

MUY
IMPORTANTE
PARA
TRIUNFAR

Jimmy Armijos
Facilitador

La Motivación



Impulso que conduce a una persona a elegir y realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada situación.

Búsqueda continua de mejores situaciones a fin de realizarse profesional y personalmente.



MOTIVACION

Lo Que Más Importa
Es Cómo Te Ves A Ti Mismo



Autoestima y Actitud

**Desarrollar fortalezas y
disminuir los defectos**

**Mayor Aceptación propia
y de los demás**

**Disposición al cambio,
para construir un mejor
FUTURO**



**El mejor trabajo lo realizan los
hombres y mujeres contentos
consigo mismos y los demás**

EJE TRASVERSAL

La Motivación



Aumenta el Autoestima

Influye en el cambio familiar

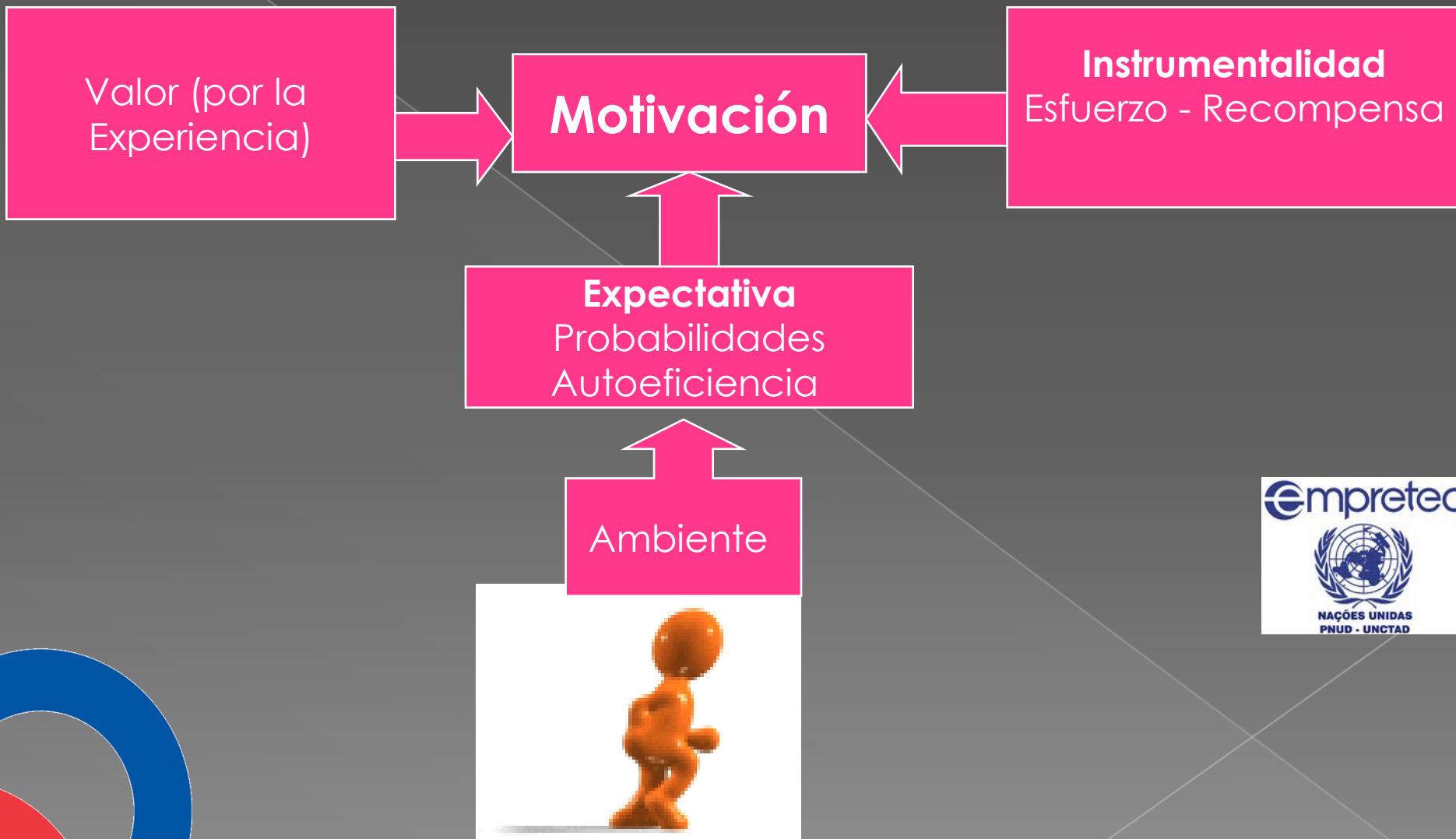
Da información a los demás de los puntos fuertes

