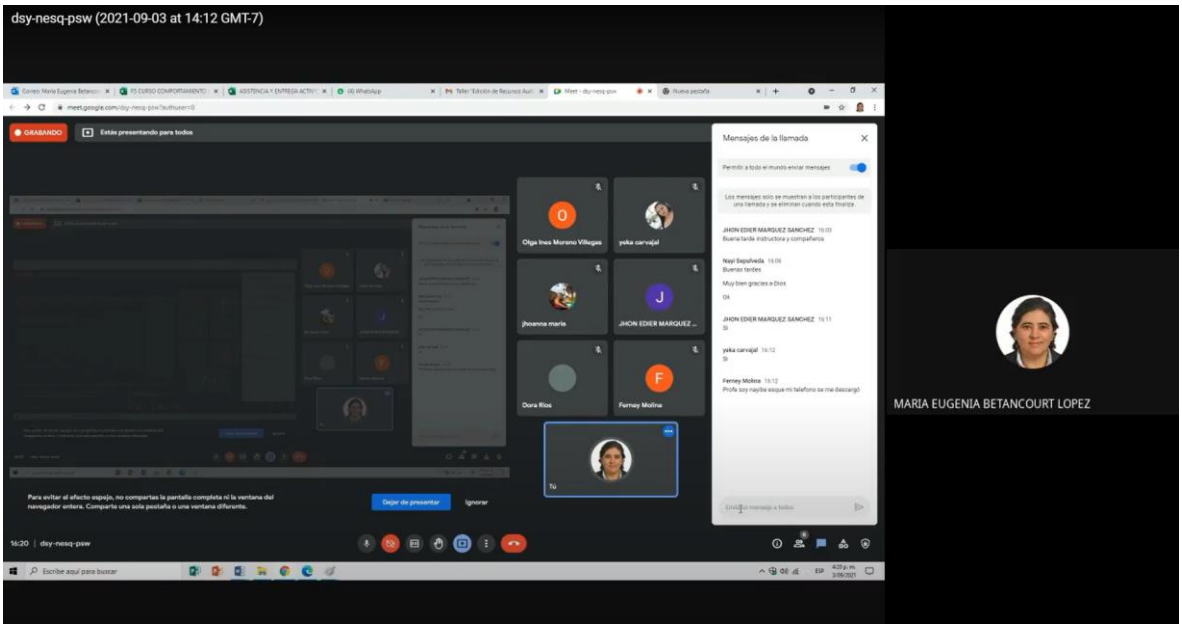
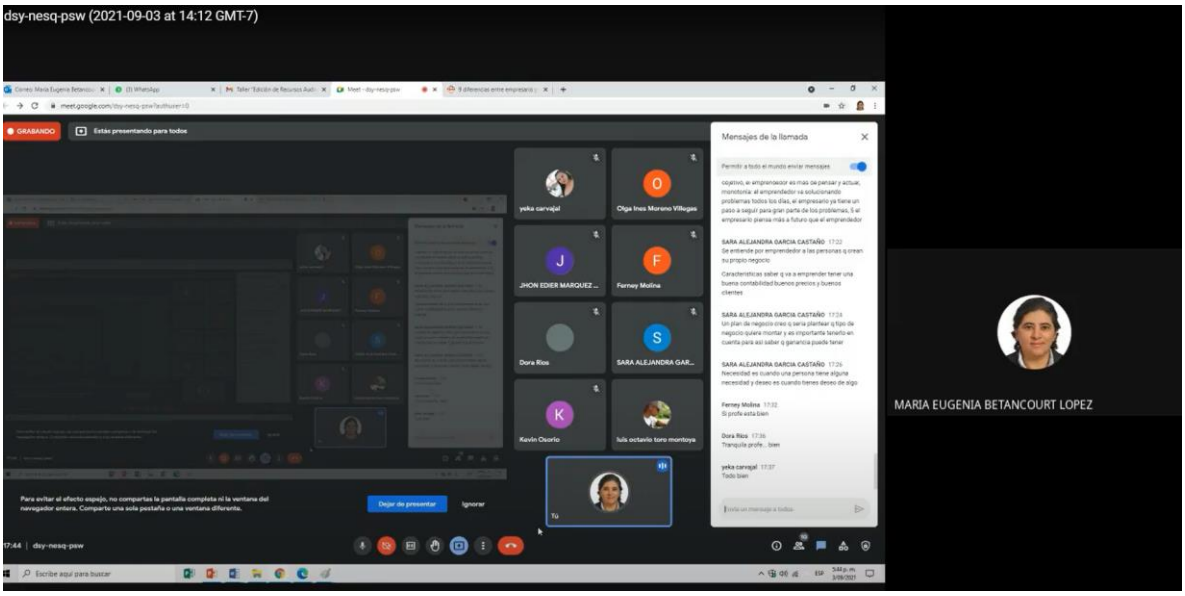
CURSO COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR APE

