

Curso: Diseño y desarrollo de proyectos I+E

Sesión 1: reconectarse y recapitular

Facilitadores:
F.Javier González Bravo
Roberto Rojas Peña

CONEXIONES PARA
EL DESARROLLO



Contexto el curso

**Tutor
Pedagógico**



**Tutor
Pedagógico**



Roberto Rojas

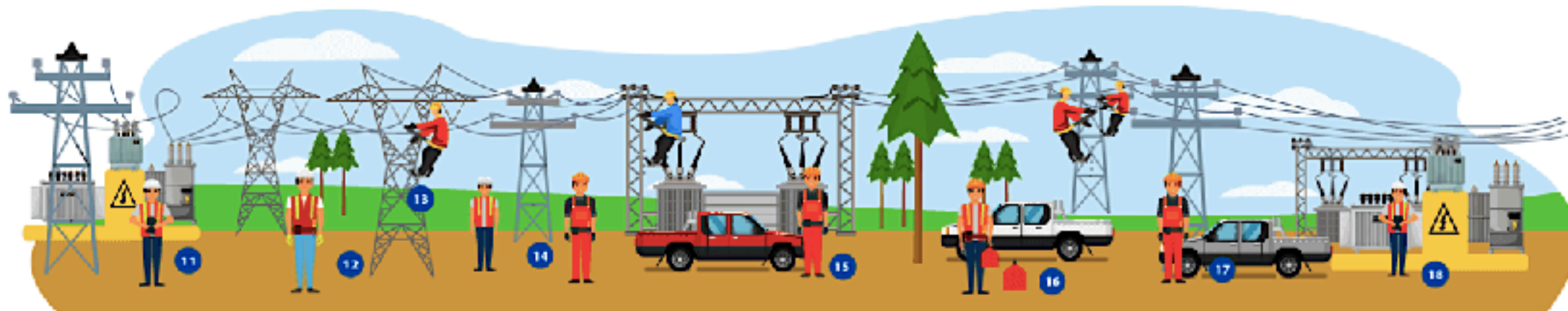
I+E: el sector de la energía eléctrica



Estación Elevadora

Red de Transportes








Sub Estación Transformación



Red de Reparto

Estación Transformadora de Distribución

I+E: rol de directivos y docentes

Competencias	Director	Jefe de UTP	Jefe de Formación Técnica	Jefe de Especialidad	Orientador
Gestionar proyectos de innovación en educación técnico profesional					
Flexibilidad e Innovación					

- Fuente: Perfiles Profesionales para Equipos Directivos de Liceos TP, DesarrollaT

Brechas y desafíos territoriales

*“Potenciar la **formación** de jóvenes
con **espíritu de innovación** y
emprendimiento”*

Actividad: cuatro tarjetas

Trabajo en grupos



Pausa Activa



1. Escribe
2. Recorta
3. Ordena
4. Comparte

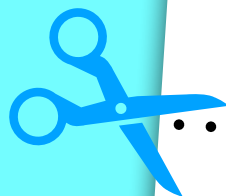
10min

Tecnología

Metodología

Emprendimiento

Innovación



Ruta de aprendizaje:

1. Qué es I+E y qué se necesita para hacer I+E
2. Fomentar la creatividad
3. Innovar
4. Emprender

1. Definir: Innovación y Emprendimiento

Actividad: pero...



¿Qué es ser **innovador/a**?

¿Qué es ser **emprendedor/a**?

¿I@+E@?

*“Persona que, por medio de la **creatividad**, genera **nuevas ideas** e implementa **soluciones** que **aportan valor sociolaboral**”*



2. Pensamiento creativo



La creatividad es una estrategia competitiva de las empresas innovadoras

Las empresas innovadoras necesitan personas capaces de generar nuevas ideas.

Creatividad es la capacidad de generar ideas para dar nuevas soluciones a los problemas

Normas de la creatividad



- ◆ *No se juzgan las ideas*
- ◆ *Generar el máximo número de alternativas*
- ◆ *Combinar ideas surgidas para obtener nuevas ideas*

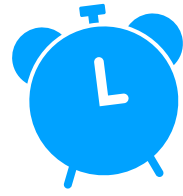
Pausa Activa



1 min



Pausa Activa



3. Innovar: Aprendizaje basado en retos

¿Qué es un Reto?



Un **reto** es una actividad, tarea o situación que implica en el estudiante un estímulo y un desafío para llevarla a cabo.

(I.T.Monterrey, México)

Aprendizaje basado en retos

Aprendizaje Basado en Retos



Facilitador



Activar equipo



Planificar



un método claro

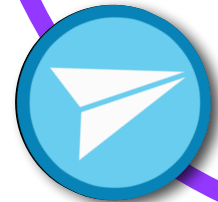
Implementar



Diseñar



Exponer



Plantear



Evaluar y Retroalimentar



Aprendizaje
basado
en retos



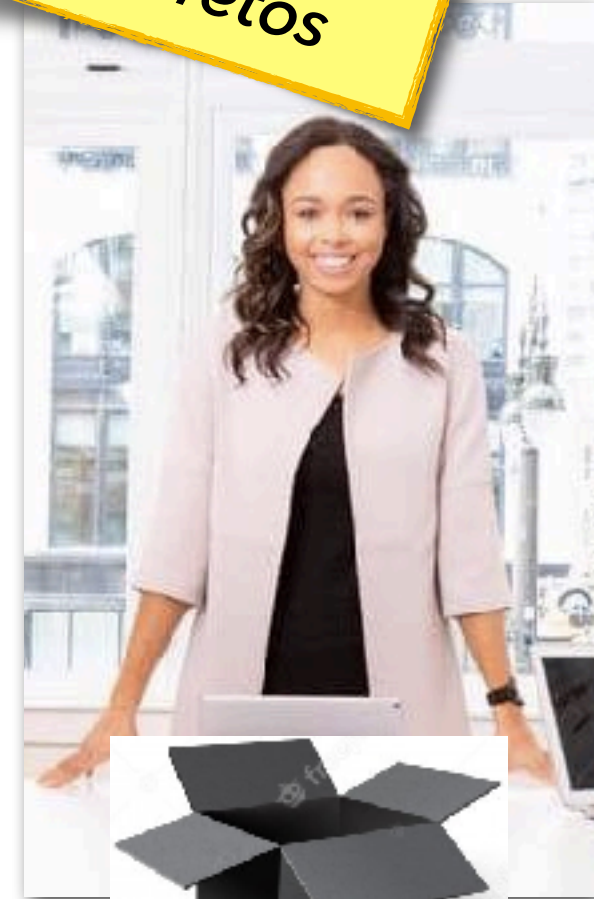
PLANTEAMIENTO DEL RETO

Soy gerente de "BOX Paper" y os desafío a diseñar y construir una "caja contenedora" con las siguientes características:

- ✓ Capacidad máxima **5 litros**
- ✓ Contendrá **productos** extremadamente **frágiles** y deberá protegerlos frente a su manipulación
- ✓ Diseño **innovador** con materiales **reciclables**
- ✓ Debe soportar, tanto la caja como su contenido, una **prueba de esfuerzo** en caída desde 2mts.

Se deben presentar en la exposición de resultados:

- 2 cajas prototipos.
- Memoria que contenga proceso de construcción y las pruebas de caída



“Matriz Investigación”



? PREGUNTAS GUÍA	●●● ACTIVIDADES GUÍA	\$ \$ RECURSOS
<p>✓ Enumere las preguntas que deben responderse para diseñar la solución al reto. (conocimientos y habilidades necesarios)</p>	<p>✓ Enumere las actividades para responder las preguntas. (actividades para adquirirlos)</p> <p><i><u>Sugerencia: una actividad bien planificada puede responder a varias preguntas</u></i></p>	<p>✓ Enumere los recursos que se utilizarán en las actividades</p>



“Concepto de idea”



Nombre:

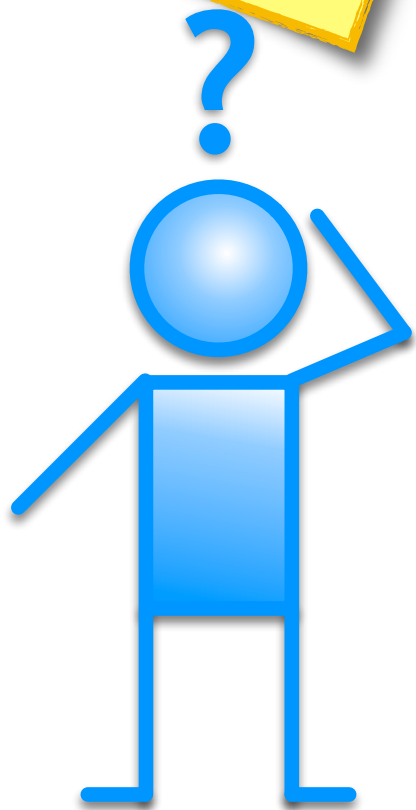
Beneficios que aporta:

Descripción:

Diseño visual:

4. Emprender: CANVAS definir y evaluar ideas de negocio

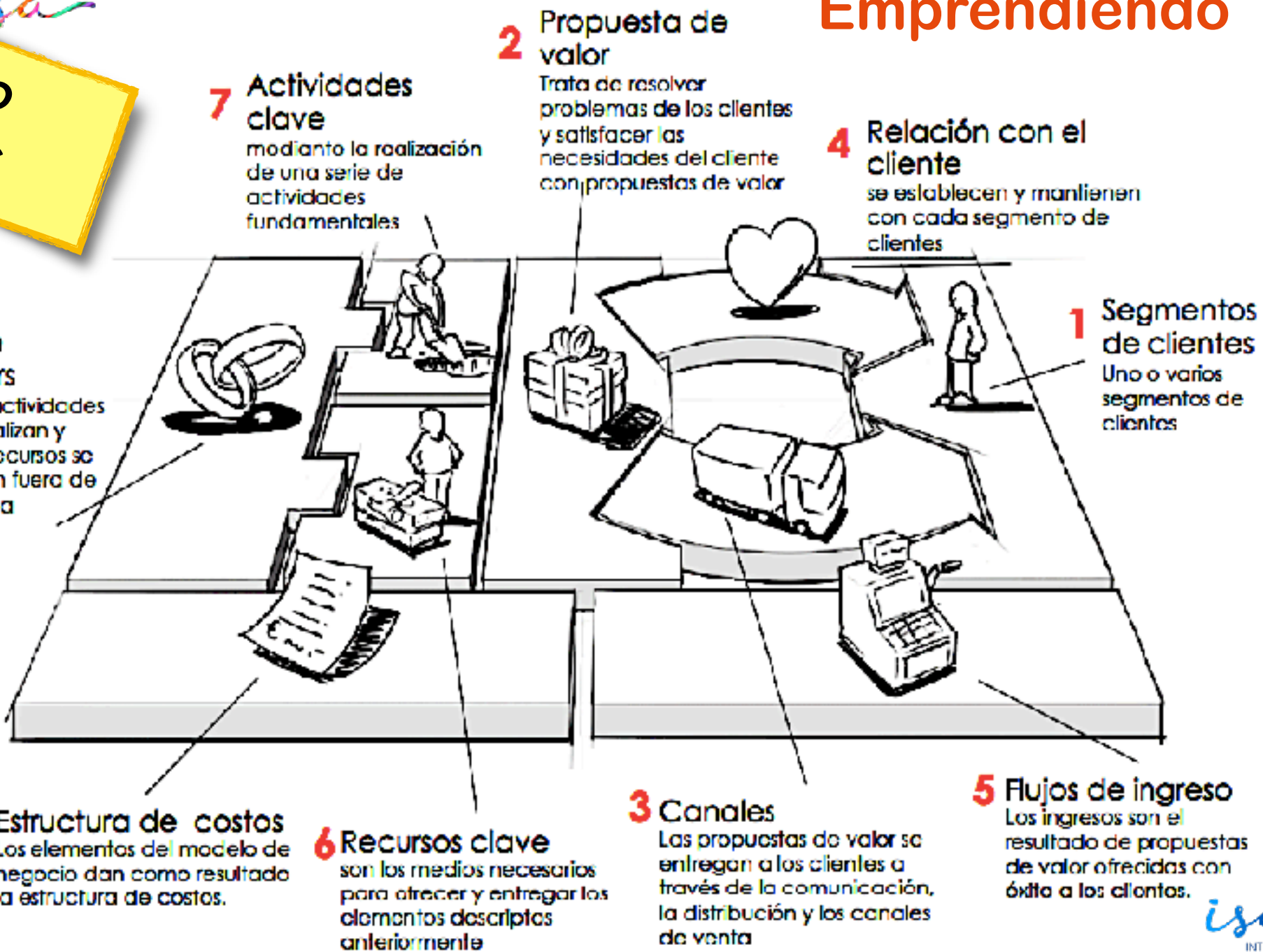
modelo
CANVAS



*“herramienta dirigida a **personas con ganas de asumir nuevos retos (...)** para **diseñar empresas de futuro**”*

—Osterwalder y Pigneur

modelo CANVAS



7 Actividades clave
 mediante la realización de una serie de actividades fundamentales

2 Propuesta de valor
 Trata de resolver problemas de los clientes y satisfacer las necesidades del cliente con propuestas de valor

4 Relación con el cliente
 se establecen y mantienen con cada segmento de clientes

1 Segmentos de clientes
 Uno o varios segmentos de clientes

8 Red de partners
 Algunas actividades se externalizan y algunos recursos se adquieren fuera de la empresa

9 Estructura de costos
 Los elementos del modelo de negocio dan como resultado la estructura de costos.

6 Recursos clave
 son los medios necesarios para atraer y entregar los elementos descritos anteriormente

3 Canales
 Las propuestas de valor se entregan a los clientes a través de la comunicación, la distribución y los canales de venta

5 Flujos de ingreso
 Los ingresos son el resultado de propuestas de valor ofrecidas con éxito a los clientes.

CONEXIONES PARA
EL DESARROLLO



Finalizando



retroalimentación

¿Qué te
llevas?

¡Nos vemos el
próximo jueves!
Muchas gracias

