



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

OPERACIONALIZACIÓN DEL CURSO

CÓDIGO:
FDOC-096
VERSIÓN: 01
EMISIÓN:
08/03/2021
PÁGINA
1 DE 3

| | | | | | | | |
|-----------------------------|--|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|-----------|-----------------------------------|---------------|
| FACULTAD: | CIENCIAS DE LA SALUD | PROGRAMA ACADÉMICO: | ADMINISTRACIÓN EN SALUD | SEMESTRE: | 6 | AÑO: | 2023-1 |
| CURSO: | PLAN DE NEGOCIOS | CRÉDITOS: | 2 | HORAS DE DD (Sincrónicas) | 32 | HORAS DE TI (ASINCRÓNICAS) | 64 |
| COMPETENCIA GENERAL: | Elaboro un plan de negocio que evidencie la investigación de mercados teniendo en cuenta Tipo y método de investigación, Población, descripción, del segmento de mercado y, tamaño de la muestra, instrumentos de recolección de la información, Procedimiento para recolectar la información y análisis de los datos recolectados con el fin de iniciar la ruta para la creación de la propuesta de opción de grado – "Creación de Empresa" | | | | | | |

| | | | | | | | | |
|--|---|---|--|--|---|--|--|--|
| UNIDAD DE APRENDIZAJE No. 1 | I. GENERALIDADES PLAN DE NEGOCIOS: ¿Qué es el plan de negocios?, Ventajas del plan de negocios, Desventajas del plan de negocios, Errores en la elaboración del plan de negocios, Razones para escribir el plan de negocios, Planteamiento del problema, descripción y formulación del problema, árbol del problema, marco lógico, marco referencial, método CANVAS. | | | UNIDAD DE COMPETENCIA U OBJETIVO DE APRENDIZAJE: | | Reconozco la importancia del desarrollo de ideas de negocios de acuerdo al contexto económico, social y político. | | |
| RESULTADOS DE APRENDIZAJE | 1. | R.1: Comprende problemas del entorno y sus posibles soluciones a través de ideas de negocio de acuerdo a la metodología de marco lógico y CANVA. | | | | | | |
| TIEMPO DE DESARROLLO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE (SESIONES Y SEMANAS). | Sesiones: 2 Semanas: 4 | | | NIVELES DE COMPRENSIÓN ESPERADOS: (MULTIESTRUCTURAL/RELACIONAL/ABSTR ACTO AMPLIADO). | | Relacional/Abstracto Ampliado). | | |
| RESULTADOS DE APRENDIZAJE | CONOCIMIENTOS | | | ACTIVIDADES | | METODOLOGÍA | CRITERIOS DE EVALUACIÓN | EVIDENCIAS, CONOCIMIENTO, DESEMPEÑO, PRODUCTO |
| | DECLARATIVO | PROCEDIMENTAL | ACTITUDINAL | EN CLASE | FUERA DE CLASES | | | |
| R.1: Comprende problemas del entorno y sus posibles soluciones a través de ideas de negocio de acuerdo a la metodología de marco lógico y CANVA. | Comprende los conceptos fundamentales de la metodología CANVA | Indago la importancia del emprendimiento y las cualidades que debe tener un emprendedor. Consulto las diferentes estrategias para ser empresario y las competencias del mismo. Identifico las claves para desarrollar la creatividad y los errores que enfrenta un emprendedor. | Referencia la información consultada. Establece los derechos de autor de los procesos investigados. | Casos exitosos sobre emprendimiento. Importancia de ser empresario y las claves para desarrollar la creatividad emprendedora. Presentar ejemplos sobre los 10 errores que enfrenta un emprendedor. Explicación sobre la elaboración de ensayos académicos y mapas conceptuales. | Realizar las lecturas documentos en el campus virtual. Revisión de los recursos en el campus virtual. Desarrollar las actividades | General: Encuentro Sincrónicos Plataforma Meet. Argumentativa conceptual: Ensayo académico Basado en problemas: Árbol del problema | Discute con sus compañeros la importancia de una mentalidad emprendedora. Representación gráfica situaciones problemática intentando dar solución analizando relaciones de tipo causa-efecto. Responde acertadamente los interrogantes expuestos por el evaluador. | ENSAYO ACADÉMICO 30%: sobre las claves para desarrollar una mentalidad emprendedora. ACTIVIDAD ÁRBOL DE PROBLEMA. IDEA DE NEGOCIO 30% EVALUACIÓN DE CONOCIMIENTOS 40% |



