación y minimizar el daño lo mejor posible. Las parejas actúan delante del grupo. Después del teatro, los espectadores pueden compartir su opinión o hacer comentarios.

Preguntas para guiar:

- ¿Cómo se han sentido actuando como clientes y como vendedores?
- ¿Cómo el vendedor podría haber hecho de otra manera para minimizar el daño?
- ¿Cuál es la mejor manera de que el vendedor resuelva la situación?
- ¿Qué lecciones han aprendido?

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 5/6





UNIDAD 1: DESARROLLO Y CONOCIMIENTO INTERNO

SESIÓN 5/6: Mapa de valor y empatía

A) OBJETIVO:

Aprender a ponerse en el lugar del otro, conectar con sus sentimientos y con la forma en que vive las situaciones, entendiendo sus deseos y sus miedos, escuchándolo a un nivel racional y emocional, percibiendo su lenguaje verbal y no verbal del cliente.

- Plantear el valor del cliente
- Definir la empatía y la comprensión de las otras personas.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

Dinámica “Diálogo dibujado”

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Música, laptop, rotuladores o lápices de colores y papel.

Cada persona cogerá un color. Cuando todos lo tengan, deben formar parejas con personas que tengan un color distinto al suyo. Se sentará por parejas, enfrentados y en medio tendrán un trozo de papel continuo. Deben de dibujar algo que quieran compartir con esa persona o decirle. Durante este tiempo no está permitido hablar. Puede utilizarse música relajante que contribuya a la creación de un clima cómodo. El facilitador debe estar al tanto de cómo fluyen las relaciones y cómo van haciendo los dibujos.

Preguntas para guiar:

- ¿Sobre lo que han sentido, cómo lo han expresado a través del dibujo?
- ¿Cómo se han sentido sin poder hablar mientras dibujaban?

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.



Ir a la diapositiva de la sesión

Dinámica “Elenita y sus problemas”:

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Hojas donde se explique el caso de reflexionar, papelógrafos y plumones.

Posibles modificaciones metodológicas: Se pueden formar grupos desde cuatro hasta máximo seis integrantes.

Se forman grupos de cuatro integrantes. Cada grupo reflexiona sobre el caso dado (Elena es una chica de 25 años, que ha terminado el instituto hace 3 años. Ha tenido una experiencia laboral, pero mal remunerada y de corta duración. Está pensando en la posibilidad de crear su propio proyecto emprendedor, pero no tiene los recursos necesarios) y hace un mapa de empatía basado en la persona del caso. Luego un representante de cada grupo saldrá a exponer sobre el mapa de empatía realizado. Después de la exposición se invita a los participantes para que den sus comentarios sobre la actividad realizada.

Preguntas para guiar:

- ¿Cómo se han sentido y qué harían si fueran Elena?
- ¿Qué lecciones han aprendido?

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 7 NOISES





UNIDAD 2: EL/LA EMPRENDEDOR/A COMO ENTE DINAMIZADOR DE LA ECONOMÍA LOCAL, REGIONAL Y MUNDIAL.

SESIÓN 7: Economía circular

A) OBJETIVO:

Lograr el impulso y el análisis del ciclo de vida de los productos y la incorporación de criterios de ecodiseño, reduciendo la introducción de sustancias nocivas en su fabricación, facilitando la separabilidad de los bienes producidos, prolongando su vida útil y posibilitando su valorización al final de ésta.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

Dinámica “Diálogo dibujado”:

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Música, laptop, rotuladores o lápices de colores y papel.

Cada persona cogerá un color. Cuando todos lo tengan, deben formar parejas con personas que tengan un color distinto al suyo. Se sentará por parejas, enfrentados y en medio tendrán un trozo de papel continuo. Deben de dibujar algo que quieran compartir con esa persona o decirle. Durante este tiempo no está permitido hablar. Puede utilizarse música relajante que contribuya a la creación de un clima cómodo. El facilitador debe estar al tanto de cómo fluyen las relaciones y cómo van haciendo los dibujos.

Preguntas para guiar:

- ¿Sobre lo que han sentido, cómo lo han expresado a través del dibujo?
- ¿Cómo se han sentido sin poder hablar mientras dibujaban?

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.



Ir a la diapositiva de la sesión

Dinámica “Elenita y sus problemas”:

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Hojas donde se explique el caso de reflexionar, papelógrafos y plumones.

Posibles modificaciones metodológicas: Se pueden formar grupos desde cuatro hasta máximo seis integrantes.