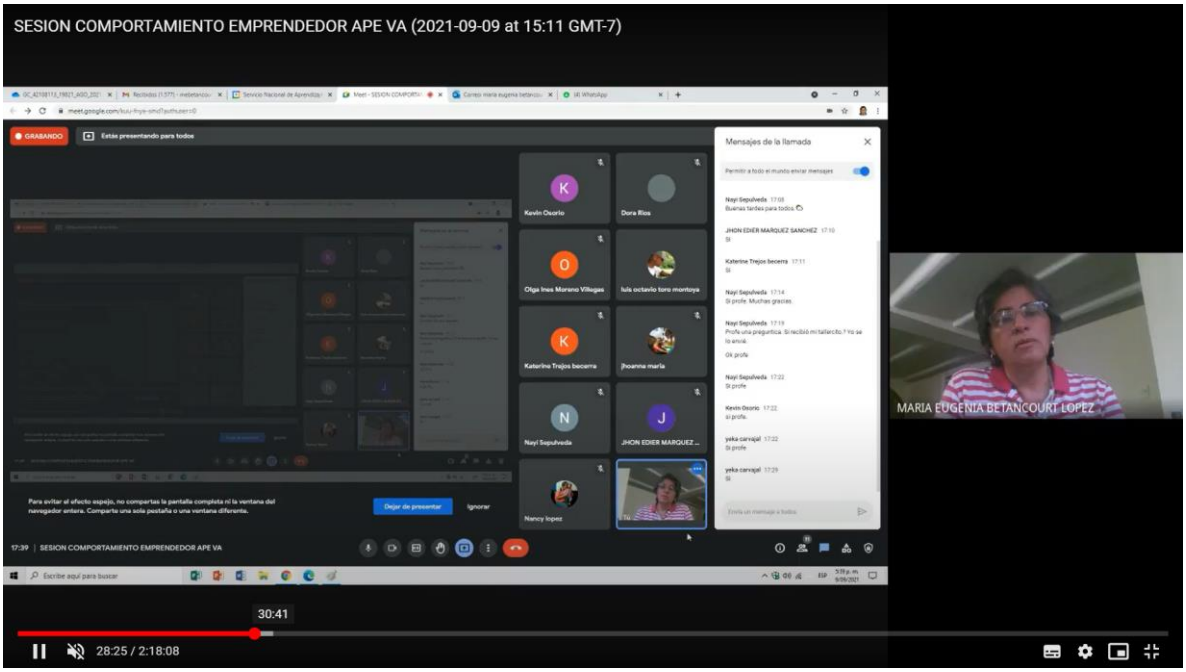
FICHA 2403797

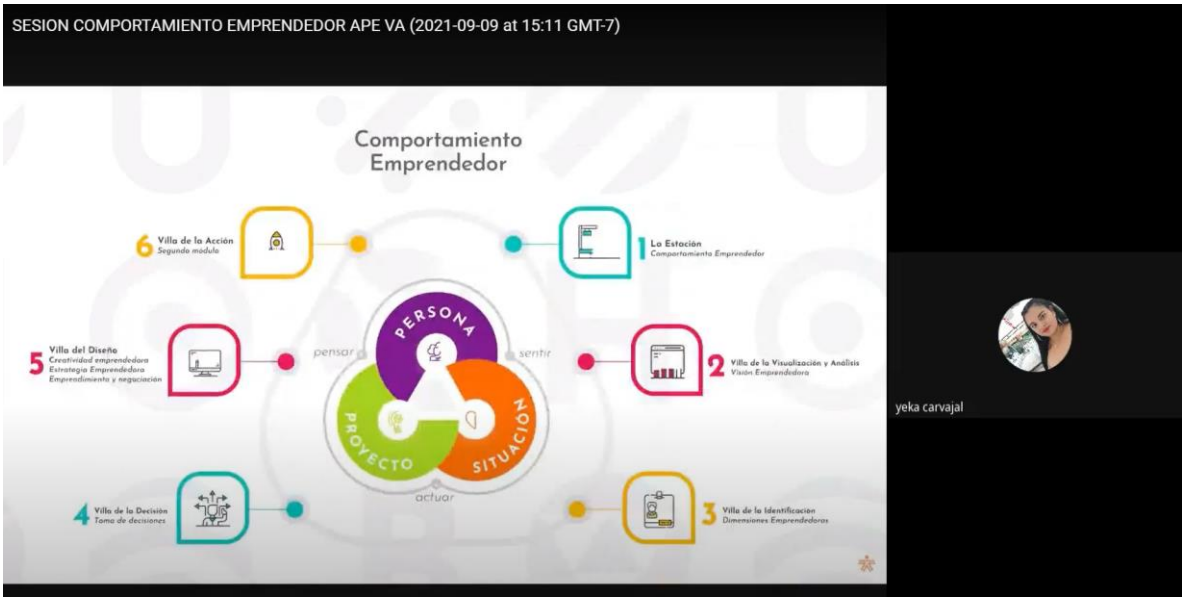
SESION 3



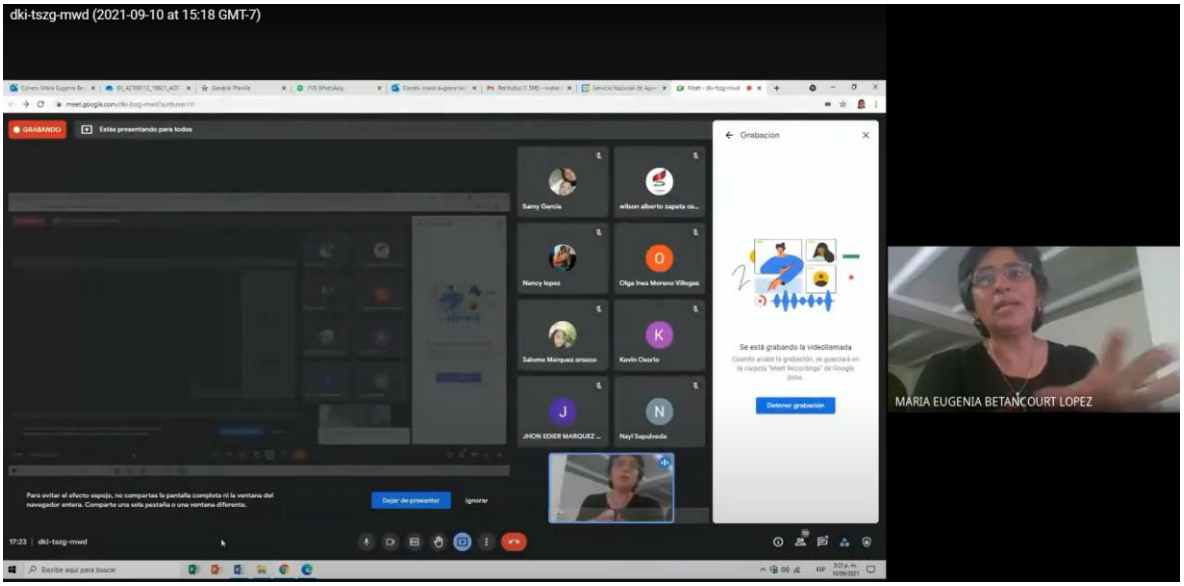


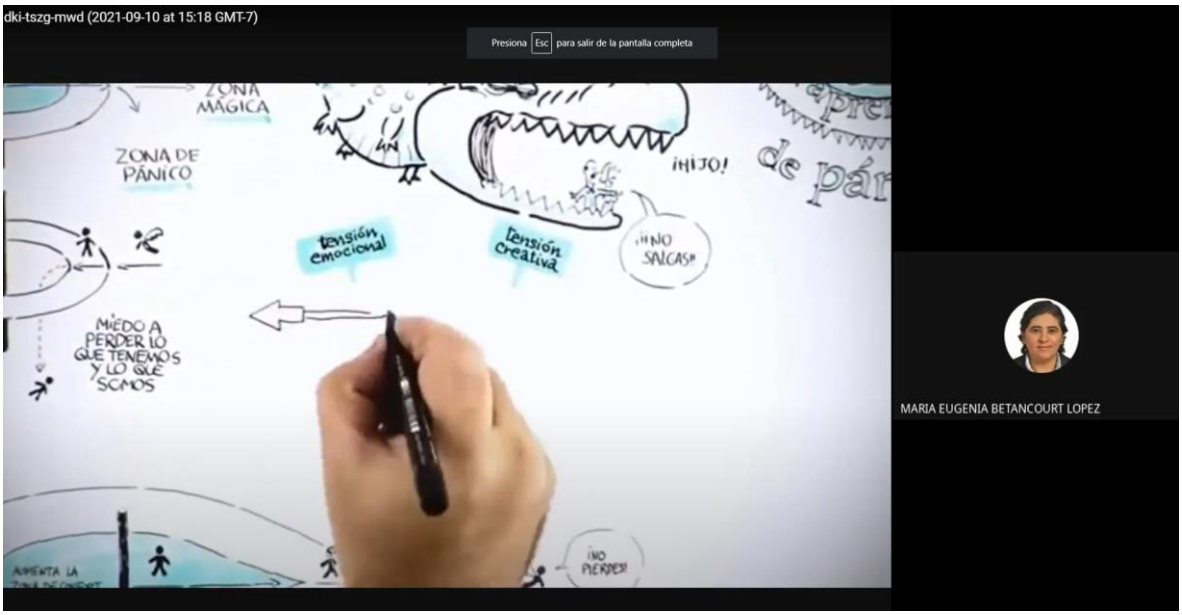
Sesión 4


SESION COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR APE VA (2021-09-09 at 15:11 GMT-7)
GRABANDO
Estás presentando para todos
Mensajes de la llamada
Dejar de presentar
Ignorar
MARIA EUGENIA BETANCOURT LOPEZ
30:41
28:25 / 2:18:08


SESION COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR APE VA (2021-09-09 at 15:11 GMT-7)
Comportamiento Emprendedor
6 Villa de la Acción
Segundo modulo
1 La Estación
Comportamiento Emprendedor
5 Villa del Diseño
Creatividad emprendedora
Estrategia Emprendedora
Emprendimiento y negociacion
2 Villa de la Visualización y Análisis
Visión Emprendedora
PERSONA
pensar
sentir
PROYECTO
SITUACIÓN
actuar
4 Villa de la Decisión
Toma de decisiones
3 Villa de la Identificación
Dimensiones Emprendedoras
yeka carvajal

