

STARTInnova

Xabier Badillo
Uxue Jimeno
Markel Larrinaga
Julen Lozano

Ekiten ikasiz

Proaktibitatea

1- Azaldu hau:

- a) **Publico objetivo:** interesa eta jakintza duenean (produktu batetan).
- b) **Proaktibitatea:** Zer eta nola egin nahi den erabakitzea.
- c) **Zeintzuk dira pertsona proaktiboaren 9 ezaugarri garrantzitsuenak?**

- Ezagutza ditu bere alderdi eta ahulak
- Modo positiboan kudeatzen ditu bere emozioak eta jokabidea
- Asertibitatez, baiezkotza erakusten du, adierazten ditu bere iritzia
- Emitza zehatzak lortzen ditu
- Bere buruarengan konfiantza du
- Aukera berrien bila ego ohi da
- Arazoak aurreikusten prebenitzen ditu
- Aurrera hartzen du, eta horretarako ezinbestekoa diren ekintzak

burutzen ditu

- Porrota bere gain hartzen du, eta ikasteko aukera gisa ikusten du.

- d) **Ion pertsona proaktiboa da? Zeintzuk dira betetzen dituen ezaugarriak?**

Bai guztiak

2- Ikusi Ainhoaren bideoa 3. Fitxan. Ainhoak zelan deskribatzen du:

- a) **Liderra:** Karismatikoa, batzuetan berekoia (besteentzako lan egin)
- b) **Porrotaren balioa:** Porrotatik ikasi eta garrantzi handia ez eman
- c) **Aukera:** Porrota ikasteko aukera da
- d) **“Incertidumbre” ziurgabetasuna:** Gauzak aldatzen dira

Planifikazioa

1. **Pertsona eraginkorrek zer egin behar dute?** Zer nahi duten jakin.
2. **Inprobisazioa zer da?** Gidoi barik lan egitea.
3. **Zer da planifikazioa?** Urratzak jarraitzea.
4. **Zeintzuk dira planifikaziaren ezaugarriak?** Zer nahi dugun jakitea eta nora zoazen jakitea.
5. **Zer da AMIA, Bilatu informazioa interneten** Errealitatea aztertzeko erabiltzen da.

6. **Planifikazioa ona izan dadin zer ezaugarri izan behar ditu.** 4. galderan esandakoa.
7. **Planifikazioa eta inprobisazioa bateraezinak dira? Zergatik** Bai, planifikazioa urratsak jarraitu behar dira eta inprobisazioa urratzik gabe.
8. **Zeintzuk dira egitasmo bat martxan jartzeko denbora galtzea egiten diguten faktorerak?** Askotariko lanak egitea eta gehiegi egin nahi izatea, amaitu gabeko lana, alkerkeria eta diziiplina eza.

Sinergia

1. **Zer da sinergia? Zertarako balio du?**
Ideiak komunean jartzea lana errezago egiteko.
2. **Zeintzuk dira sinergiarekin lortzen diren 2 gauzak?**
Lana erraztea eta emaitzak hobetzea.
3. **Zelakoa izan behar da helburua?**
Helburua taldekide guztientzako berdina izan behar da.
4. **Zer esan nahi du $2+2=5$ espresioak?**
Guztion ahalmenak batzean emaitza gehiago lortuko ditugu.
5. **Zeintzuk dira pertsona sinergikoen 10 ezaugarriak?**
 - a) Pentsamolde irekia daukate.
 - b) Bere ideien berri eta besteenak entzuteko prest dago.
 - c) Umila eta aidetsua da.
 - d) Konfiantza deko.
 - e) Bere mugak dakizki eta onartzen ditu.
 - f) Eskuzabala da.
 - g) Besteen alderdi positiboak ikusten ditu.
 - h) Besteengandik ikasten du.
 - i) Kolektibismoaren alde dago.
 - j) Elkarri erragitea garrantzitsua dela pentsatzen du.

Komunikazioa

1. **Zer erabili ahal dugu ideiak transmititzeko eta komonikatzeke?**
Errespetua izatea eta asertiboa izatea.
2. **Zer da ezinbestekoa komunikazio ona izateko?**
Enpatia edukitzea eta besteen lekuan jarri ahal izatea.