Se forman grupos de cuatro integrantes. Cada grupo reflexiona sobre el caso dado (Elena es una chica de 25 años, que ha terminado el instituto hace 3 años. Ha tenido una experiencia laboral, pero mal remunerada y de corta duración. Está pensando en la posibilidad de crear su propio proyecto emprendedor, pero no tiene los recursos necesarios) y hace un mapa de empatía basado en la persona del caso. Luego un representante de cada grupo saldrá a exponer sobre el mapa de empatía realizado. Después de la exposición se invita a los participantes para que den sus comentarios sobre la actividad realizada.

Preguntas para guiar:

- ¿Cómo se han sentido y qué harían si fueran Elena?
- ¿Qué lecciones han aprendido?

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 8





UNIDAD 2: EL/LA EMPRENDEDOR/A COMO ENTE DINAMIZADOR DE LA ECONOMÍA LOCAL, REGIONAL Y MUNDIAL.

SESIÓN 8: Modelo de negocio canvas

A) OBJETIVO:

Lograr plasmar en una sola hoja y gráficamente el modelo de negocio o la idea , recogiendo la información fundamental sintetizando y ofreciendo una visión integradora de todo el conjunto.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

- Dinámica “Nudo Humano”:

Tiempo: 20 minutos

POSIBLES MODIFICACIONES METODOLÓGICAS: Considerando que el grupo será de 30 participantes se pueden formar hasta 3 equipos y el/la facilitador/a deberá apoyarse en dos co-facilitadores para evaluar la capacidad analítica del líder.

Se organizan equipos y el/la facilitador/a indica a un/a representante de cada equipo, que se ubique en el centro mientras el resto de participantes se colocan a su alrededor. Se solicitará a las personas en círculo que le den la mano a otra persona, a quien deseen, y tras esto, se les pedirá que den la otra mano a otro de los integrantes, sin soltar la primera.

Cuando todos/as estén cogidos de las manos, los/las representantes que están en el centro deberán conformar distintos círculos con sus compañeros/as sin que se suelten de las manos. Para ello, deberá analizar quiénes están unidos a quién y dar las instrucciones necesarias para desenredar el grupo.

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.



Ir a la diapositiva de la sesión

Dinámica “Mi idea de negocio”:

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Post-it, rotuladores (rojo y azul), papelógrafos y limpiatipos.

Posibles modificaciones metodológicas: Ser flexible con el tiempo en el desarrollo de la propuesta de valor de su idea de negocio, ya que se tiene que enfatizar que es muy importante este punto.

Se organiza un grupo que vende servicios y un grupo que vende productos. Los Grupos disponen de 30' para elaborar un plan general de su idea de negocio. Deben utilizar los post-it y los rotuladores (servicios rojos – productos azules). Luego lo pegan en la pizarra y exponen su idea de negocio.

Preguntas para guiar:

- En el lienzo A4, ¿analiza tu modelo de negocio?

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 9/10





UNIDAD 2: EL/LA EMPRENDEDOR/A COMO ENTE DINAMIZADOR DE LA ECONOMÍA LOCAL, REGIONAL Y MUNDIAL.

SESIÓN 9/10: Introducción al plan de negocio

A) OBJETIVO:

Lograr una mayor eficiencia en la gestión empresarial, conociendo la viabilidad y rentabilidad de un proyecto, herramienta que minimiza la inversión,

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

Dinámica “La pelota cooperativa de la creatividad”

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Pelota de tenis.

Posibles modificaciones metodológicas: Esta dinámica se puede trabajar en un solo grupo de hasta 30 personas y no tomar más tiempo de lo debido.

Se le da una pelota a todo el grupo de participantes y se les indica que se tiene que lograr que la pelota pase por las dos manos de todos los miembros de este equipo en un tiempo determinado. Para empezar, pueden ser 10 segundos. Luego se trata de ir reduciendo el tiempo progresivamente, y adicionalmente se les indica que no puede pasar la pelota de su mano derecha a su mano izquierda o viceversa, sin antes haber tocado la mano de otro participante.

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.



Ir a la diapositiva de la sesión 9



Ir a la diapositiva de la sesión 10

Dinámica “Creatividad e innovación, negociación, autoconfianza”:

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Material reciclado variado: revistas, envases vacíos, botellas, CDs, tijeras, lápices de colores, plumones y gomas.

Posibles modificaciones metodológicas: Esta dinámica tiene como objetivo identificar los elementos básicos del mercado, su comportamiento, la importancia del estudio del mercado y los criterios para establecer las estrategias del marketing.