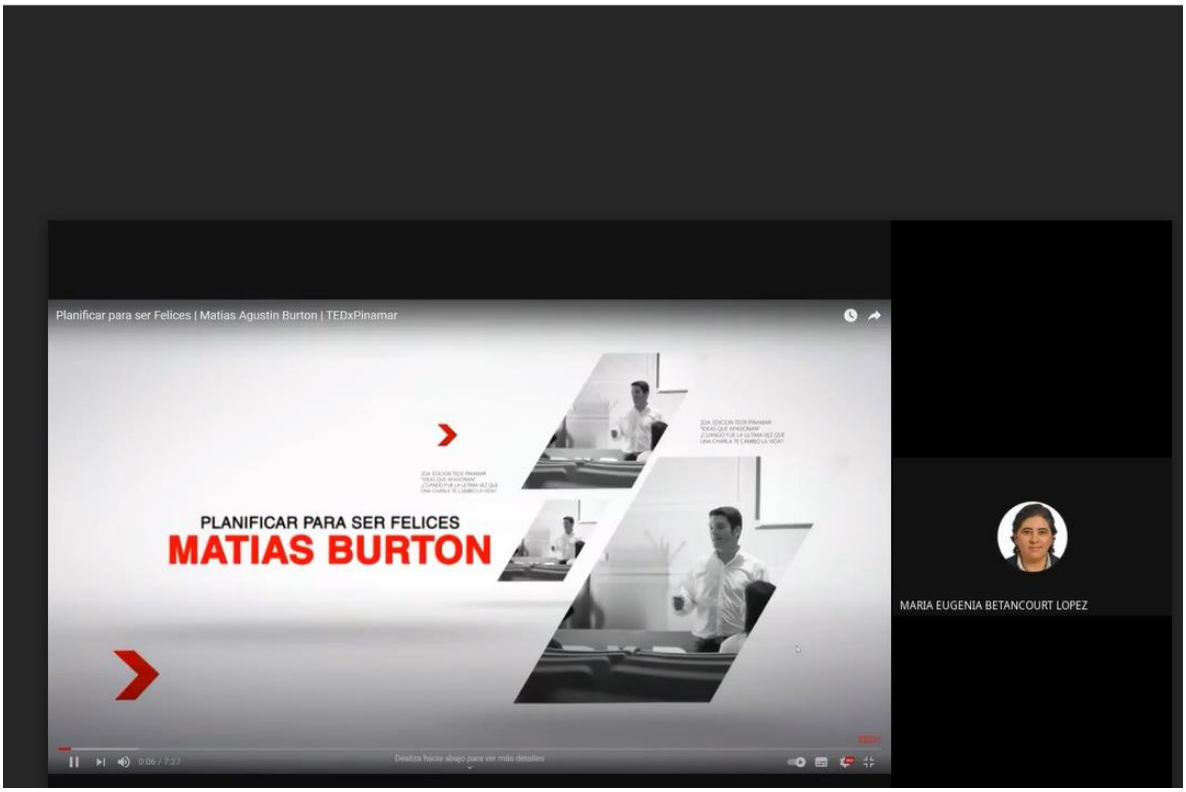
Sesión 5


dki-tszg-mwd (2021-09-10 at 15:18 GMT-7)
GRABANDO
Estás presentando para todos
Grabación
Se está grabando la videollamada
Detener grabación
Dejar de presentar
Ignorar
MARIA EUGENIA BETANCOURT LOPEZ

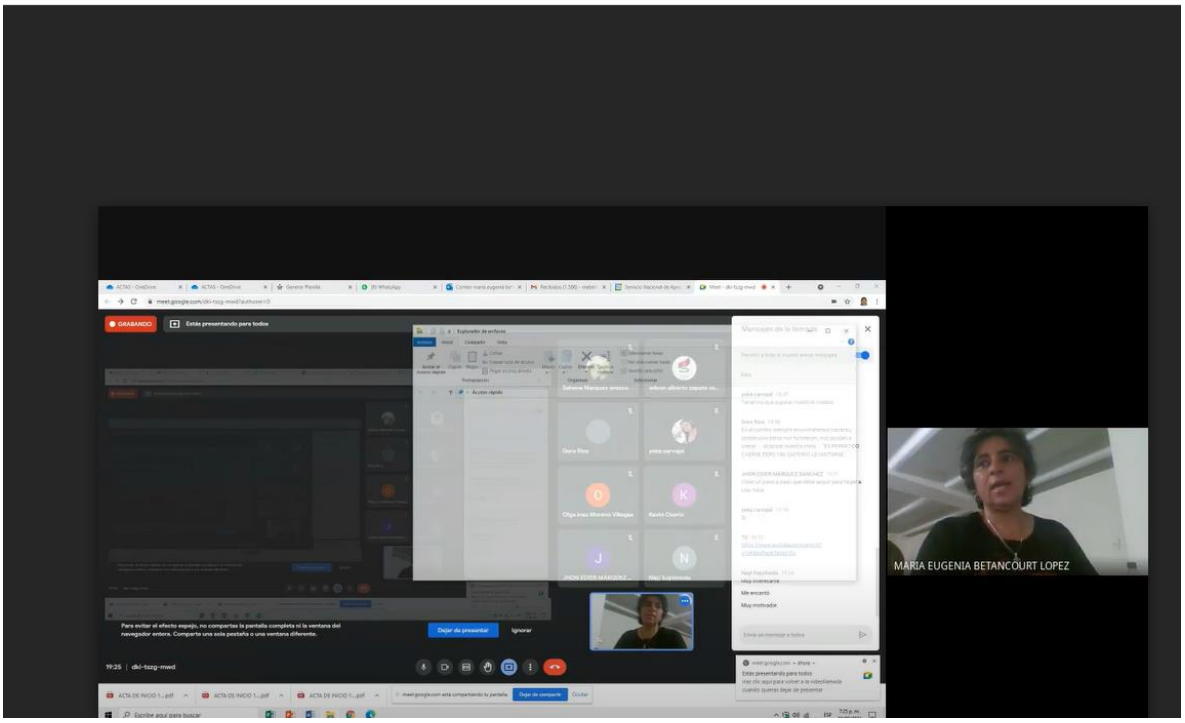

dki-tszg-mwd (2021-09-10 at 15:18 GMT-7)
Presiona Esc para salir de la pantalla completa
ZONA MÁGICA
ZONA DE PÁNICO
¡HIJO!
tensión emocional
tensión creativa
¡¡NO SALGAS!!
MIEDO A PERDER LO QUE TENEMOS Y LO QUE SOMOS
¡NO PIERDES!
MARIA EUGENIA BETANCOURT LOPEZ