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

OPERACIONALIZACIÓN DEL CURSO

CÓDIGO:
FDOC-096
VERSIÓN: 01
EMISIÓN:
08/03/2021
PÁGINA
2 DE 3

| | | | | | | | | |
|--|---|--|---|--|---|---|---|--|
| UNIDAD DE APRENDIZAJE No. 2 | II. IDENTIFICACION Y VALORACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO: ¿Qué es necesidad? ¿Qué es el deseo?, generación de ideas de negocio, Identificación de Problemas y oportunidades de negocios, su idea de negocio, identificación y validación de idea de negocio. | | | UNIDAD DE COMPETENCIA U OBJETIVO DE APRENDIZAJE: | | formulo ideas de negocio de acuerdo a la estructura de marco lógico -CANVA de acuerdo a las necesidades del sector productivo y el entorno. | | |
| RESULTADOS DE APRENDIZAJE | R.2: Define el planteamiento del problema, objetivos y justificación de la idea de negocios dando respuesta a la necesidad planteada. | | | | | | | |
| TIEMPO DE DESARROLLO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE (SESIONES Y SEMANAS). | Sesiones: 2 Semanas: 4 | | | NIVELES DE COMPRENSIÓN ESPERADOS: (MULTIESTRUCTURAL/RELACIONAL/ABSTR ACTO AMPLIADO). | | Relacional/Abstracto Ampliado). | | |
| RESULTADOS DE APRENDIZAJE | CONOCIMIENTOS | | | ACTIVIDADES | | METODOLOGÍA | CRITERIOS DE EVALUACIÓN | EVIDENCIAS, CONOCIMIENTO, DESEMPEÑO, PRODUCTO |
| | DECLARATIVO | PROCEDIMENTAL | ACTITUDINAL | EN CLASE | FUERA DE CLASES | | | |
| R.2: Define el planteamiento del problema, objetivos y justificación de la idea de negocios dando respuesta a la necesidad planteada. | IDENTIFICACION Y VALORACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO: ¿Qué es necesidad? ¿Qué es el deseo?, generación de ideas de negocio, Identificación de Problemas y oportunidades de negocios, su idea de negocio, identificación y validación de idea de negocio. | Investigo los diferentes tipos de formatos para plasmar idea de negocio. Consulta sobre las diferentes estrategias para ser empresario y las competencias del mismo. Identifico las características más relevantes para desarrollar ideas de negocios. Reconozco la importancia de las ideas de negocios, con base a la metodología marco lógico, contribuyente en los procesos de planificación, ejecución y evaluación. | Referencia la información consultada. Asume con actitud crítica los saberes adquiridos. Establece los derechos de autor de los procesos investigados. | Presentar casos de éxito sobre ideas de negocios. Explicaciones sobre la importancia de crear una idea de negocio y las claves para desarrollarse como estrategia y emprendedor. Presentar información sobre las características con mayor relevancia para desarrollar ideas de negocios. Dar a conocer la importancia del desarrollo de ideas de negocios, teniendo en cuenta el marco lógico y CANVA. | Realizar la lectura de los diferentes recursos en plataforma. Visualizar los formatos de presentación de ideas de negocios o referentes. Desarrollar cada una de las actividades solicitadas. | General: Encuentro Sincrónicos Plataforma Meet. Argumentativa y propositiva de acuerdo al plan de negocios formulado. | Aporta nuevas ideas y puntos de vistas con sus compañeros de curso, acerca de la importancia de desarrollar una idea negocio. Propone alternativas de solución a problemas reales, a través de diseño y desarrollo de planes de negocio. Demuestra la aplicabilidad y desarrollo de planes de negocios. | Importancias de los planes de negocio – FORO 30%INGLES COMPETENCIA PROPUESTA PLAN DE NEGOCIOS – PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA – JUSTIFICACION OBJETIVOS plan de negocios, proyecto plan de negocios. 30% EVALUACIÓN UNIDAD N°3 -40% |