Formar grupos de 5 o 6 personas que serán los productores-vendedores. Invitar a unos 3 a 5 participantes a que cumplan el rol de compradores. Los grupos que actúan como productores-vendedores, elaborarán productos en base a los materiales reciclados. En un extremo del aula, hay una mesa preparada con materiales que los participantes pueden usar para su producción. Después de unos 20 minutos aproximadamente, se les pedirá a los participantes que organicen una feria usando el mobiliario del aula, y ordenando el espacio físico que usará para la exhibición de sus productos. Luego de un breve momento de preparación, se abre la feria verde al cliente, ofreciéndole muchos productos diferentes y eventualmente, servicios. Los compradores circulan por el aula, escuchando como uno y otro vendedor anuncia su producto. Finalmente, los compradores adquirirán los productos sí y solo si satisfacen alguna necesidad en específico. El facilitador deberá promover que se dé una transacción real de compraventa.

Preguntas para guiar:

- ¿Cómo se han sentido y qué harían si fueran Elena?
- ¿Qué lecciones han aprendido?

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 11/12





UNIDAD 2: EL/LA EMPRENDEDOR/A COMO ENTE DINAMIZADOR DE LA ECONOMÍA LOCAL, REGIONAL Y MUNDIAL.

SESIÓN 11/12: Metodología lean start up y prototipado

A) OBJETIVO:

Desarrollo de la creatividad de un modelo de negocio escalable al ir descubriendo paso a paso las necesidades funcionales, sociales y emocionales necesarias para llegar hasta el cliente potencial que compraría tu producto o servicio.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

Dinámica “La pelota cooperativa de la creatividad”

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Pelota de tenis.

Posibles modificaciones metodológicas: Esta dinámica se puede trabajar en un solo grupo de hasta 30 personas y no tomar más tiempo de lo debido.

Se le da una pelota a todo el grupo de participantes y se les indica que se tiene que lograr que la pelota pase por las dos manos de todos los miembros de este equipo en un tiempo determinado. Para empezar, pueden ser 10 segundos. Luego se trata de ir reduciendo el tiempo progresivamente, y adicionalmente se les indica que no puede pasar la pelota de su mano derecha a su mano izquierda o viceversa, sin antes haber tocado la mano de otro participante.

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.



Ir a la diapositiva de la sesión

Dinámica “Cuando yo a la selva fui”

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Letra de la canción “cuando yo a la selva fui”.

Posibles modificaciones metodológicas: Esta dinámica se puede trabajar en un solo grupo de hasta 30 personas y no tomar más tiempo de lo debido.

La dinámica consiste:

- El/La facilitador/a acomoda a los y las participantes realizando dos filas, una enfrente de la otra para que queden cara a cara.
- El/La facilitador/a indica que los y las participantes deberán cantar la canción “Cuando yo a la selva fui” y deberán seguir la coreografía.

Canción

Cuando yo a la selva fui
“cuando yo a la selva fui”
Vi un animal en particular
“Vi un animal en particular”
Con la mano así
“Con la mano así”
Y con la otra así
“Y con la otra así”
Y hacia cui cui cui (para un lado)
“Y hacia cui cui cui”
Y hacia cua cua cua (para el otro)
“Y hacia cua cua cua” (aplauden)

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 13/14





UNIDAD 3: CONOCIMIENTO E INTERACCIÓN DEL ENTORNO - RELACIONES EMPRESARIALES

SESIÓN 13/14: El Mercado

A) OBJETIVO:

- Pasos a seguir para elaborar un estudio de mercado, análisis de la competencia.
- Cálculo del tamaño del mercado y mis clientes.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

Dinámica “Mi idea de negocio”:

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Post-it, rotuladores (rojo y azul), papelógrafos y limpiatipos.

Posibles modificaciones metodológicas: Ser flexible con el tiempo en el desarrollo de la propuesta de valor de su idea de negocio, ya que se tiene que enfatizar que es muy importante este punto.

Se organiza un grupo que vende servicios y un grupo que vende productos. Los Grupos disponen de 30' para elaborar un plan general de su idea de negocio. Deben utilizar los post-it y los rotuladores (servicios rojos – productos azules). Luego lo pegan en la pizarra y exponen su idea de negocio.

Preguntas para guiar:

- En el lienzo A4, ¿analiza tu modelo de negocio?

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.



Ir a la diapositiva de la sesión

Dinámica “Jugar el papel del cliente”:

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Hojas donde se indiquen la queja que debe presentar el cliente.

Posibles modificaciones metodológicas: Se debe entregar una hoja donde se identifique la queja que debe presentar el cliente o se pueda dar la opción de inventar su queja.

Se forman parejas. La persona A actúa como un cliente enfadado que desea presentar una queja y tiene como misión recibir un reembolso. La persona B actúa como vendedor/a que tiene que resolver la situación y minimizar el daño lo mejor posible. Las parejas actúan delante del grupo. Después del teatro, los espectadores pueden compartir su opinión o hacer comentarios.