SESION 6

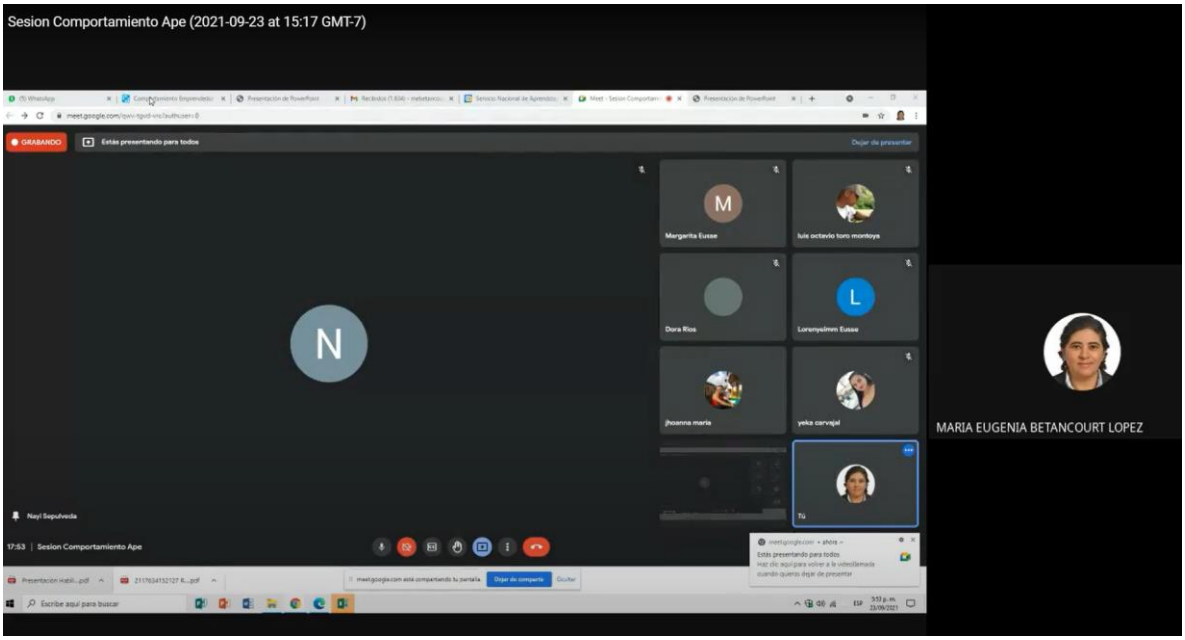
ApvUm2ZdokfUISY547/view

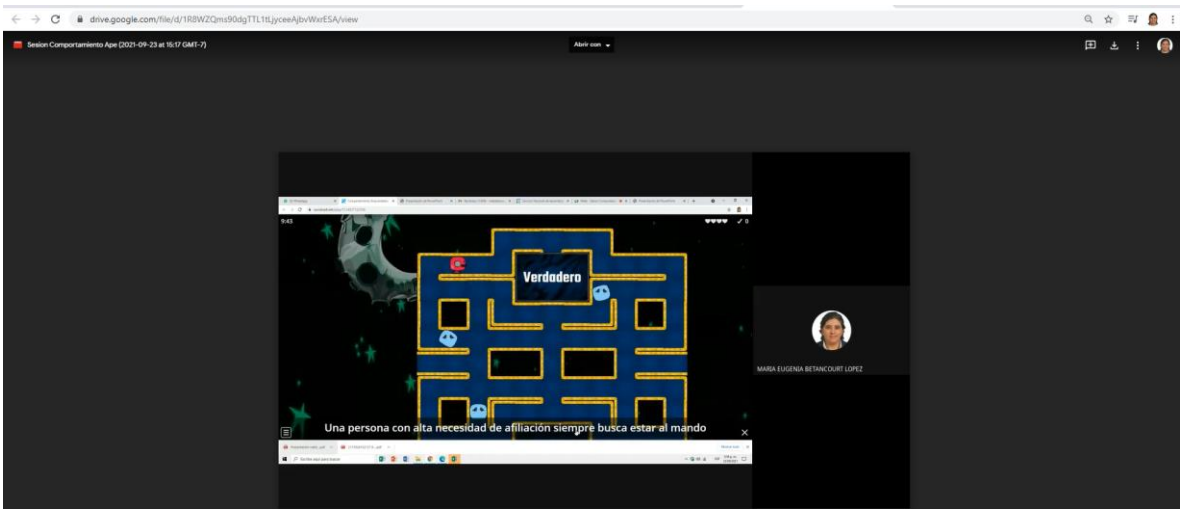


xZ01eHApvUm2ZdokfUISY547/view

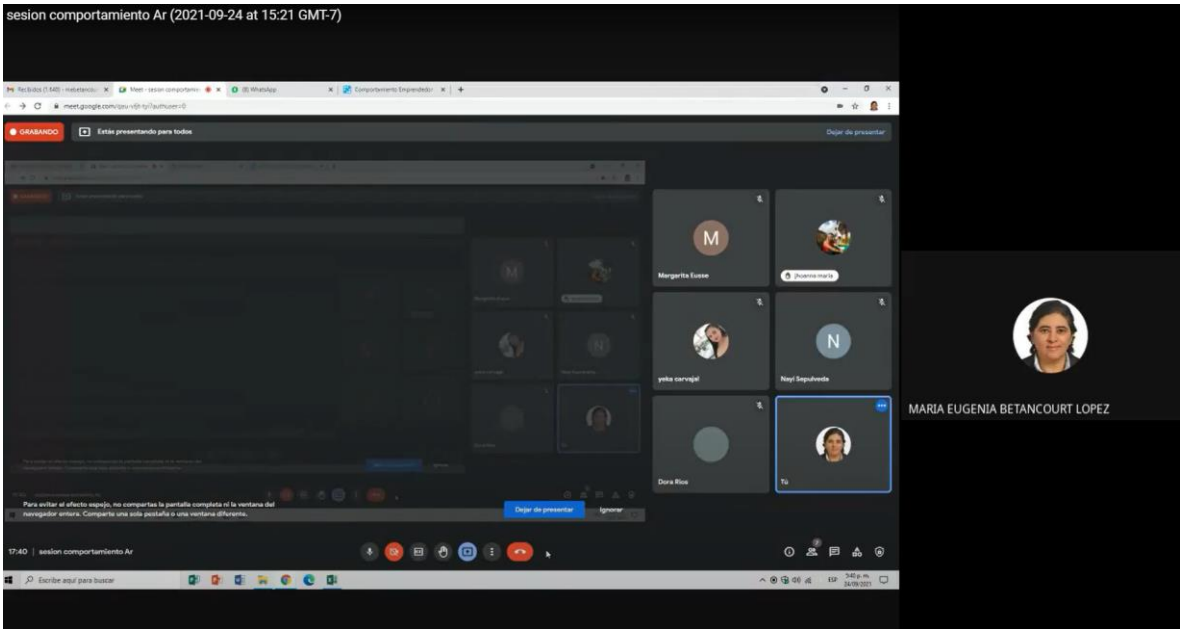


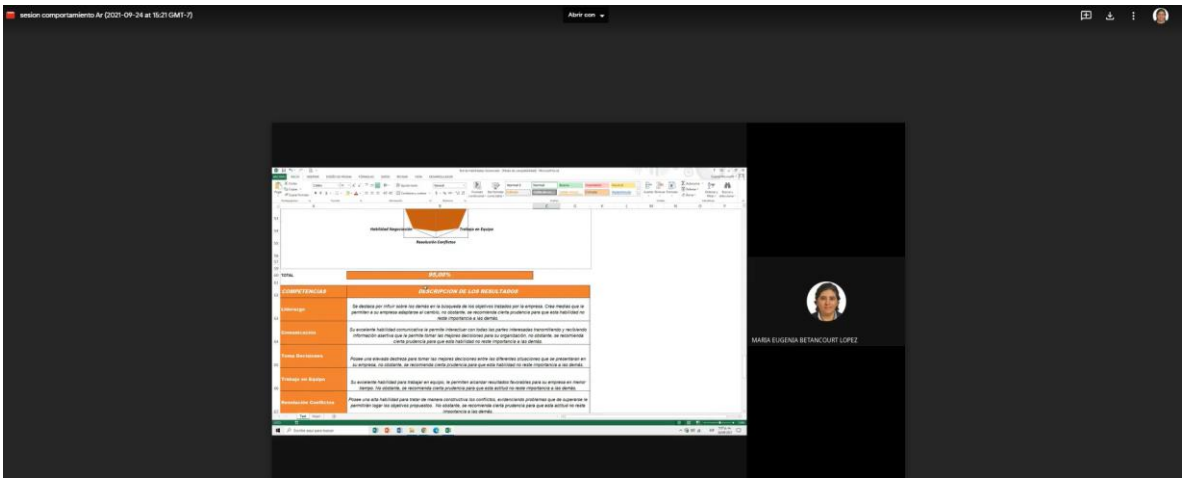
Sesión 7


Sesion Comportamiento Ape (2021-09-23 at 15:17 GMT-7)
GRABANDO
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
Margarita Eusse
luis octavio toro montoya
Dora Rios