Adecua el ambiente donde voy a emprender

Me permite superar problemas



Modelo de Expectativa



Recomendaciones

Empiece por usted



Sea Creativo



Sea
Agradecido



UNA ACTIVIDAD QUE CAMBIA VIDAS



Generando Ideas de Negocio

Ideas/plan Saber como PERSONAS RECURSOS ACCION

ÉXITO

Saber como PERSONAS RECURSOS ACCION

CONFUSIÓN

Ideas/plan PERSONAS RECURSOS ACCION

ANSIEDAD

Ideas/plan Saber como RECURSOS ACCION

LENTITUD

Ideas/plan Saber como PERSONAS ACCION

FRUSTRACIÓN

Ideas/plan Saber como PERSONAS RECURSOS

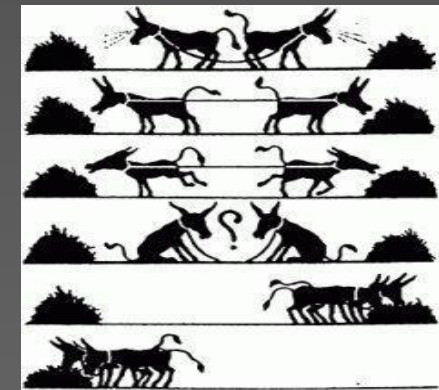
SUENOS



Adquirir conocimientos,
desarrollar habilidad,
ganar confianza



Elaborar un plan de negocios
que se pueda cumplir



Desarrollar valores
comunitarios



Es la unión de voluntades, iniciativas y recursos

Es un proceso. Exige compromiso, persistencia y disciplina



Es trabajar , cooperando con el grupo para obtener mejores resultados

Visión,
Que quiero?



Posicionamiento,
Que tengo ahora?



Plan,?
Que voy hacer



Patrón de
Comportamiento,
Como voy a
portarme?