Preguntas para guiar:

- ¿Cómo se han sentido actuando como clientes y como vendedores?
- ¿Cómo el vendedor podría haber hecho de otra manera para minimizar el daño?
- ¿Cuál es la mejor manera de que el vendedor resuelva la situación?
- ¿Qué lecciones han aprendido?

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 15



UNIDAD 3: CONOCIMIENTO E INTERACCIÓN DEL ENTORNO - RELACIONES EMPRESARIALES

SESIÓN 15: Plan de Marketing

A) OBJETIVO:

Desarrollo de estrategias que nos permitan seguir mediante un proceso que obliga a pensar en cuál es la mejor manera para atraer clientes, convertirlos en clientes, venderles más productos o servicios y apoyarte en ellos para conseguir más clientes.

- Determinar el concepto del marketing.
- Compartir las herramientas más importantes.
- Elaborar y planificar el marketing.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

Dinámica “¿Existe el marketing?”:

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Imágenes de grandes empresas (oficinas, campañas de marketing, grandes anuncios). Imágenes de marketing usado por emprendedores

Se mostrarán 2 tipos de imágenes, una referida a las grandes empresas, sobre sus oficinas y sus campañas de marketing, mientras que los otros tipos de imágenes estarán referidas a las micro y pequeñas empresas con sus volantes, afiches y otros recursos. El facilitador preguntará qué es el marketing y cómo creen que se recrea en ambos casos. Una vez abierto el debate, se procederá a explicar las diferencias y similitudes del marketing para grandes empresas y para emprendedores.

Preguntas para guiar:

- ¿Existe un marketing para nosotros, los emprendedores?
- ¿Cómo podemos hacer conocido nuestro negocio?
- ¿Hay nuevas maneras de promocionar nuestro negocio?

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.



Ir a la diapositiva de la sesión

Dinámica “Promoviendo mi negocio”:

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Billetes de monopolio o impresos falsos, lapiceros, hojas bond, plumones, papelotes y colores.

Se escogerá un grupo de personas (no más de 10 personas) que simularon tener sus negocios, donde todos serán de un mismo rubro (comida, servicios, repuestos, etc.). Se buscará explotar las 4P dejando que cada uno de un discurso de no más de 3 minutos donde exponga todo lo que tiene su negocio y porque los compradores deben escogerlos. Por otro lado, los compradores se les dará billetes de monopolio (u otro tipo de billete artificial y falso) para que, después de escuchar a los dueños de negocios, sean libres de gastar su dinero. Finalizando se hará un feedback de la importancia del marketing en la actualidad.

Preguntas para guiar:

- ¿Por qué escogiste un o unos negocios en específico?
- ¿Crees que la presentación adecuada de un negocio influye en la compra de un producto o servicio?

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 91 NIÑISES





UNIDAD 3: CONOCIMIENTO E INTERACCIÓN DEL ENTORNO - RELACIONES EMPRESARIALES

SESIÓN 16: Marketing Digital

A) OBJETIVO:

Identificar y hacer uso de las estrategias direccionadas a la comunicación y comercialización electrónica de productos y servicios, para la captación, activación, conversión y fidelización de nuevos clientes.

- Analizar la presencia en medios digitales.
- Conoces las bondades del marketing digital.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

Dinámica “Juana la soñadora”

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Imágenes de grandes empresas (oficinas, campañas de marketing, grandes anuncios). Imágenes de marketing usado por emprendedores

Se mostrarán 2 tipos de imágenes, una referida a las grandes empresas, sobre sus oficinas y sus campañas de marketing, mientras que los otros tipos de imágenes estarán referidas a las micro y pequeñas empresas con sus volantes, afiches y otros recursos. El facilitador preguntará qué es el marketing y cómo creen que se recrea en ambos casos. Una vez abierto el debate, se procederá a explicar las diferencias y similitudes del marketing para grandes empresas y para emprendedores.

Preguntas para guiar:

- ¿Existe un marketing para nosotros, los emprendedores?
- ¿Cómo podemos hacer conocido nuestro negocio?
- ¿Hay nuevas maneras de promocionar nuestro negocio?

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.



Ir a la diapositiva de la sesión

Dinámica “Promoviendo mi negocio”:

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Billetes de monopolio o impresos falsos, lapiceros, hojas bond, plumones, papelotes y colores.

Se escogerá un grupo de personas (no más de 10 personas) que simularon tener sus negocios, donde todos serán de un mismo rubro (comida, servicios, repuestos, etc.). Se buscará explotar las 4P dejando que cada uno de un discurso de no más de 3 minutos donde exponga todo lo que tiene su negocio y porque los compradores deben escogerlos. Por otro lado, los compradores se les dará billetes de monopolio (u otro tipo de billete artificial y falso) para que, después de escuchar a los dueños de negocios, sean libres de gastar su dinero. Finalizando se hará un feedback de la importancia del marketing en la actualidad.