Lorenysimn Eusse
jhoanna maria
yeka carvajal
Tú
N
MARIA EUGENIA BETANCOURT LOPEZ
Nayi Sepulveda
17:53 | Sesion Comportamiento Ape

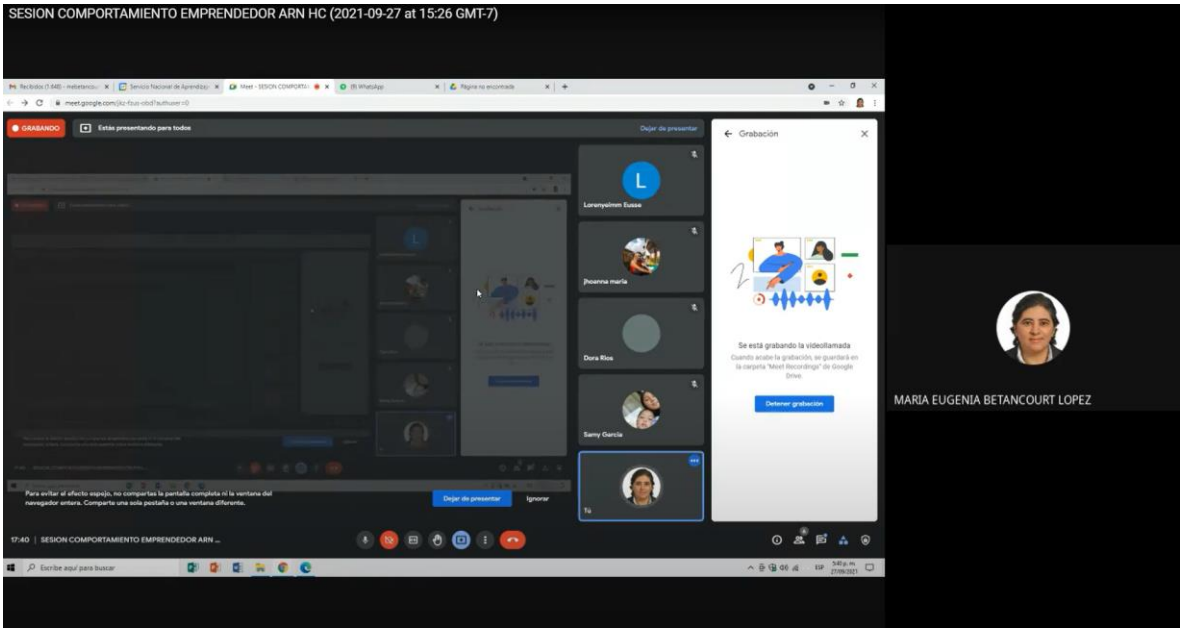

drive.google.com/file/d/1R8WZQmx90dgTTL1tLjyceeAjbvWxrESA/view
Sesion Comportamiento Ape (2021-09-23 at 15:17 GMT-7)
Abrir con
Verdadero
Una persona con alta necesidad de afiliación siempre busca estar al mando
MARIA EUGENIA BETANCOURT LOPEZ

