

ITINERARIO PERSONAL PARA LA EMPLEABILIDAD II IPE II

1. PERSONAS EMPRENDEDORAS.

COMPETENCIA EMPRENDEDORA

PARLAMENTO EUROPEO

Habilidad de las personas para transformar las ideas en actos o acciones.

PROACTIVIDAD

CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONA EMPRENDEDORA.

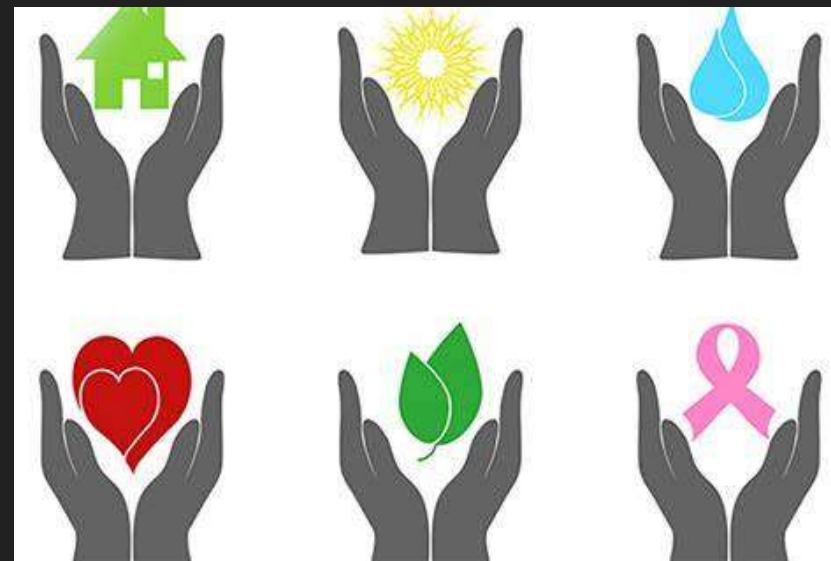
CARACTERÍSTICAS DE LA PERSONA EMPRENDEDORA

- Iniciativa.
- Tendencia al liderazgo.
- Es observadora. Localiza necesidades.
- Creatividad y capacidad para innovar.
- Capacidad negociadora.
- Habilidades de comunicación.
- Compromiso.
- Capacidad para trabajar en equipo.
- Tolerancia al fracaso.
- Capacidad de resolución.
- Pasión por el proyecto.



LAS FORMAS DE EMPRENDER:

- EMPRENDIMIENTO SOCIAL.
- EMPRENDIMIENTO CULTURAL.
- EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO O EMPRESARIAL.



LOS TIPOS DE EMPRENDEDOR:

- EN FUNCIÓN DE LA EXPERIENCIA: Formales, informales, mixtos.
- EN FUNCIÓN DEL ENTORNO: Inversores, empresarios, innovadores, interemprendedores, intraemprendedores, por necesidad, por azar.
- EN FUNCIÓN DE LA ACTIVIDAD: Comerciales, servicios, profesionales, sociales, tecnológicos, productores.
- EN FUNCIÓN DE LA PERSONALIDAD: Intuitivos, visionarios, persuasivos, exploradores.



EL PROCESO DE VALORACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO:

Sirve para evaluar si una idea de negocio es válida y viable, los pasos a seguir serían:

ESTUDIO INICIAL

Analizar las posibilidades que ofrece el mercado, los huecos existentes y las fuentes de información sobre las posibles oportunidades de negocio y realizar un gran despliegue de imaginación.



