

## JA Ser Emprendedor

A través del desarrollo de los componentes esenciales de un plan de negocios, Ser Emprendedor reta a los estudiantes a iniciar una aventura emprendedora a temprana edad.

Los objetivos de aprendizaje clave que se enlistan para cada sesión, establecen las habilidades y conocimientos que los estudiantes desarrollarán.

<p><b>Sesión Uno: Introducción al Emprendedurismo</b></p> <p>Los estudiantes son introducidos a los elementos necesarios para el inicio exitoso de una empresa; mitos y realidades sobre los emprendedores y el desarrollo de productos.</p>	<p><b>Objetivos de aprendizaje clave</b></p> <p>Los estudiantes podrán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocer los elementos de un arranque de negocios exitoso.</li> <li>• Evaluar los mitos y realidades sobre los emprendedores.</li> <li>• Considerar opciones de desarrollo de productos.</li> </ul>
<p><b>Sesión Dos: ¿Cuál es mi Negocio?</b></p> <p>Los estudiantes desarrollan su idea de producto o servicio analizando varias fuentes de negocios emprendedores exitosos y culminan con la selección de su producto o servicio como la base para su plan de negocios.</p>	<p><b>Objetivos de aprendizaje clave</b></p> <p>Los estudiantes podrán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocer la importancia de seleccionar su producto o servicio cuidadosamente antes de iniciar su empresa.</li> <li>• Aplicar sus pasiones, talentos y habilidades a una evaluación de necesidades del Mercado para determinar las bases de su plan de negocios.</li> </ul>
<p><b>Sesión Tres: ¿Quién es mi Cliente?</b></p> <p>Los estudiantes examinan cómo las necesidades de los mercados y los grupos demográficos contribuyen a un negocio emprendedor exitoso.</p>	<p><b>Objetivos de aprendizaje clave</b></p> <p>Los estudiantes podrán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocer la importancia de analizar su mercado.</li> <li>• Aplicar una evaluación de necesidades al Mercado disponible para un producto específico.</li> </ul>

<p><b>Sesión Cuatro: ¿Cuál es mi Ventaja?</b> Los estudiantes aprenden la importancia de seleccionar y aplicar ventajas competitivas de forma intencional a un negocio emprendedor.</p>	<p><b>Objetivos de aprendizaje clave</b> Los estudiantes podrán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Definir ventajas competitivas y reconocerlas en otras empresas.</li> <li>Demostrar la importancia de seleccionar ventajas competitivas que le den a su producto y mercado una ventaja sobre la competencia.</li> </ul>
<p><b>Sesión Cinco: Ventajas Competitivas</b> Los estudiantes aplican ventajas competitivas a negocios emprendedores.</p>	<p><b>Objetivos de aprendizaje clave</b> Los estudiantes podrán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluar ventajas competitivas.</li> <li>Seleccionar ventajas competitivas que impulsen un negocio emprendedor en desarrollo.</li> </ul>
<p><b>Sesión Seis: La Ética es Buena para los Negocios</b> Los estudiantes aprenden a anticipar dilemas éticos y considerar las consecuencias de tomar decisiones éticas en las empresas.</p>	<p><b>Objetivos de aprendizaje clave</b> Los estudiantes podrán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluar consecuencias a corto y largo plazo al momento de tomar decisiones éticas.</li> <li>Expresar que ser ético es bueno para las empresas.</li> </ul>
<p><b>Sesión Siete: El Plan de Negocios</b> Los estudiantes aplican los seis elementos del arranque exitoso para sus productos y servicios.</p>	<p><b>Objetivos de aprendizaje clave</b> Los estudiantes podrán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Compilar elementos emprendedores en un ejemplo de plan de negocios.</li> </ul>

*Ser Emprendedor* mejora el aprendizaje de los estudiantes de los siguientes conceptos y habilidades:

**Conceptos**– Publicidad, Plan de negocios, Ventajas competitivas, Cliente, Grupos demográficos, Emprendedor, Espíritu emprendedor, Dilema ético, Ética, Financiamiento, Franquicias, Consecuencias de largo y corto plazo, Administración, Mercado, Necesidades del mercado, Mercadotecnia, Negocio sin fines de lucro, Producto, Desarrollo del producto, Utilidad, Emprendedor social, Responsabilidad social, Personas involucradas, Votar, etc

**Habilidades**– Análisis de información, Planeación de negocios, Categorización de información, Toma de decisiones, Evaluación de alternativas, Expresión de varios puntos de vista, Presentación gráfica, Comunicación oral y escrita, Presentación de información, Lectura de comprensión, Evaluando consecuencias, Trabajo en grupos, Trabajo en pares, Negociación.

*Ser Emprendedor* es una serie de siete sesiones requeridas, recomendadas para estudiantes de nivel medio superior. Cada sesión dura normalmente 45 minutos. Los materiales están empacados en un maletín que incluye planes de sesión detallados para el voluntario y materiales para 35 estudiantes.