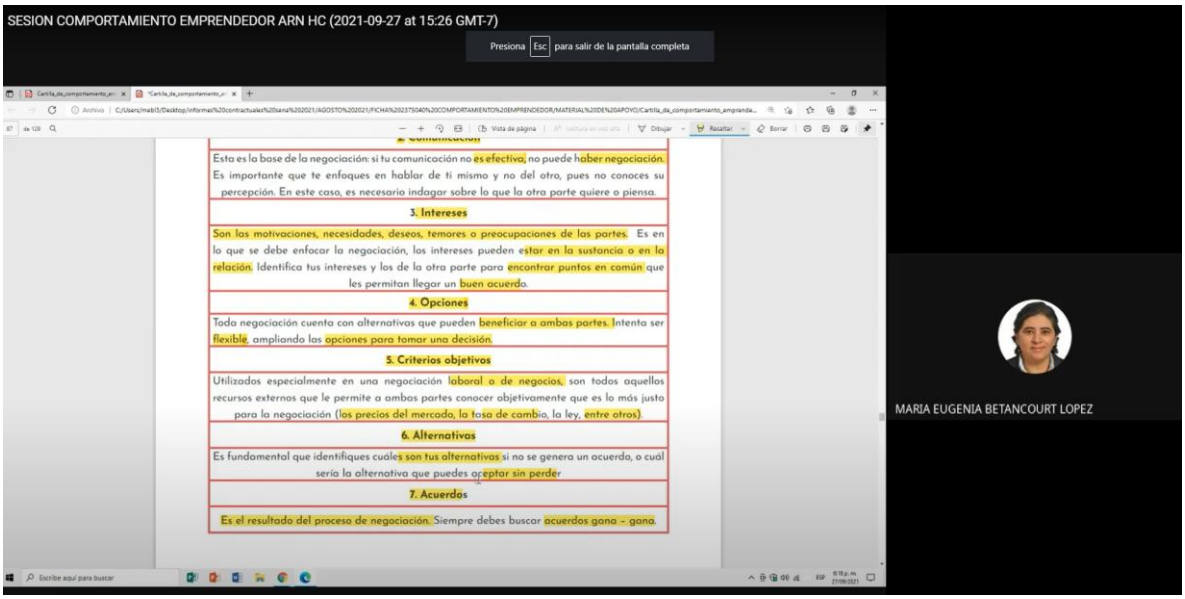
SESION 8


sesion comportamiento Ar (2021-09-24 at 15:21 GMT-7)
GRABANDO
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
Margarita Eusse
yeka carvajal
Noy! Sepulveda
Dora Rios
Tú
Para evitar el efecto espejo, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera. Comparte una sola pestaña o una ventana diferente.
Dejar de presentar
Ignorar
17:40 | sesion comportamiento Ar
MARIA EUGENIA BETANCOURT LOPEZ

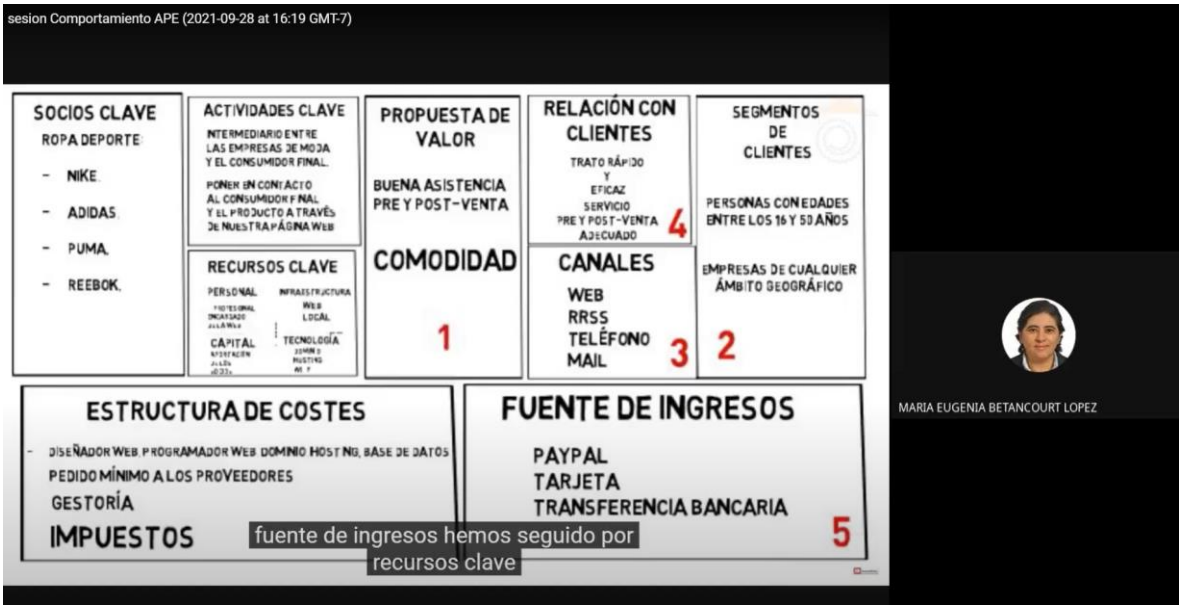

sesion comportamiento Ar (2021-09-24 at 16:21 GMT-7)
Abrir con
COMPETENCIAS
DESCRIPCION DE LOS RESULTADOS
MARIA EUGENIA BETANCOURT LOPEZ