EL PROCESO DE VALORACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO:

FASE DE CONSULTA

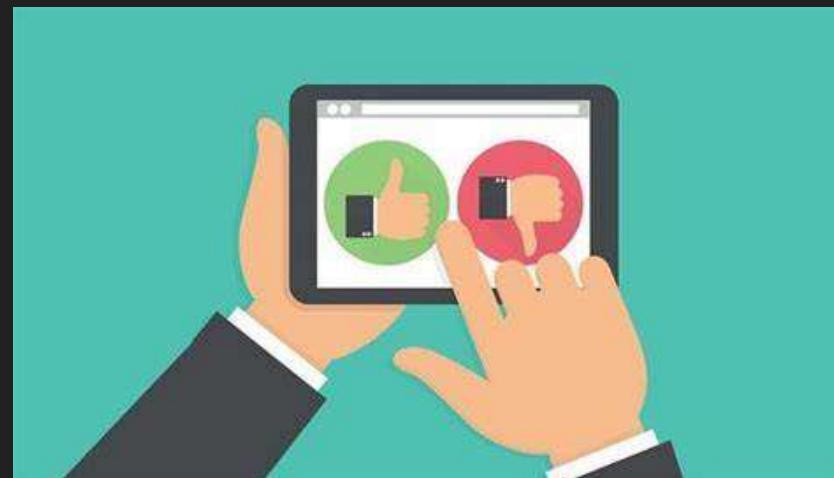
Formación por parte de expertos para afrontar problemas técnicos, legales, prácticos que no impidan sacar adelante el producto o servicio deseado.



EL PROCESO DE VALORACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO:

ANÁLISIS DE LA ACOGIDA

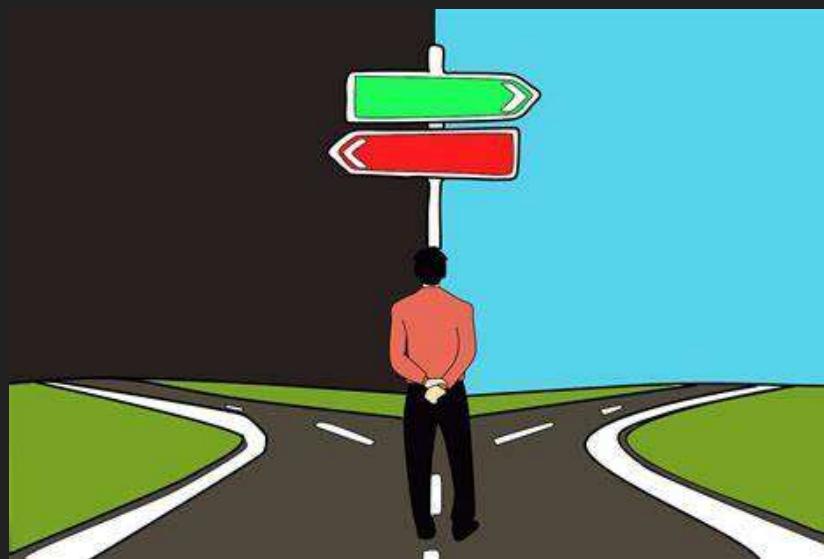
Evaluar la aceptación que ha tenido la idea. Encuesta, estudio de mercado...



EL PROCESO DE VALORACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO:

TOMA DE DECISIONES

En función de la fase anterior existen tres escenarios:
Mantener la idea, modificarla parcial o totalmente o abandonar el proyecto.



EL PROCESO DE VALORACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO:

PUESTA EN PRÁCTICA

Implementar la idea e iniciar el negocio.



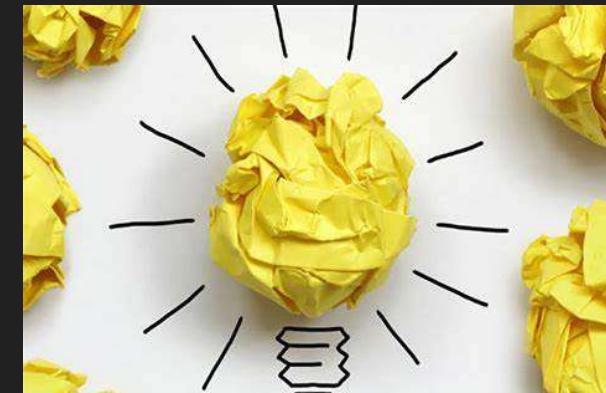
EL PROCESO DE VALORACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO:

LA IDEA DE NEGOCIO

Punto de partida para el proyecto empresarial.

CARACTERÍSTICAS DE LA IDEA DE NEGOCIO.

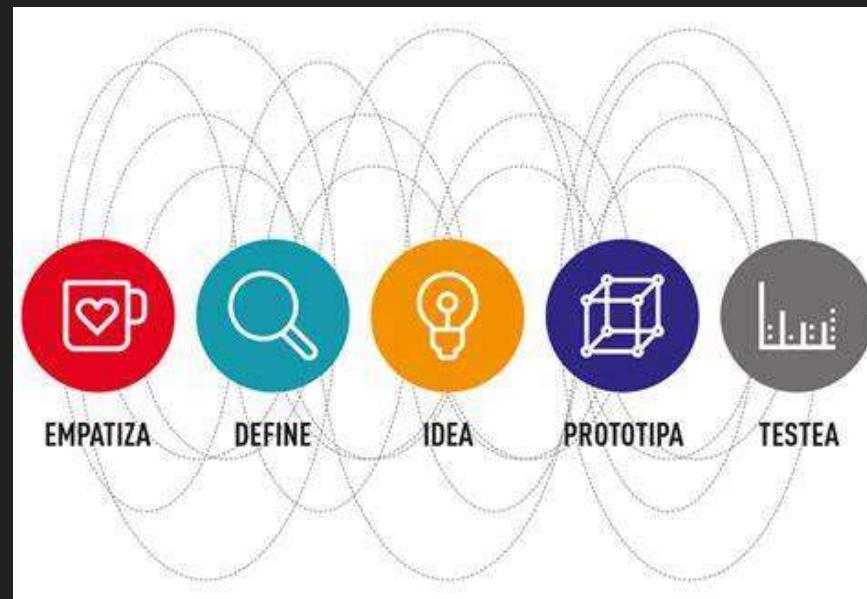
1. UTILIDAD
2. INNOVADORA.
3. QUE SE DIFERENCIE DE LA COMPETENCIA.
4. QUE SEA RENTABLE.



LA CREATIVIDAD: EL PROCESO DESIGN THINKING.

Esta disciplina utiliza los elementos propios de un diseñador para generar soluciones innovadoras para las necesidades de los consumidores.

Se compone de cinco pasos y es importante trabajarlos en grupo.



EMPATIZAR.

SUPONE IDENTIFICAR LOS PROBLEMAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.

PONIÉNDONOS EN SU LUGAR.

DE ESTA FORMA OBTENDREMOS IMPORTANTES LECCIONES SOBRE SUS MOTIVACIONES,
SENTIMIENTOS Y DESEOS QUE PUEDEN DESEMBOCAR EN LA CREACIÓN DE NUEVOS
PRODUCTOS Y SERVICIOS, CONSECUENTES CON SUS REALIDADES.

MAPA DE EMPATÍA.



DEFINIR.

ANALIZANDO LA INFORMACIÓN DEL PASO ANTERIOR SE IDENTIFICARÁN LAS POSIBLES OPORTUNIDADES QUE LA EMPRESA PUEDE LIDERAR APORTANDO SOLUCIONES NOVEDOSAS.

IDEAR.

SE GENERAN CUÁNTAS IDEAS SEA POSIBLE, TENIENDO PRESENTES DOS REGLAS:

- NO QUEDARSE CON LA PRIMERA IDEA QUE SURJA.
- DEBEN VALORARSE TODAS, AUNQUE PAREZCAN IMPOSIBLES.

Puede utilizarse brainstorming, pensamiento lateral o story telling... entre otras.

PROTOTIPAR.

MATERIALIZAR LAS IDEAS EN UN MODELO O PROTOTIPO.

LO FUNDAMENTAL ES VISUALIZAR DE MANERA TANGIBLE NUESTRA SOLUCIÓN

PULIR LAS POSIBLES IMPERFECCIONES ANTES DE LLEGAR AL MODELO FINAL.

TESTEAR.

PROBAR EL PROTOTIPO CON LOS USUARIOS IMPLICADOS PARA QUE IDENTIFIQUEN MEJORAS,
FALLOS Y POSIBLES CARENCIAS.

EL ESTUDIO DE DICHAS CONCLUSIONES NOS LLEVARÁ A LA SOLUCIÓN DEFINITIVA.