

Aprendiendo a emprender

IMPULSA
EL CORREO
PATROCINAN
BBVA
Bilbao
EHU
EMPRESAS MENTORAS
LOIZAGA
usoa
balmaseda
DURANGO
Sestaolan
Getxo
red eléctrica
lurpelan
Loiola
COLABORAN
Tknika

ÍNDICE

- Introducción 3
- Visión 4
- Proactividad 5
- Planificación 6
- Sinergia 7
- Comunicación 8
- Motivación 9
- Negociación 10
- Conclusión 11

IMPULSA PATROCINAN EMPRESAS MENTORAS COLABORAN

Introducción

Bienvenido al primer bloque de STARTinnova, “Aprendiendo a emprender”, que se centra en las características de las personas emprendedoras, que en mayor o menor medida poseemos todos: la visión, la proactividad, la capacidad de planificación, la habilidad de comunicación, la capacidad de negociación, la capacidad de sinergia y la motivación. Pero recuerda que para ser un emprendedor no es necesario reunirlas todas, ¡No somos superhéroes!

A continuación te presentamos un resumen con las ideas claves que has aprendido por medio de los vídeos y los ejercicios interactivos y auto-evaluables que pone a tu disposición STARTinnova como parte del proceso de aprendizaje en comportamientos emprendedores en el que tomas parte.

El equipo de STARTinnova

info@elcorreo.startinnova.com
http://elcorreo.startinnova.com

IMPULSA PATROCINAN EMPRESAS MENTORAS COLABORAN

Visión



Ane y Ion visitan una tienda especializada en artículos de skate porque Ion necesita ruedas nuevas para su tabla de long.

Ane le comenta a su amigo que los dibujos que él hace no tienen nada que envidiar a los de las tablas expuestas en la tienda. Ion dibuja desde hace mucho tiempo y es un excelente ilustrador.

Ane acaba de visualizar una oportunidad para llevar a cabo un proyecto con su amigo Ion. Ion le comenta la posibilidad de empezar a diseñar sus propias tablas y comienza a darle vueltas a la idea.

Al igual que un cocinero, antes de hacer una tortilla visualiza el resultado, el proyecto de Ion y Ane comienza a tomar forma en sus mentes. En eso consiste la VISIÓN.

EN RESUMEN:

- La visión es la capacidad de imaginar un resultado antes de llevarlo a cabo
- Primero imaginamos, luego creamos

IMPULSA PATROCINAN EMPRESAS MENTORAS COLABORAN

Proactividad



Ion observa las tablas de un grupo de skaters pensando que el listón está muy alto. No tiene muy claro cómo se podrían comercializar sus dibujos. Cree que el mercado ya está bastante saturado de buenos diseños y no sabe si los suyos serán lo sufrientemente atractivos para el público.

Ion, como todos nosotros, alberga sus pequeñas inseguridades. Sin embargo, decide descubrir si sus dibujos podrían ser del agrado de su público objetivo: los aficionados a las tablas long.

Animado por Ane, que confía en la capacidad de Ion, decide mostrar uno de sus dibujos a un grupo que está practicando skate. Los jóvenes lo valoran muy positivamente.

Ion ha decidido asumir la responsabilidad de sus actos para conseguir el objetivo que se ha marcado. Es decir, ha decidido qué quiere hacer y cómo lo quiere hacer. En eso consiste la PROACTIVIDAD.

EN RESUMEN:

- La proactividad consiste en decidir qué y cómo se quiere hacer
- Decidir libremente asumiendo la responsabilidad tanto de sus aciertos como de sus errores

IMPULSA PATROCINAN EMPRESAS MENTORAS COLABORAN

Planificación



Aunque no sepan el camino que deben seguir para poner en marcha un proyecto como éste, empiezan a identificar las necesidades y pasos a dar. Para ser efectivos, deberán organizar sus prioridades.

Ion, que es más dado a improvisar y estaba preocupado por todas las cosas que tenían que hacer, se relaja al ver que Ane, sin embargo, está tranquila y confiada en el éxito del proyecto ya que ha planificado convenientemente el trabajo.

La PLANIFICACIÓN es un proceso metódico, diseñado para obtener un objetivo determinado y de toma de decisiones para alcanzar un futuro que se desea.

Para ello, se tiene en cuenta la situación actual y los factores internos y externos que pueden influir en la consecución de los objetivos.

EN RESUMEN

- Para ser efectivo/a tenemos que saber qué es lo que queremos
- La improvisación consiste en trabajar sin tener un guion establecido e ir asimilando los cambios para lograr el resultado que se busca
- La planificación implica seguir unos pasos para lograr un resultado determinado.

IMPULSA PATROCINAN EMPRESAS MENTORAS COLABORAN

Sinergia



Ane le recuerda a Ion que su amigo Iker elabora páginas web. Creen que puede ser una buena forma de comercializar su proyecto y a la vez poner en contacto a la gente que le gusta el skate y los diseños personalizados.

Los tres comienzan a trabajar aplicando sus diferentes habilidades al proyecto: Ion se dedica a la parte de diseño e ilustración, Iker prepara la página web y Ane se encarga de buscar clientes usando sus dotes comerciales.

Los tres poseen talentos y habilidades muy diferentes. Al combinarlos en el proyecto, pueden alcanzar mejores resultados que por separado.

En eso consiste la SINERGIA: el resultado de un equipo de trabajo es superior a la suma de los esfuerzos y capacidades de cada uno de los miembros que lo componen.

EN RESUMEN:

- Combinar talentos y habilidades en un proyecto común facilita el trabajo y se alcanzan mejores resultados que por separado.

- Representación de sinergia: 2+2=5

IMPULSA PATROCINAN EMPRESAS MENTORAS COLABORAN

Comunicación



Ane plantea el arranque del negocio para dentro de un mes. Para entonces, Ion tiene que haber hecho 100 diseños e Iker haber desarrollado toda la página web. Iker y Ion son conscientes de que no pueden continuar mucho tiempo trabajando a ese ritmo.

Iker decide hablar con Ane y transmitirle el agobio que siente, pero Ion prefiere continuar trabajando sin descanso para no defraudarle. Ane escucha con atención a Iker para entender exactamente sus sentimientos y antes de contestar nada, piensa en lo que Iker dice. Ane observa a Ion que no ha dicho nada, pero que transmite sin darse cuenta su sentimiento de malestar mediante su lenguaje corporal.

En esta situación, vemos cómo Iker y Ane utilizan la asertividad, una facultad esencial para que exista una buena COMUNICACIÓN oral. Tanto Ane como Iker saben que para poder entenderse, tienen que escucharse el uno al otro y también respetarse a uno mismo.

EN RESUMEN:

- Para lograr una buena comunicación es esencial ponerse en el lugar de la otra persona, escuchándola con atención, mostrando una actitud respetuosa y tratando de entenderla
- La comunicación verbal supone sólo el 7% de lo que comunicamos, el 93% restante corresponde a la comunicación no verbal

IMPULSA PATROCINAN EMPRESAS MENTORAS COLABORAN

Motivación



Tras la crisis, se reúnen para hablar y coinciden en que el proyecto debe ser también una forma de disfrutar de su hobby y no merece la pena agobiarse tan pronto. Por ello, se marcan un objetivo menos ambicioso.

Ane les muestra los comentarios positivos que los usuarios han dejado en la web sobre los diseños de Ion y una lista con todos los pedidos recibidos. El proyecto va viento en popa y los dibujos de Ion son un éxito.

Ane ha conseguido motivar a su compañero mostrándole lo conseguido hasta el momento: buenas críticas y un montón de pedidos. Por su parte, Ion, gracias a los ánimos recibidos, vuelve a sentirse unido al proyecto.

La MOTIVACIÓN es un estado interno que activa, dirige y mantiene la conducta. Nuestros actos casi siempre tienen una motivación, ya sea ésta consciente o inconsciente.

EN RESUMEN:

- La motivación es un estado interno que activa, dirige y mantiene la conducta
- Un buen líder tiene la capacidad para motivar a un grupo

IMPULSA PATROCINAN EMPRESAS MENTORAS COLABORAN

Negociación



Iker plantea una inquietud que tiene: ¿cuál va a ser el nombre de la empresa?, ¿cómo llegar a un acuerdo que satisfaga a todos?

Ion opina que todos deben estar representados en el nombre de su empresa, ya que la contribución de todos es clave para lograr el éxito de la misma. Así, propone que el nombre sea la suma de las dos primeras letras del nombre de cada uno: IOIKAN. Todos aplauden la idea.

Las relaciones efectivas y duraderas requieren del respeto y beneficio mutuo y, en este caso, un acuerdo con el que todos queden conformes.

Se llama NEGOCIACIÓN al proceso de resolución de conflictos entre varias partes con posiciones diferentes sobre un mismo asunto. El objetivo es llegar a un acuerdo y para esto se comunican e intercambian propuestas, buscando que todas las partes obtengan resultados útiles a sus intereses

EN RESUMEN:

- Negociar es un proceso de resolución de conflictos entre varias partes con posiciones diferentes. Su objetivo es llegar a un acuerdo intercambiando propuestas, buscando que todas las partes obtengan resultados útiles a sus intereses.
- Las relaciones efectivas y duraderas requieren del respeto y beneficio mutuo.

IMPULSA PATROCINAN EMPRESAS MENTORAS COLABORAN

Conclusión

La **VISIÓN** es la capacidad de imaginar nuestra idea en la mente antes de llevarla a cabo. Eso no implica no tener miedo a las consecuencias. El miedo en sus dosis adecuadas nos ayuda a estar alerta y a prevenir posibles peligros.

La **PROACTIVIDAD** nos ayuda a creer en nuestras posibilidades y a saber que somos los responsables tanto de nuestros aciertos como de nuestros errores. Y siempre teniendo en cuenta que un posible fracaso es algo positivo, pues nos enseña que ése no era el método adecuado

La capacidad de **PLANIFICACIÓN** facilita llegar al resultado que buscamos, pero recordando que una cierta capacidad de improvisación es necesaria para hacer frente a situaciones inesperadas.

La **SINERGIA** consiste en que el resultado de un equipo de trabajo es superior a la suma de los esfuerzos y capacidades de cada uno de los miembros de dicho equipo.

La habilidad de **COMUNICACIÓN** verbal, siempre basada en el principio de que todos somos iguales, con los mismos derechos y merecemos el mismo respeto, es esencial para que el trabajo en equipo sea eficaz.

La **MOTIVACIÓN**, una eficaz herramienta en manos de un buen líder, que puede ayudar a superar los momentos difíciles gracias a un espíritu positivo. Un líder debe ser capaz de indicar al grupo la dirección a seguir, sacando lo mejor de sus integrantes a la hora de alcanzar logros individuales y colectivos.

Por último, está la capacidad de **NEGOCIACIÓN**. El modelo ideal de negociación está basado en una relación ganar/ganar que implica que todas las partes implicadas deben salir ganando, todos deberán dejar claro lo que quieren y que habrá que marcar unos límites claros para la negociación.

Recuerda que todas estas habilidades y conceptos te serán de utilidad para el desarrollo de tu idea en STARTinnova.

IMPULSA PATROCINAN EMPRESAS MENTORAS COLABORAN