PROCESO

QUE VOY A SUPERAR

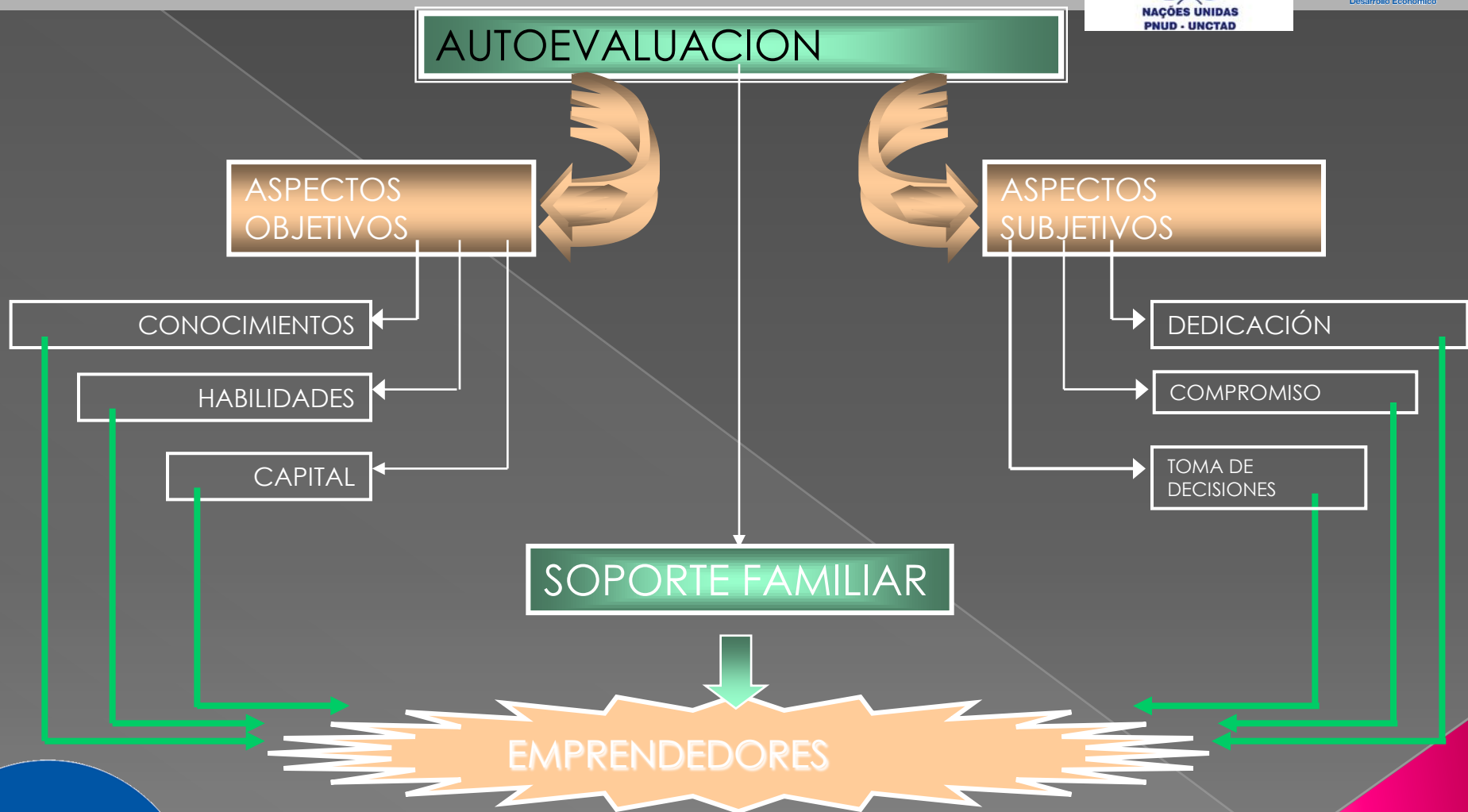
**COMPETENCIA ACTUAL
Y NUEVOS
COMPETIDORES**

**TENDENCIAS DEL MERCADO
EL PODER DEL CLIENTE**

PROVEEDORES

Ventaja sobre

**PRODUCTOS O
SERVICIOS
SUSTITUTOS**



“APRENDER ES TRIUNFAR”

video



A

Tengo Trabajo

Tenía un buen trabajo
antes de iniciar mi
negocio

Aprendo algo
en cada
trabajo

El trabajo es
interesante

El negocio será mi
carrera

El negocio dará un mejor
nivel de vida a mi familia

El éxito y fracaso depende
de mi esfuerzo

B

No tengo
Trabajo

No tenía un buen trabajo
antes de iniciar mi
negocio

Trabajo para ganar
dinero

El trabajo no es
interesante

El negocio será mi carrera,
no hay más opciones

Quiero un negocio para
hacerme rico

El triunfo se consigue con
favores

RIESGOS

A

Estoy convencido que para progresar en la vida debo afrontar riesgos
Pienso que hay oportunidades en aceptar riesgos

Tomo riesgos sólo después de evaluar ventajas y desventajas

Estoy dispuesto a aceptar que puedo perder lo invertido

Cuando realizo cualquier tarea, no siempre busco tener control total sobre la situación

B

No me gusta tomar riesgos, aun cuando pudiera obtener recompensas

Si depende de mi, prefiere hacer las cosas de la manera más segura

Si me gusta una idea, me arriesgo sin pensar en las ventajas y desventajas

Me es difícil aceptar que puedo perder lo invertido en mi negocio

Me gusta tener un control total sobre cualquier cosa que lleve a cabo

PERSEVERANCIA Y CAPACIDAD DE ENFRENTAR CRISIS

A

No renuncia fácilmente, aun si enfrente dificultades terribles

Los retrocesos y fracasos no me desaniman por mucho tiempo

Creo en mi habilidad para influir en el desarrollo de los acontecimientos

Si la gente no acepta mi propuesta, no me desanimo, y hago lo mejor que puedo para convencerlos

