

Habilidades personales

[vc_row][vc_column][vc_column_text]

Atrévete a cambiar
Desafíate
NO temas a los retos

[/vc_column_text][/vc_column][/vc_row][vc_row][vc_column width="1/1"][vc_accordion active_tab="false" collapsible="yes"][vc_accordion_tab title="¿Soy emprendedor?"][vc_column_text]

CAPACITACIÓN PERSONAL

- Competencias y capacidades personales**
- Competencias emprendedoras**
- Competencias técnicas**
- Competencias empresariales**

- Autoestima.
- Autonomía.
- Inteligencia emocional y habilidades sociales.
- Habilidades de comunicación.
- Capacidad de aprendizaje.
- Capacidad de trabajo.

Desarrollo del espíritu emprendedor (iniciativa, curiosidad, apertura mental, capacidad de asumir riesgo, creatividad...).

Desarrollo de la actitud emprendedora (responsabilidad, identificación y solución de problemas, tenacidad, resistencia a la frustración...).

Desarrollo de las habilidades para las relaciones (liderazgo, trabajo en equipo, negociación).

Conocimientos teóricos o técnicos relacionados con el sector, oficio u ocupación laboral.

Experiencia laboral.

Manejo de TIC.

Cultura empresarial.

Experiencia en gestión de proyectos.

Finanzas, gestión administrativa, contable.

Manejo de TIC para la gestión empresarial.

/vc_accordion_tab

Muchas de estas capacidades se pueden adquirir, desarrollar o potenciar

¡¡ENTRENALAS!!



Los empresarios **no nacen enseñados**. Algunos lo aprenden de la familia, otros de la vida, a base de observar a otros empresarios, casi siempre sus jefes. Unos pocos lo aprenden en escuelas de dirección de empresas. Hoy en día prácticamente cualquiera puede decidir ser empresario y aprender a serlo.

Crear tu propia empresa suele requerir un **mayor esfuerzo** que trabajar como empleado. Además puede implicar riesgos económicos e incluso de imagen.

Párate y reflexiona sobre qué cosas has visto, que te han llevado a pensar que te podrías sentir cómodo con tu empresa en esa actividad.

/vc_accordion_tab



Saber utilizar una red de relaciones, favores, deudas, expectativas, fidelidades, lazos culturales, deportivos, políticos... es fundamental. Cuanto más extensa sea esta red, más oportunidades encontrarás.

Construir una red de contactos requiere generosidad y mucha dedicación. Trabájala.

/vc_accordion_tab

Fase 1: Identifica una oportunidad.

Fase 2: Elabora un proyecto detallado.

Fase 3: Asegúrate los recursos necesarios.

Fase 4: Pon en marcha el negocio.

Fase 5: Ajusta el modelo a los cambios.

Fase 6: Pon en valor tu negocio.

/vc_accordion_tab



Emprender requiere una intensa dedicación, un montón de experimentación e implica un riesgo de que todo salga mal.

Emprender es un proceso, no un fenómeno aleatorio que **además se aprende**.

y recuerda...

Cualquiera puede ser empresario, no se nace predestinado para ello.

/vc_accordion_tab