Preguntas para guiar:

- ¿Por qué escogiste un o unos negocios en específico?
- ¿Crees que la presentación adecuada de un negocio influye en la compra de un producto o servicio?

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 17



UNIDAD 3: CONOCIMIENTO E INTERACCIÓN DEL ENTORNO - RELACIONES EMPRESARIALES

SESIÓN 17: Género y Emprendimiento

A) OBJETIVO:

- Promover el empoderamiento económico social de las mujeres emprendedoras con oportunidades iguales al desarrollo empresarial entre hombres y mujeres.
- Crear una mentalidad empresarial en las mujeres emprendedoras.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

Dinámica: “Ideales en los tiempos de antaño”

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Papelógrafos, plumones de colores gruesos.

El/La facilitador/a presentará dos papelógrafos en donde estarán dibujados un hombre y una mujer y los/las participantes escribirán características que consideren como ideales tanto para los hombres y las mujeres en el tiempo de sus abuelos y abuelas.

Preguntas para guiar:

- ¿Cuáles son los ideales que se mantienen hasta hoy y las que no?
- ¿Qué ha cambiado en lo que se espera de los hombres y de las mujeres, desde el tiempo de los/as abuelos/as hasta hoy?
- ¿Por qué creen que ha cambiado o por qué ha cambiado?
- ¿Qué similitudes y qué diferencias se encontraron en las características mencionadas por todos?
- ¿Cuáles de las características indicadas tienen un fundamento biológico y cuales tienen una explicación social?

Al final, deberá pedir a los/las participantes que compartan los sentimientos y pensamiento que surgieron a lo largo de la dinámica, reflexionando sobre las enseñanzas que podrían sacarse.

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.

Dinámica “La mirada extraterrestre”:

Tiempo: 20 minutos

Hace más de cincuenta años, Virginia Woolf escribió un ensayo que, si un marciano visitará la tierra y se formará una idea de ella en los medios de comunicación, pensaría que se trata de un planeta habitado únicamente por hombres. ¿Qué sucedería si este personaje llegara en pleno siglo XXI?

Este juego de la mirada extraterrestre es sumamente útil porque rompe con la costumbre, ofreciendo el distanciamiento necesario para poder percibir los mensajes de todos los días como si lo hiciéramos por primera vez. Si hacemos la prueba, nos veremos sorprendidos y sorprendidas de lo poco que hemos avanzado en relación a lo señalado por la ensayista.

Se dividirán en 4 o 5 grupos, luego se les dirá la siguiente premisa: se va a recibir la visita de una comisión de marcianos plutonianos y jupiterianos que están interesados en conocer a los/las habitantes de la Tierra, pero cómo sabe que son muchos y diversos, empezarán por el Perú, donde sabe que habitan muchas culturas, pero no sabe cómo distinguirlos. Por eso pide ayuda al equipo para que les den pistas para poder saber cómo distinguirlos, según aparecen representados en la prensa (periódicos, revistas, noticias, digitales, etc.)

Dos grupos se encargarán de la distinción entre niños y niñas, los otros dos grupos de la distinción entre jóvenes, hombres y mujeres.

Algunos indicadores: diferencias físicas, formas de vestir, juguetes, la forma de relacionarse, lo que les gusta jugar, los que les motiva hacer y comportamientos más habituales.

En grupo:

- Se realizará un debate interno y después prepara la presentación de sus resultados a la comisión, mostrando sus conclusiones de la manera más original posible (diseñando en el papelógrafo).

Preguntas para guiar:

Rescatar todos los estereotipos de género que surjan en el debate, se puede analizar la construcción social que se hace del ser hombre y del ser mujer.

- ¿Cuál es la idea de hombre/mujeres que se transmite?
- ¿Fue difícil encontrar las diferencias?
- Cuándo se menciona a personas del sexo masculino/femenino?, ¿a qué se les vincula?

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

Alternativa

Municipalidad Municipal LIMA NORTE

ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE

FINANCIADA:

MADRID

CONTRIBUCION FONDO COMUNITARIO
MADRID LIMA NORTE
PROGRAMA VIVIR

Pilar
7 años

81 SESIONES





UNIDAD 3: CONOCIMIENTO E INTERACCIÓN DEL ENTORNO - RELACIONES EMPRESARIALES

SESIÓN 18: ORGANIZACIÓN EN EL TRABAJO

A) OBJETIVO:

- Fomentar una mentalidad de mejora continua para alcanzar el rendimiento óptimo a nivel de equipo/ departamento/ empresa, considerando el aumento de la productividad y la optimización del tiempo.
- Conocer métodos para la organización de sus actividades Método Kanban.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

Dinámica: “Ideales en los tiempos de antaño”

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Papelógrafos, plumones de colores gruesos.