3. Zer da asertibotasuna? Zertarako balio du?

Norberaren ideiak eta besteenak errespetatzeko ahalmena da asertibitatea. Komunikazioa ona izateko balio du.

4. Zer 2 arrazoi daude pertsona bat asertiboa izateko?

Ideiak errespetatu eta bateratu nahi duen pertsona asertiboa da.

5. Zein da arazoa komunikazio txarra izateko?

Norberaren ideiak transmititu nahi EZ izatea.

Motibazioa

1- Zer gauza egin behar du lider on batek?

Taldea zuzendu eta motibatu.

2-Zer da motibazioa?

Jarrera aktibatu, zuzendu eta mantetzen duena.

3- Zein da batxilergoa egiteko motibazioa?

Nahi dudan etorkizunerako, erreztasuna edukitzea.

4-Zergaitik Anek liderraren paper on bat jokatu du?

Lana aurrera ateratzeko papera ondo egin duelako.

5-Zeintzuk dira lider batek behar dituen gaitasunak?

Ardura hartu, norabidea erakusteko sari izan izan eta lagunek beharrak eta nahiak kontuan hartzea.

Negoiazioa

1. Zer da negoziazioa?

Bi ideia desberdinen artean akordio batera heltzea alde bateko eta besteko nahiak gehituz eta betse batzuk kenduz.

2. Zeintzuk dira kontuan hartu beharreko 4 alderdiak negoziazioa ona izateko?

Alternatibak sartzea

negoiazioa puntu bakar batean kontzentra ez dadin saiatzea

Negoiazioaren mugak argi edukitzea

Nahi duguna argi eta garbi esatea

3. Zer motatako harremana izan behar da negoziazioa ona izateko?

Elkarrenganako errespetua egon behar da.

4. Zeintzuk dira negoziazio onak bete beharreko baldintzak?

Denek irabazi behar dute, denbora luzez lan egin ahal izateko.

Argi eta garbi esan behar dute zer nahi dute.

Negoziazioaren mugak ondo definituta egon behar dira.

Agurra

1- Zer da Ekintzaile soziala?

Gizartearen hainbat arlo hobetu eta aldatu haien beharrak asetzeko.

2- Azaldu zein diren ekintzaile sozialaren ezaugarriak?

Ikuspegia

Proaktibitatea

Planifikatzeko gaitasuna

Komunikatzeko gaitasuna

Negoziatzeko gaitasuna

Sinergia egiteko gaitasuna

Motibazioa

Ideiatik egitasmora

Sarrera

1. Zer da negozio eredu bat?

Negozio edo proiektu baten oinarriak jasotzen dituen plano edo zirriborroa.

2. Zeintzuk dira Canvas metodoaren 9 atalak?

<p><u>Funtzezko baliabideak</u></p> <ul style="list-style-type: none"> .Tailerra .Langileak .Dron bat .Web-a sortzeko gaitasuna .Drona gidatzeko ahalmena 	<p><u>Funtzezko jarduerak</u></p> <p>Erosketak azkar eta ondo garraiatu. Webgunea eguneratuta egotea.</p>	<p><u>Balio proposamena</u></p> <p>Enpresa bat dronen bidez erosketak etxera eramateko edo garraiatzeko ezin duten pertsonak laguntzeko. Garraioa erosketentzako</p>
<p><u>Bezeroekin harremanak</u></p> <p>Webgunearen barruan proposamenak eta kezkak argitzeko atal bat</p>	<p><u>Bezero segmentua</u></p> <p>Pertsona nagusientzako ezin dutelako oso nagusiak direlako. Denbora ez duten pertsonentzako.</p>	<p><u>Kostu egitura</u></p> <p>Tinkoak, webgunearen hostinga aldakarriak dronen konponketa</p>
<p><u>Funtzezko bazkideak</u></p> <p>Supermerkatuekin (eroski, merkadona, amazon,...)</p>	<p><u>Kanalak</u></p> <p>Interneten bidez, webgunebat eginez</p>	<p><u>Diru-sarreraren egitura</u></p> <p>Prezio dinamikoa eta barruan negoziazioa. Enpresaren barruan prezioa adostu</p>