



Sesión 3.10 Celebración de Graduación: La Feria de los Modelo de Negocio

Meditación para compartir



“Compórtense sabiamente con los de afuera, y aprovechen bien el tiempo.” (Col. 4.5)

Hemos aprendido a usar nuestras habilidades y capacidades para emprender, esto es parte de lo que necesitamos para la vida, descubriste que tienes habilidades y capacidades, sabes, Dios te ha dotado de estas, hay capacidades innatas y otras que aprender en el camino de la vida. Pero sobre todo es porque nos ha dotado de inteligencia para avanzar en la vida, aprendemos, no solo en la edad escolar, sino en cada etapa de nuestra existencia. Por eso, podemos adquirir nuevos saberes y nuevas experiencias que te dan nuevas expectativas de vida.

Todos tenemos inteligencias, capacidades que desarrollar para avanzar en el camino de la vida y hacerte una persona digna, valorando lo que eres y valorando a los demás. En lo que les ha tocado vivir y en lo que vendrá hay mucho por hacer, mientras tengan fuerzas, salud y energía úsenla para invertir en crecer, mejorar y desarrollar, es lo que Dios espera de nosotros, aprovechemos bien el tiempo que Dios nos ha dado.

Aquí los jóvenes reflexionan sobre lo aprendido en el módulo, también refuerzan sus habilidades de hablar, presentarse en público, defender un modelo de negocios y conducirse en un ambiente de negocios profesional - al final dan y reciben retroalimentación de forma positiva.

Objetivo general

Presentar el modelo de modelo de negocio con la incorporación de los aprendizajes generados en las prácticas y celebrar la conclusión del módulo.

Objetivos específicos

Los jóvenes serán capaces de:

1. Reforzar los contenidos del módulo 3 a nivel del grupo y socializarlos a los invitados de la comunidad.
2. Presentar los aprendizajes adquiridos en el módulo para el grupo, facilitadores, mentores y miembros de la comunidad.
3. Presentar los modelos de negocio frente a un comité ejecutivo integrado por invitados, socios, miembros de la comunidad, mentores entre otros.

Nota: EL facilitador debe invitar a la reunión a representantes de diferentes organizaciones que apoyan a emprendedores y sobre todo a entidades financieras para que formen parte de un comité ejecutivo para la valoración de modelos de negocio. (Entre 4 a 6 personas máximo)

Introducción

Tiempo: 5 minutos

Objetivo: Reforzar las habilidades para hablar en ambientes de negocios, usando los elementos del Discurso elevador y los enfoques del modelo de negocios de CANVAS.

Materiales necesarios:

- Objetivos de la sesión en cartel
- Galerías de arte
- Modelos de negocio (Stand)
- Modelos de negocio (Documento Word)
- Modelo de negocios (PPT)
- Cámara digital

Actividad 3.10.1 Instalación de la galería y feria de modelos de negocio

Tiempo: 80 minutos

Objetivo: Reforzar los contenidos del módulo 3 a nivel del grupo y socializarlos a los invitados de la comunidad.

Materiales:

- Hojas de trabajo
- Fotografías
- Cinta Adhesiva
- Papel rota folio
- Marcadores

Habilidades Principales: Mantener un sentido de esperanza y propósito.

Habilidades secundarias: Cumplir responsabilidades.

Descripción

Los jóvenes preparan el cierre del módulo con dos acontecimientos como son la presentación de su modelo de negocio y la celebración del módulo 3.

Paso a paso

1. El facilitador ha traído algunos de los trabajos que los jóvenes han realizado, los participantes por su parte hacen lo mismo.
2. Entre todos clasifican la información que quieren compartir con la comunidad.
3. Los trabajos deben colocarse en orden cronológico en el salón, desde la sesión 1 hasta la 12, de tal forma que todos los visitantes puedan verlos – anímelos a ser creativos.
4. Si el tiempo lo permite, dividir el grupo de modo que una pareja este a cargo de cada sesión. Cada grupo debe preparar una breve presentación de 5 minutos sobre lo que el grupo hizo y lo aprendido

Módulo 3: Listos para el emprendimiento

durante cada período de sesiones. Pueden resaltar cualquier recuerdo compartido o momentos divertidos, si así lo desean.

5. De igual forma deben prepararse los stand de los modelos de negocio y deben asignar a una o dos personas para que lo presenten a los invitados.

Discusión y reflexión

Se revisan los detalles para el cierre del módulo.

Actividad 3.10.2. Recorrido por galería y feria de modelos de negocio

Tiempo: 20 minutos

Objetivo: Presentar los aprendizajes adquiridos en el módulo para el grupo, facilitadores, mentores y miembros de la comunidad.

Materiales:

- Galerías
- Stand de modelos de negocio

Habilidades Principales: Mantener un sentido de esperanza y propósito; hablar y presentar en público.

Habilidades secundarias: Comunicarse de forma profesional, escucha activa.

Descripción

Con el recorrido por la galería se inicia el protocolo de cierre del módulo que en este caso tiene el agregado de los modelos de negocio.

Paso a paso

1. Que todo el grupo se reúna alrededor de los proyectos del módulo. Haga que las personas responsables de contar las historias realicen su presentación incluyendo los stands de modelos de negocio. Después que hayan terminado, pida a todos los presentes que den una ronda de aplausos tanto al grupo como a ellos mismos.
2. Al final del recorrido pregunte si hay algún voluntario que quisiera decir unas pocas palabras acerca de lo que el grupo ha realizado ya en el módulo. La idea es dar al grupo y sus invitados una oportunidad para animar al grupo y felicitarlo por los logros del módulo.
3. Después de unos minutos, el facilitador debe concluir el tiempo con unas palabras de aliento y también resaltar algunos de los objetivos clave en el siguiente módulo.

Discusión y reflexión

Los jóvenes pueden revisar que conclusiones les deja el aporte que pudieron dar los visitantes.

Actividad 3.10.3 Defensa de modelos de negocio

Tiempo: 50 minutos

Objetivo: Presentar los modelos de negocio frente a un comité ejecutivo integrado por invitados, socios, miembros de la comunidad, mentores entre otros.

Materiales:

- Presentaciones de modelo de negocios
- Documento en Word modelo de negocios
- Ficha de evaluación del comité

Habilidades principales: comunicación

Habilidades secundarias: apropiación de la técnica del elevador.

Descripción

Como una actividad de aprendizaje la defensa los modelos de negocio se realiza para concluir el módulo.

Paso a paso

1. Previamente seleccione un salón para llevar a cabo la presentación y defensa de modelos de negocio, los grupos deben pasar uno por uno mientras los otros esperan fuera y se preparan
2. Al final de las presentaciones todos entran, el comité hace algunos comentarios generales
3. Luego son invitados a la ceremonia de módulo completado.

Discusión y reflexión

Al finalizar la ceremonia puede proponer a los jóvenes compartir sus sensaciones frente a la defensa del modelo de negocios, sobre todo para aquellos que han tenido su primera experiencia.

Cierre

- **Tiempo:** 5 minutos
- **Materiales necesarios:** cartel con objetivos de la sesión.

Aplicación

Finalizado este módulo, tenemos una puerta abierta de grandes expectativas si aplicamos lo aprendido.

Empezar es poner en acción lo que ahora tenemos aprendido en esta etapa, ahora sigamos al siguiente paso para completar este programa hecho para jóvenes que están listos para cambiar su mundo y su entorno.

Demos gracias a Dios que nos está dando nuevas herramientas y posibilidades para la mejora y el desarrollo como persona