El/La facilitador/a presentará dos papelógrafos en donde estarán dibujados un hombre y una mujer y los/las participantes escribirán características que consideren como ideales tanto para los hombres y las mujeres en el tiempo de sus abuelos y abuelas.

Preguntas para guiar:

- ¿Cuáles son los ideales que se mantienen hasta hoy y las que no?
- ¿Qué ha cambiado en lo que se espera de los hombres y de las mujeres, desde el tiempo de los/as abuelos/as hasta hoy?
- ¿Por qué creen que ha cambiado o por qué ha cambiado?
- ¿Qué similitudes y qué diferencias se encontraron en las características mencionadas por todos?
- ¿Cuáles de las características indicadas tienen un fundamento biológico y cuales tienen una explicación social?

Al final, deberá pedir a los/las participantes que compartan los sentimientos y pensamiento que surgieron a lo largo de la dinámica, reflexionando sobre las enseñanzas que podrían sacarse.

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.

Dinámica “Mi idea de negocio”

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Post-it, rotuladores (rojo y azul), papelógrafos y limpiatipos.

Posibles modificaciones metodológicas: Ser flexible con el tiempo en el desarrollo de la propuesta de valor de su idea de negocio, ya que se tiene que enfatizar que es muy importante este punto.

Se organiza un grupo que vende servicios y un grupo que vende productos. Los Grupos disponen de 30' para elaborar un plan general de su idea de negocio. Deben utilizar los post-it y los rotuladores (servicios rojos – productos azules). Luego lo pegan en la pizarra y exponen su idea de negocio.

Preguntas para guiar:

- En el lienzo A4, ¿analiza tu modelo de negocio?

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 19/20





UNIDAD 3: CONOCIMIENTO E INTERACCIÓN DEL ENTORNO - RELACIONES EMPRESARIALES

SESIÓN 19/20: ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

A) OBJETIVO:

- Obtener una visión general del proceso de planificación presupuestaria.
- Evaluar los costes, riesgos, y garantías solicitadas por las entidades financieras para la obtención de recursos financieros para iniciar una actividad.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

Dinámica “Jugar el papel del cliente”:

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Hojas donde se indiquen la queja que debe presentar el cliente.

Posibles modificaciones metodológicas: Se debe entregar una hoja donde se identifique la queja que debe presentar el cliente o se pueda dar la opción de inventar su queja.

Se forman parejas. La persona A actúa como un cliente enfadado que desea presentar una queja y tiene como misión recibir un reembolso. La persona B actúa como vendedor/a que tiene que resolver la situación y minimizar el daño lo mejor posible. Las parejas actúan delante del grupo. Después del teatro, los espectadores pueden compartir su opinión o hacer comentarios.

Preguntas para guiar:

- ¿Cómo se han sentido actuando como clientes y como vendedores?
- ¿Cómo el vendedor podría haber hecho de otra manera para minimizar el daño?
- ¿Cuál es la mejor manera de que el vendedor resuelva la situación?
- ¿Qué lecciones han aprendido?

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.

Dinámica “Diálogo dibujado”:

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Música, laptop, rotuladores o lápices de colores y papel.

Cada persona cogerá un color. Cuando todos lo tengan, deben formar parejas con personas que tengan un color distinto al suyo. Se sentará por parejas, enfrentados y en medio tendrán un trozo de papel continuo. Deben de dibujar algo que quieran compartir con esa persona o decirle. Durante este tiempo no está permitido hablar. Puede utilizarse música relajante que contribuya a la creación de un clima cómodo. El facilitador debe estar al tanto de cómo fluyen las relaciones y cómo van haciendo los dibujos.

Preguntas para guiar:

- ¿Sobre lo que han sentido, cómo lo han expresado a través del dibujo?
- ¿Cómo se han sentido sin poder hablar mientras dibujaban?

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 21/22



UNIDAD 3: CONOCIMIENTO E INTERACCIÓN DEL ENTORNO - RELACIONES EMPRESARIALES

SESIÓN 21/22: FINANCIAMIENTO Y ASOCIACIONES

A) OBJETIVO:

Conocer la gestión básica y necesaria para la creación y funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional con sentido de la responsabilidad empresarial.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

Dinámica “La pelota cooperativa de la creatividad”

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Pelota de tenis.

Posibles modificaciones metodológicas: Esta dinámica se puede trabajar en un solo grupo de hasta 30 personas y no tomar más tiempo de lo debido.