Mantengo la calma en una situación de crisis y preparo la mejor respuesta

B

Si hay muchas dificultades, pienso que realmente no vale la pena continuar

Los retrocesos y fracasos me afectan mucho

Existen un límite en lo que una persona puede hacer por si misma, el destino y la suerte tienen mucho que ver

Si la gente no acepta mi propuesta, generalmente me siento mal y cambio el tema

Me siento confundido y nervioso cuando se presenta una crisis

APOYO FAMILIAR

A

Pienso involucrar a mi familia en las decisiones del negocio cuando estas les afecten

Mi familia entenderá que no puedo pasar mucho tiempo con ellos por mis compromisos de negocio

Si al principio no tengo éxito, mi familia acepta las dificultades

Mi familia me apoyará en las dificultades

Mi familia piensa que es buena idea el negocio

B

Mi familia no se involucra en las decisiones del negocio

Mi familia se molesta si no paso mucho tiempo en casa

Si no tengo éxito al principio, mi familia se molestará

Mi familia no apoyará mis dificultades

Mi familia esta preocupada por el negocio

INICIATIVA

A

NO TEMO A LOS PROBLEMAS

Los PROBLEMAS LOS AFRONTO
SON UN DESAFIO

No es pero que sucedan
cosas, trato de que sucedan

Trato con cosas nuevas

Sigo todas las ideas que puedo
para ver si funcionan

B

Me es difícil afrontar problemas

Espero que las dificultades
desaparezcan

Sigo la rutina para ver si
algo nuevo aparece

Hago solamente cosas en las
que sé que soy bueno

Prefiero mantener las ideas que
tengo

Conciliar familia y negocios

A

Del negocio tomo solo el dinero como este pueda aportar para sostener mi familia

Sin un amigo o familiar tiene problemas, ocupo el dinero de mi negocio

No descuido mi negocio por obligaciones familiares o sociales

Mi familia y amigos tienen que pagar por mis productos como todo cliente

No daré crédito a las personas solo porque son amigos o familiares

B

Tomaré de mi negocio el dinero que mi familia necesite

Ayudo a mis amigos o familiares con dinero del negocio

Mis obligaciones familiares y sociales son primero

Mis amigos y familiares tienen beneficios en mi negocio

Daré crédito a mis amigos y familias

Habilidad de decidir

A

Tomo decisiones con facilidad,
me gusta

Puedo tomar decisiones por mi
cuenta

Decido que hacer rápido

Pienso con cuidado antes de
tomar una decisión y considero
todas las opciones

B

Es difícil tomar decisiones

Obtengo consejo de varias
personas antes de tomar una
difícil decisión

Demoro tomar decisiones lo
más que puedo

Decido por mis sentimientos e
intuición

Habilidad de adaptación

A

Produciré solamente aquellos productos y servicios que la gente desee

Si mis clientes me piden precios mas baratos, estudiaré como bajarlos

Si mis cliente desean crédito, busco como hacerlo sin riesgos

Si mejoro mis ventas al cambiar de lugar mi negocio, lo hago

Me actualizaré de acuerdo a las necesidades del mercado

B

Produciré solo lo que me agrada

Nunca bajaré mis precios, que compren en otro lado

Nunca daré crédito

No me mudare del lugar de mi negocio

Las capacitaciones no sirven, yo sé trabajar

Compromiso

A

Trabajo bien bajo presión

Me gusta tener muchas horas de trabajo, no importa si trabajo en ratos libres

Sé que voy a pasar menos tiempo con mi familia

Puedo postergar mis compromisos sociales y aficiones, si es necesario

Estoy dispuesto a trabajar muy duro

B

No trabajo bien bajo presión, me gusta la tranquilidad

El tiempo lejos del trabajo es importante

No dejaré jamás reuniones con amigos o familias

Pienso que es importante tener mucho tiempo para socializar

Estoy dispuesto a trabajar solo lo necesario

Habilidad para negociar

A

Me gusta negociar y a menudo obtengo lo que quiero

Me comunico bien con otras personas

Me gusta escuchar los puntos de vistas y opiniones de otras personas

Cuando negocio, pienso en lo que me beneficia y lo que beneficia a otras personas

Creo que la mejor manera de obtener lo que deseo en una negociación es tratar de encontrar un modo en que ambas partes se beneficien

B

No me gusta negociar, es más fácil hacer lo que otras personas quieren

Tengo dificultad en comunicarme con otras personas

Generalmente no estoy muy interesado en las opiniones de otros

Cuando negocio actúo por instinto para ver que sucede

En mi negocio mi opinión es la más importante, si alguien tiene que perder no importa



Desarrollando habilidades emprendedoras



empretec

Qué es un Emprendedor?



empretec

Emprendedor,
nace
o
se hace?



empretec



Empretec



Es un programa integral de
desarrollo de capacidades
empresariales

diseñado por las Naciones Unidas
(UNCTAD), para el fomento de la
actividad empresarial en países en vías
de desarrollo.



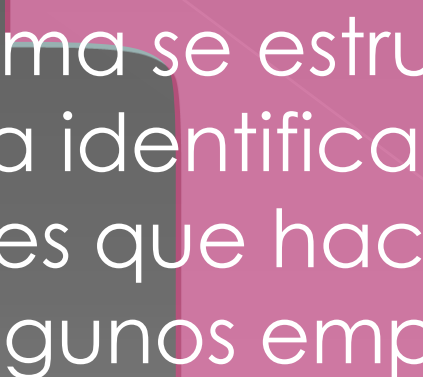
empretec

La UNCTAD tiene como objetivo promover y crear estructuras sustentables de apoyo para las pequeñas y medianas empresas, contribuyendo así a la creación y desarrollo de un sector privado, dinámico y de nuevas fuentes de empleo.



empretec

Fundamentos del Programa



El programa se estructura a partir de la identificación de los factores que hacen exitosos a algunos empresarios.



empretec

Años '60: McClelland y otros investigadores de la Universidad de Harvard, realizaron investigaciones en torno a las motivaciones humanas y el desarrollo de ciertas conductas especialmente vinculadas a un buen desempeño empresarial.



empretec

Años '80: se realizaron nuevos estudios que dieron como resultado la

identificación de patrones de comportamiento comunes

a los empresarios de diferentes contextos socioeconómicos y culturales

Investigación



**Comportamientos
comunes a los
emprendedores
exitosos**

El Taller Comportamental Empretec

Se estructura en base a los **comportamientos** identificados como **factor de éxito** en las investigaciones realizadas.



empretec

Video.

Primera parte



empretec

El Taller Comportamental Empretec se centra en tres áreas del comportamiento humano:

- El logro
- La planificación
- El poder



empretec

LOGRO

- Buscar oportunidades y tener iniciativa
- Ser fiel a los compromisos contraídos
- Ser persistente
- Exigir eficiencia y calidad
- Asumir riesgos calculados

PLANIFICACION

- Fijar metas
- Buscar información personalmente
- Planificar y realizar seguimiento sistemáticamente

PODER Y AUTOCONFIANZA

- ◉ Ser persuasivo y construir redes de apoyo
- ◉ Tener autoconfianza y ser independiente

Cómo se trabaja en el Taller Empretec?



- Abrir mi mente
- Escuchar
- Conocerme
- Descubrir fortalezas y debilidades
- Control sobre mi
- Autoconfianza

- Metas, Objetivos
- Como alcanzarlos
- Tener las cosas claras
- Compromiso conmigo mismo
- Planificación
- Persistencia

Video.

Segunda parte



empretec



Cómo funciona Empretec?



empretec



MARCELA

CARLOS

CELESTE

09/02/2011







•Desarrollando habilidades emprendedoras



empretec



7. Búsqueda de Información

Nombre: _____

Fecha: _____





Desarrollando habilidades emprendedoras

Dónde?

Cuándo?



empretec

Empretec

