



PROGRAMAS ESCUELA DE IDIOMAS

CONOCIMIENTOS ACADÉMICOS EN INGLÉS CON PROPÓSITOS ESPECÍFICOS: EMPRENDIMIENTO

Resolución de Registro en trámite

PERFIL DE EGRESO

El egresado estará en capacidad de interactuar en idioma inglés en su ámbito ocupacional de manera efectiva y cordial, argumentando y comprendiendo el lenguaje técnico de su quehacer para afrontar de forma flexible los problemas y situaciones cotidianos propios del sector ADMINISTRACIÓN, FINANZAS Y DERECHO (Ministerio de Educación Nacional, 2020).

El estudiante podrá optar -si lo desea- por la certificación del Nivel del Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (MCER) inmediatamente superior al Nivel con el que ingresó al programa, atendiendo las condiciones requeridas para el efecto.

* REQUISITOS DE INGRESO: mínimo 9° aprobado, tener 16 años en adelante y habilidades digitales básicas. Debes registrar en la prueba de entrada un nivel de inglés B1.

PLAN DE ESTUDIO



Duración

- **383** horas
- **8** Créditos Académicos.



Dedicación recomendada

- **10** horas semanales
- **38** semanas.



Módulos de formación

- **Ocho (8)** Módulos con contenidos y herramientas multiformato.



Competencias a desarrollar

- **Competencias comunicativas** desde la expresión, comprensión e interacción oral y escrita y la mediación.

Módulos de Formación	Descripción	Contenido (Unidades)	Horas de Estudio
<i>Inducción y bienvenida</i>	Acompañamiento inicial para los estudiantes en su proceso de formación y práctica del inglés como segundo idioma.	<ul style="list-style-type: none"> Sensibilización e introducción al estudio del inglés como segunda lengua Examen VPA de entrada 	3
MÓDULO 1 - BUSINESS ENGLISH	En este módulo, aprenderá sobre una variedad de funciones laborales, desde recursos humanos y servicio al cliente hasta TI y marketing. También abarca presentaciones, reuniones, negociaciones, habilidades empresariales y de liderazgo, correspondencia por correo electrónico y más. Comprende: 17 Unidades 340 Lecciones 17 Exámenes de desempeño	<ul style="list-style-type: none"> Presentations Telephone Resumes & Cover Letters Interviews Negotiations Networking Around the Office Human Resources (HR) Information Technology (IT) Finance Marketing Product Development Customer Service Project Management Leadership MANAGEMENT Review 	170
MÓDULO 2 - ENGLISH FOR ENTREPRENEURSHIP	En este módulo, aprenderás los conceptos básicos para iniciar un negocio con ejemplos internacionales. Escucharás consejos de empresarios reales y accederás a recursos de la Agencia Federal de EEUU para el Desarrollo de la Pequeña Empresa sobre las mejores prácticas para planificar, construir, comercializar, administrar y hacer crecer un negocio. Comprende: 5 Unidades 100 Lecciones 5 Exámenes de desempeño	<ul style="list-style-type: none"> Planning Your Business Building Your Business Marketing Your Business Managing Your Business Growing Your Business 	50

MÓDULO 3 - BUSINESS SKILLS: NEGOTIATION	<p>Explorarás los conceptos fundamentales de la negociación y aprenderás cómo convertirte en un mejor negociador. Aprenderás estrategias clave de negociación e incluso tendrás la oportunidad de escucharlas siendo utilizadas en situaciones comunes.</p> <p>Comprende: 6 Unidades 45 Lecciones 6 Exámenes de desempeño</p>	<ul style="list-style-type: none"> • The Importance of Negotiation • Stages and Types of Negotiations • Factors in Negotiation • Negotiation Strategies • Salary Negotiations • Price Negotiations 	24
MÓDULO 4 - ENGLISH FOR ARTIFICIAL INTELLIGENCE	<p>Aprenderás vocabulario y conceptos relacionados con diferentes campos dentro de la inteligencia artificial. Aprenderás sobre aprendizaje automático, procesamiento del lenguaje natural, visión por computadora y robótica. También explorarás algunos de los riesgos de la IA.</p> <p>Comprende: 6 Unidades 55 Lecciones 6 Exámenes de desempeño</p>	<ul style="list-style-type: none"> • What Is AI? • Machine Learning • Natural Language Processing • Computer Vision • Robotics • Risks of AI 	29
MÓDULO ELECTIVO - ENGLISH FOR SALES	<p>Logra una comprensión profunda de todo el proceso de ventas, desde la búsqueda de clientes potenciales hasta el cierre de acuerdos con ellos. Aprenderás sobre estrategias de ventas clave e incluso explorará formas de administrar clientes y un equipo de ventas.</p> <p>Comprende: 7 Unidades 100 Lecciones 7 Exámenes de desempeño</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sales Overview • Sales Methods and Tools • Prospecting and Qualifying Leads • Making Pitches and Presentations • Closing and Winning the Deal • Client Management • Managing a Sales Team 	54
MÓDULO - PERSONAL PROJECT	<p>En este módulo se profundizará sobre el área de negocio en la que cada estudiante quiere destacar como su proyecto personal.</p> <p>Comprende: 6 Unidades 6 Exámenes de desempeño</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Emphasize your English skills in your personal project or business 	48
Evidencia final del logro de objetivos	<p>Módulo final de evaluación de competencias adquiridas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Examen VPA de salida • Entregable del logro de objetivos 	5
Total horas del Programa de Formación			383 h

PROCESO FORMATIVO



ESTRATEGIA METODOLÓGICA CON PEDAGOGÍAS ACTIVAS

Enseñanza de idiomas basada en tareas
(Task-Based Language Teaching – TBLT)

Nos centramos en tareas significativas, contextualizadas al mundo real.

Integramos rutas de formación de micro aprendizaje, con contenido breve e interesante de múltiples formatos, disponible *On/Off line* para cada estudiante, requiriendo periodos cortos de atención.

Estrategia de motivación y permanencia:
Programa de “Engagement”

Brindamos acompañamiento constante a cada estudiante, para que encuentren una guía familiar, amigable y directa. Este programa incluye:

- **Inducción:** bienvenida y guías didácticas.
- **Motivación y acompañamiento** contacto directo vía eCards, SMS, WhatsApp, Pop-Ups, entre otros.
- **Soporte:** en plataforma y correo electrónico.

Para más información: [Contáctenos – CHAPEF](#)