Se le da una pelota a todo el grupo de participantes y se les indica que se tiene que lograr que la pelota pase por las dos manos de todos los miembros de este equipo en un tiempo determinado. Para empezar, pueden ser 10 segundos. Luego se trata de ir reduciendo el tiempo progresivamente, y adicionalmente se les indica que no puede pasar la pelota de su mano derecha a su mano izquierda o viceversa, sin antes haber tocado la mano de otro participante.

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.

Dinámica “Cuando yo a la selva fui”

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Letra de la canción “cuando yo a la selva fui”.

Posibles modificaciones metodológicas: Esta dinámica se puede trabajar en un solo grupo de hasta 30 personas y no tomar más tiempo de lo debido.

La dinámica consiste:

- El/La facilitador/a acomoda a los y las participantes realizando dos filas, una enfrente de la otra para que queden cara a cara.
- El/La facilitador/a indica que los y las participantes deberán cantar la canción “Cuando yo a la selva fui” y deberán seguir la coreografía.

Canción

Cuando yo a la selva fui
“cuando yo a la selva fui”
Vi un animal en particular
“Vi un animal en particular”
Con la mano así
“Con la mano así”
Y con la otra así
“Y con la otra así”
Y hacia cui cui cui (para un lado)
“Y hacia cui cui cui”
Y hacia cua cua cua (para el otro)
“Y hacia cua cua cua” (aplauden)

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 23





UNIDAD 3: CONOCIMIENTO E INTERACCIÓN DEL ENTORNO - RELACIONES EMPRESARIALES

SESIÓN 23: ELEVATOR PICH

A) OBJETIVO:

Lograr la comunicación, breve y concisa, presentar un proyecto, un producto o cualquier emprendimiento. Su misión es conseguir persuadir a la audiencia (inversores, clientes, superiores, en un espacio de tiempo limitado

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

Dinámica “Lanzadera de empleo”

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Hojas bond (para organizar el discurso) y lapiceros.

Posibles modificaciones metodológicas: Según la disponibilidad de tiempo, se puede extender el tiempo de la presentación de la marca personal.

Se forman grupos de 5 integrantes (4 son A y 1 es B). A cada grupo se le dirá qué puesto de trabajo se está ofertando. Los y las participantes reciben una hoja bond para organizar la presentación de su marca personal. Luego, se forman parejas. Imaginan que se encuentran en una entrevista de trabajo. Las personas A tienen como misión presentar su marca personal y convencer a la persona B (entrevistador) que es el candidato perfecto para el puesto de trabajo durante 1 minuto. Después de escuchar a todos, el entrevistador decidirá a quién contratar. Luego se intercambian roles. Finalmente, se invita a los y las participantes que puedan compartir su opinión o hacer comentarios.

Preguntas para guiar:

- ¿Qué hizo la persona que logró ser contratada convencer al entrevistador?
- ¿Qué lecciones han aprendido?

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.

Dinámica “Elevator Pitch”

Tiempo: 20 minutos

Materiales y recursos: Hojas bond (para organizar el discurso) y lapiceros.

Posibles modificaciones metodológicas: Según la disponibilidad de tiempo, se puede extender el tiempo de la presentación de la idea de negocio.

Los y las participantes reciben una hoja bond para organizar la presentación de su idea de negocio (captar la atención, plantear el problema que va a solucionar, la solución que ofrece, conclusiones y cerrar la próxima reunión). Luego, se forman parejas. Imaginan que entran a un ascensor y ahí se encuentra la persona que puede financiar su proyecto. La persona A tiene como misión presentar su idea de negocio de una forma convincente para convencer a la persona B (inversionista) durante 20 segundos. Luego se intercambian roles. Finalmente, se invita a los y las participantes que puedan compartir su opinión o hacer comentarios.

Preguntas para guiar:

- ¿Lograron convencer al inversionista?
- ¿Qué lecciones han aprendido?

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 24





UNIDAD 3: CONOCIMIENTO E INTERACCIÓN DEL ENTORNO - RELACIONES EMPRESARIALES

SESIÓN 24: SALUD SEXUAL Y REPRODUCTIVA

A) OBJETIVO:

Conocer nuestros derechos que nos garantice a todas las personas que puedan vivir libres de discriminación, riesgos, amenazas, coerciones y violencia en el campo de la sexualidad y la reproducción.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

Dinámica “Canasta”:

Tiempo: 20 minutos

MATERIALES Y RECURSOS: Naranjas y manzanas para los equipos.

Se les pedirá a los/las participantes que formen un círculo; el/la facilitador/a dará a cada participante el nombre de dos frutas, una que será igual para todos/as y otra que podrá repetir y la orden de no compartir esta información con los/las demás participantes. A continuación, se les pedirá a los/las participantes que se entrelacen usando sus brazos. Estando ya todos/as los/as participantes entrelazados el/la facilitador/a procederá a dar una orden y nombrar una fruta así:

Sentados.....naranja.