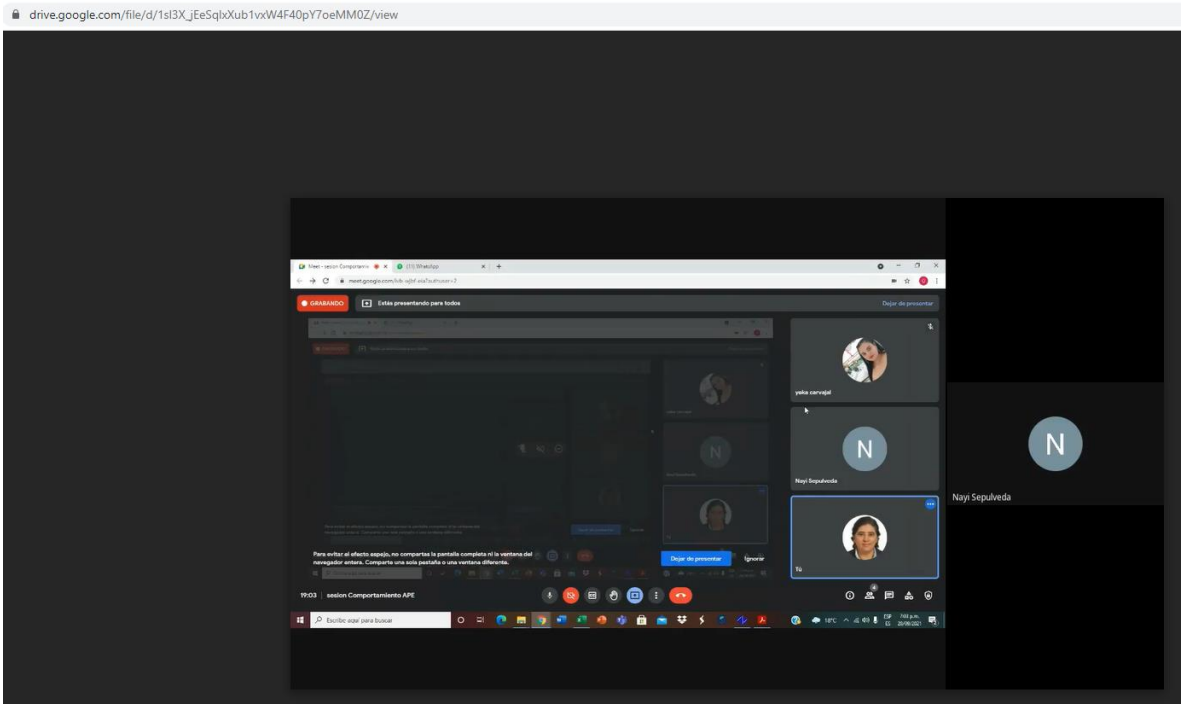
Sesión 9


SESION COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR ARN HC (2021-09-27 at 15:26 GMT-7)
GRABANDO
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
Grabación
Se está grabando la videollamada
Detener grabación
Para evitar el efecto espejo, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera. Comparte una sola pestaña o una ventana diferente.
Dejar de presentar
Ignorar
MARIA EUGENIA BETANCOURT LOPEZ


SESION COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR ARN HC (2021-09-27 at 15:26 GMT-7)
Presiona Esc para salir de la pantalla completa
Esta es la base de la negociación: si tu comunicación no es efectiva, no puede haber negociación. Es importante que te enfoques en hablar de ti mismo y no del otro, pues no conoces su percepción. En este caso, es necesario indagar sobre lo que la otra parte quiere o piensa.
3. Intereses
Son las motivaciones, necesidades, deseos, temores o preocupaciones de las partes. Es en lo que se debe enfocar la negociación, los intereses pueden estar en la sustancia o en la relación. Identifica tus intereses y los de la otra parte para encontrar puntos en común que les permitan llegar un buen acuerdo.
4. Opciones
Todo negociación cuenta con alternativas que pueden beneficiar a ambas partes. Intenta ser flexible, ampliando las opciones para tomar una decisión.
5. Criterios objetivos
Utilizados especialmente en una negociación laboral o de negocios, son todos aquellos recursos externos que le permite a ambas partes conocer objetivamente que es lo más justo para la negociación (los precios del mercado, la tasa de cambio, la ley, entre otros).
6. Alternativas
Es fundamental que identifiques cuáles son tus alternativas si no se genera un acuerdo, o cuál sería la alternativa que puedes aceptar sin perder
7. Acuerdos
Es el resultado del proceso de negociación. Siempre debes buscar acuerdos gana - gana.
MARIA EUGENIA BETANCOURT LOPEZ

Sesión 10


sesion Comportamiento APE (2021-09-28 at 16:19 GMT-7)
SOCIOS CLAVE
ROPA DEPORTE
- NIKE.
- ADIDAS.
- PUMA.
- REEBOK.
ACTIVIDADES CLAVE
INTERMEDIARIO ENTRE LAS EMPRESAS DE MODA Y EL CONSUMIDOR FINAL.
PONER EN CONTACTO AL CONSUMIDOR FINAL Y EL PRODUCTO A TRAVÉS DE NUESTRA PÁGINA WEB
RECURSOS CLAVE
PERSONAL
INFRAESTRUCTURA
WEB
LOCAL
CAPITAL
TECNOLOGÍA
PROPUESTA DE VALOR
BUENA ASISTENCIA PRE Y POST-VENTA
COMODIDAD
1
RELACIÓN CON CLIENTES
TRATO RÁPIDO Y EFICAZ
SERVICIO PRE Y POST-VENTA ADECUADO
4
CANALES
WEB
RRSS
TELÉFONO
MAIL
3
SEGMENTOS DE CLIENTES
PERSONAS CON EDADES ENTRE LOS 16 Y 50 AÑOS
EMPRESAS DE CUALQUIER ÁMBITO GEOGRÁFICO
2
ESTRUCTURA DE COSTES
DISEÑADOR WEB, PROGRAMADOR WEB, DOMINIO HOST NG, BASE DE DATOS
PEDIDO MÍNIMO A LOS PROVEEDORES
GESTORÍA
IMPUESTOS
FUENTE DE INGRESOS
PAYPAL
TARJETA
TRANSFERENCIA BANCARIA
5
fuente de ingresos hemos seguido por
recursos clave
MARIA EUGENIA BETANCOURT LOPEZ


drive.google.com/file/d/1sI3X_jEeSqlxXub1vxW4F40pY7oeMM0Z/view
GRABANDO
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
yeka carvajal
Nayi Sepúlveda
Para evitar el efecto espejo, no compartas la pantalla completa ni la ventana del navegador entera. Comparte una sola pestaña o una ventana diferente.
Dejar de presentar
Ignorar
19:03 | sesion Comportamiento APE
Escribe aquí para buscar
Nayi Sepúlveda