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

OPERACIONALIZACIÓN DEL CURSO

CÓDIGO:
FDOC-096
VERSIÓN: 01
EMISIÓN:
08/03/2021
PÁGINA
3 DE 3

| | | | | | | | | |
|--|--|--|---|--|---|--|---|--|
| UNIDAD DE APRENDIZAJE No. 3 | III. ESTRUCTURA DE PLAN DE NEGOCIOS: formulación y preparación, obtención y creación de información, generalidades y metodología para la investigación de mercado, estudio de mercado, estudio administrativo, evaluación, flujo de caja y análisis de rentabilidad y estudio financiero. | | | UNIDAD DE COMPETENCIA U OBJETIVO DE APRENDIZAJE: | | Genero ideas de negocio viables y productivas que resuelvan necesidades específicas de acuerdo al contexto y al entorno económico. | | |
| RESULTADOS DE APRENDIZAJE | R.3: Realiza el plan de negocios de acuerdo a la estructura de marco lógico -CANVA, presentadas como producto la estructura del plan de negocios definiendo, titulo, planteamiento del problema, justificación, objetivos, marco referencial y estudio de mercados aplicando normas ICONTEC – APA | | | | | | | |
| TIEMPO DE DESARROLLO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE (SESIONES Y SEMANAS). | Sesiones 2- Semanas: 4 | | | NIVELES DE COMPRENSIÓN ESPERADOS: (MULTIESTRUCTURAL/RELACIONAL/ABSTRACTO AMPLIADO). | | Relacional/Abstracto Ampliado). | | |
| RESULTADOS DE APRENDIZAJE | CONOCIMIENTOS | | | ACTIVIDADES | | METODOLOGÍA | CRITERIOS DE EVALUACIÓN | EVIDENCIAS, CONOCIMIENTO, DESEMPEÑO, PRODUCTO |
| | DECLARATIVO | PROCEDIMENTAL | ACTITUDINAL | EN CLASE | FUERA DE CLASES | | | |
| R.3: Realiza el plan de negocios de acuerdo a la estructura de marco lógico -CANVA, presentadas como producto la estructura del plan de negocios definiendo, titulo, planteamiento del problema, justificación, objetivos, marco referencial y estudio de mercados aplicando normas ICONTEC – APA | Formulación y preparación, obtención y creación de información, generalidades y metodología para la investigación de mercado, estudio de mercado, estudio administrativo, evaluación, flujo de caja y análisis de rentabilidad y estudio financiero. | Investigo que es un plan de negocios, su importancia, las ventajas y desventajas para realizarlo. Identifico los errores en la elaboración del plan de negocios y sus posibles causas. Identifico las razones por las cuales debo realizar el plan de negocios Reconozco las razones para hacer un plan de negocios y la importancia de realizar la estructura de mi plan de negocios | Referencia la información consultada. Asume con actitud crítica los saberes adquiridos. Establece los derechos de autor de los procesos investigados. | Presentar el plan de negocios de las ideas recogidas, con toda su estructura. Explicación sobre la presentación final del plan de negocios. | Realizar la lectura de los diferentes recursos en plataforma. Visualizar los formatos de presentación de ideas de negocios o referentes. Desarrollar cada una de las actividades solicitadas. | General: Encuentro Sincrónicos Plataforma Meet. Investigativa: presentación de la propuesta del PLAN DE NEGOCIOS | Aporta nuevas ideas y puntos de vistas con sus compañeros de curso, acerca de la importancia plasmar y estructurar la idea de plan de negocios. Propone alternativas de solución a problemas reales, a través de diseño y desarrollo de planes de negocio. Demuestra la aplicabilidad y desarrollo de planes de negocios. | PROYECTO PLAN DE NEGOCIOS- Estudio de mercado. 30% SUSTENTACIÓN PLAN DE NEGOCIOS- 30% EVALUACIÓN UNIDAD N°4- 40% |

* Los Niveles de Comprensión esperados deben evidenciarse en la redacción de la Competencia, Unidades de competencia, Resultados de Aprendizaje y Criterios de evaluación e indicadores de desempeño