Saltar.....manzana.

Al estar entrelazados será muy divertido ya que no todos/as estarán sentados ni todos/as saltarán, etc. El apogeo de la actividad se dará cuando se dé una instrucción y la fruta que tienen todos/as. La actividad termina cuando el/la facilitador de la orden con la fruta general.

C) DESARROLLO DE LA SESIÓN:

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.

Dinámica “Nudo Humano”:

Tiempo: 20 minutos

POSIBLES MODIFICACIONES METODOLÓGICAS: Considerando que el grupo será de 30 participantes se pueden formar hasta 3 equipos y el/la facilitador/a deberá apoyarse en dos co-facilitadores para evaluar la capacidad analítica del líder.

Se organizan equipos y el/la facilitador/a indica a un/a representante de cada equipo, que se ubique en el centro mientras el resto de participantes se colocan a su alrededor. Se solicitará a las personas en círculo que le den la mano a otra persona, a quien deseen, y tras esto, se les pedirá que den la otra mano a otro de los integrantes, sin soltar la primera.

Cuando todos/as estén cogidos de las manos, los/las representantes que están en el centro deberán conformar distintos círculos con sus compañeros/as sin que se suelten de las manos. Para ello, deberá analizar quiénes están unidos a quién y dar las instrucciones necesarias para desenredar el grupo.

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?

SESIÓN 25





UNIDAD 3: CONOCIMIENTO E INTERACCIÓN DEL ENTORNO - RELACIONES EMPRESARIALES

SESIÓN 25: AMBIENTE Y CAMBIO CLIMÁTIVO

A) OBJETIVO:

Desarrollar una buena gestión empresarial para apostar por el desarrollo sostenible, generando conciencia medioambiental, cuidando la ecología y ofreciendo innovaciones que benefician a ambas: favorecer al medio ambiente y al desarrollo económico.

B) COMENCEMOS A TRABAJAR

INICIO:

Tiempo: 20 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema haciendo un recordatorio de la sesión anterior al grupo. Manifiesta el objetivo de la sesión a tratar.

Dinámica “Reutilizar”:

Tiempo: 20 minutos

MATERIALES Y RECURSOS: Botella de plástico de medio litro, una plantita, una tijera, tierra para la plantita y piedritas.

Rompiendo el hielo: Inicia la sesión indicando los objetivos e importancia de valorar las 3R (Reducir, Reciclar y Reutilizar).

Cada participante llevará una tijera y una botella de plástico. Posteriormente, cortarán las botellas, pondrán tierra en el recipiente y una plantita. Siguiendo el desarrollo de las diapositivas de la sesión.

Preguntas para guiar:

- ¿Qué es un negocio circular?

C) **DESARROLLO DE LA SESIÓN:**

Tiempo: 45 minutos

El/La facilitador/a inicia el tema manifestando el objetivo de la sesión de manera expositiva y participativa.

TU IDEA

Justificación de la idea, argumentación, descripción de la actividad, materiales y recursos.

Sección #1

Ir a la diapositiva de la sesión

Dinámica “Nudo Humano”:

Tiempo: 20 minutos

POSIBLES MODIFICACIONES METODOLÓGICAS: Considerando que el grupo será de 30 participantes se pueden formar hasta 3 equipos y el/la facilitador/a deberá apoyarse en dos co-facilitadores para evaluar la capacidad analítica del líder.

Se organizan equipos y el/la facilitador/a indica a un/a representante de cada equipo, que se ubique en el centro mientras el resto de participantes se colocan a su alrededor. Se solicitará a las personas en círculo que le den la mano a otra persona, a quien deseen, y tras esto, se les pedirá que den la otra mano a otro de los integrantes, sin soltar la primera.

Cuando todos/as estén cogidos de las manos, los/las representantes que están en el centro deberán conformar distintos círculos con sus compañeros/as sin que se suelten de las manos. Para ello, deberá analizar quiénes están unidos a quién y dar las instrucciones necesarias para desenredar el grupo.

DESCANSO: 15 MINUTOS

ANÁLISIS

Tiempo: 45 minutos

- Desarrollo del trabajo de equipos que conformará el/la facilitador/a sobre la sesión.
- Exposición de los equipos.

CIERRE:

Tiempo: 15 minutos

El/La facilitador/a concluye la sesión con reflexiones de los grupos de trabajo; realizando las preguntas sobre el tema a los/las participantes.

¿Qué hemos aprendido el día de hoy?



Ejecuta:



Financia:

