

El emprendedor

www.navarraemprende.com

ÍNDICE

ÍNDICE.....	2
1. HABILIDADES PERSONALES	3
2. ENTRÉNATE	4
3. EL NETWORK	4
4. EMPRENDER ES UN PROCESO	5
5. MANUAL DEL EMPRENDEDOR	6
5.1. Mirando hacia adentro.....	6
5.2. Pensando en el futuro	6
5.3. Orientación al cliente	6
5.4. Mercados globales	7
5.5. Negociar	7
5.6. Sé un apasionado del cambio y la innovación.....	7
5.7. Rodéate de personas a las que les entusiasme su trabajo	7
5.8. No derroches.....	8
5.9. Infórmate bien de las obligaciones legales y fiscales	8

1. HABILIDADES PERSONALES

¿Soy emprendedor?

Competencias y capacidades personales

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

Competencias emprendedoras

- 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).

Competencias técnicas

- Conocimientos teóricos o técnicos relacionados con el sector, oficio u ocupación laboral.
- Experiencia laboral.
- Manejo de TIC.

Competencias empresariales

- Cultura empresarial.
- Experiencia en gestión de proyectos.
- Finanzas, gestión administrativa, contable.
- Manejo de TIC para la gestión empresarial

2. ENTRÉNATE

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.

3. EL NETWORK

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.

4. EMPRENDER ES UN PROCESO

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.

Conclusión

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.

5. MANUAL DEL EMPRENDEDOR

Nueve ideas para la reflexión: competencias o actitudes que debe poseer todo emprendedor exitoso:

5.1. Mirando hacia adentro

El conocimiento se aprende, las habilidades y competencias personales se entrenan. Estas son más importantes que los propios conocimientos.

Lo primero que tienes que hacer es conocerte a ti mismo:

- Qué habilidades tengo.
- De qué competencias carezco y puedo entrenar, aprender, desarrollar...
- Cuáles son mis actitudes ante el trabajo, los problemas, el stress, los fracasos, los éxitos...
- Tengo las competencias profesionales para ejercer la actividad.

“La imaginación es más importante que el conocimiento” Albert Einstein.

5.2. Pensando en el futuro

Vivir el día a día nos puede hacer perder de vista el futuro.

Todo emprendedor debe pensar y repensar sobre el futuro de su negocio.

- Cómo veo mi negocio dentro de... años.
- De dónde obtendré ingresos.
- Qué oportunidades percibo de cara al futuro.
- Cómo está evolucionando el sector y otros sectores que me pueden afectar.
- Qué están haciendo mis competidores.
- Es preciso tener una mentalidad de estrategia.

5.3. Orientación al cliente

Si se mira al gerente, no se mira al cliente

Debo ponerme en el lugar de mis clientes y formularme preguntas como...

- ¿Por qué motivo acudiría a mi negocio en vez de ir a la competencia?
- ¿Qué ofrece mi negocio que no ofrecen mis competidores?
- ¿Qué necesidades de mis clientes atiendo de forma satisfactoria?
- ¿Qué necesidades de mis clientes dejo sin satisfacer?
- También se lo puedo preguntar directamente a mis clientes.

5.4. Mercados globales

Es preciso tener la vista puesta en la internacionalización.

Todos los mercados son globales.

- Existen muchos competidores no identificados, inexistentes para nosotros.
- En cualquier momento nos podemos llevar la desagradable sorpresa de que uno de esos competidores no identificados ocupe nuestro mercado.
- No todo acaba en lo local, en lo próximo, es preciso tomar la iniciativa y aunque seamos una micro-pyme existen las alianzas, los acuerdos de colaboración, internet, etc. que nos posibilitan llegar a otros mercados.

5.5. Negociar

“Jamás negociemos con miedo, pero jamás temamos negociar” John Fitzgerald Kennedy

Esto se puede aprender, si no se posee la habilidad innata.

- Es preciso negociar con los clientes, los proveedores, los colaboradores, las entidades financieras, la Administración, los socios, etc.
- Un elevado porcentaje de nuestro trabajo es negociar, es preciso hacerlo bien.

5.6. Sé un apasionado del cambio y la innovación

Epitafio empresarial: “Aquí yace una empresa que iba a cambiar mañana”

Es preciso vencer la resistencia al cambio y tener una actitud positiva para la innovación.

- Hoy todo se copia, aunque se debe proteger de la mejor manera, por lo que debemos innovar de forma continua.
- La única forma de sobrevivir es siendo diferente y, aunque sea por un breve periodo de tiempo, disfrutar de un monopolio temporal.

5.7. Rodéate de personas a las que les entusiasme su trabajo

Un equipo desmotivado hunde el mejor de los proyectos.

- Un equipo con entusiasmo y dedicación, aunque reducido, es una poderosa arma para alcanzar el éxito.
- Las crisis son oportunidades encubiertas.

“El entusiasmo es contagioso” Frank Maguire

5.8. No derroches

¡Cuidado con el dinero!

- Las inversiones en activos no corrientes inmovilizan dinero durante un largo periodo de tiempo, hay estudiarlas muy bien y no dejarse llevar por las apariencias.
- Las inversiones en existencias: las mínimas imprescindibles.
- Es preferible pecar de tacaño que de espléndido con el dinero del negocio, sobre todo en los primeros años de vida de una empresa.

5.9. Infórmate bien de las obligaciones legales y fiscales

“El arte de vencer las grandes dificultades se estudia y adquiere con la costumbre de afrontar las pequeñas” Cristina Trivulzio Belgioioso

- Te evitará problemas en el futuro.
- Aprovecha las ventajas fiscales.