SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
REGIONAL CAUCA

TECNÓLOGO EN ASISTENTE ADMINISTRATIVO

240201533-FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES.
Guía de Aprendizaje

Resultado de Aprendizaje 1: ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

En el mundo laboral de este siglo, es necesario contar con cierta habilidades y capacidades de análisis, visualización, autoconfianza, diseñar, calidad, eficacia, entre otras, Estas destrezas nos ayudan a la hora de administrar cualquier cargo que se nos encomiende en una empresa.

Reflexión Inicial.

Las actitudes emprendedoras personales más importantes con las que se debe contar en cualquier cargo de una empresa están expuestas en el siguiente enunciado.



Imagen extraída de Master MBA Sevilla. figura 1.1

Apreciado aprendiz, lo invitamos a realizar una pequeña reflexión inicial acerca de todos los términos con los que debemos familiarizarnos para cumplir con excelencia las actitudes y competencias emprendedoras personales desde un enfoque en potencial, objetivo y en el entorno.

¿Qué es una matriz DOFA?

Matriz DOFA	**Debilidades (Interno)** Lista de todas las debilidades de la empresa, estas debilidades son de carácter interno, en cuanto a capacidad instalada, calidad, equipo de trabajo, entre otras	**Oportunidades (Externo)** Listado de todas las situaciones externas que la empresa puede aprovechar a su favor, políticas, económicas, demográficas, geográficas, entre otras
Fortalezas (Interno) *Listado de todas los factores que la empresa hace bien y que es fuerte, como su valor agregado, capacidad instalada, equipo, entre otros, estos factores son enfocados a la organización interna de la empresa.*	**DF** Listado de estrategias internas de la empresa que toman en cuenta las fortalezas para incentivar el crecimiento y mitigar las debilidades, planes de acción a realizar	**FO** Listado de estrategias que tienen en cuenta las fortalezas y oportunidades de la empresa para realizar planes de expansión y aplicar cultura de mejoramiento continuo
Amenazas (Externo) *Aquellos factores externos que amenazan la estabilidad y continuidad de la empresa, políticas económicas, impuestos, situaciones de orden público, localización entre otros.*	**AD** Listado de estrategias que toman en cuenta las amenazas y las debilidades para activar planes de contingencia y cambios en la dirección de la empresa que permitirá prever situaciones de crisis y encaminarse al éxito	**AO** Listado de estrategias que analizan la situación externa a la que se encuentra expuesta la empresa, aprovechando las oportunidades al máximo y mitigando o solucionando las posibles amenazas a las que se podría enfrentar.

Una matriz DOFA (acrónimo de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas) consiste en una herramienta esencial de las organizaciones para la elaboración y diseño de las estrategias y planes de acción que se deben tomar, dado que analiza los factores

internos y externos de la empresa para aprovechar al máximo su potencial, y el logro de los objetivos.

¿Para qué sirve una matriz DOFA?

Una matriz DOFA se puede utilizar para:
• Evaluar la situación actual de una organización
• Evaluar las oportunidades y amenazas potenciales que pueden afectar a la organización.
• Establecer objetivos estratégicos
• Identificar áreas en las que la organización necesita mejorar

Por qué es importante la matriz DOFA

Un análisis DOFA puede ayudar a las organizaciones a tomar mejores decisiones porque proporciona un marco para evaluar los factores que podrían afectar el logro de un objetivo. También puede ayudar a identificar áreas en las que la organización puede tener una ventaja competitiva o ser vulnerable a ataques. La matriz DOFA es una parte esencial de cualquier buen plan de negocios y debe revisarse periódicamente para garantizar que la organización esté al tanto de todos los riesgos y oportunidades potenciales que enfrenta.

Cómo hacer una matriz DOFA
Es la manera correcta de comprender las empresas desde su entorno interno y externo, dando un norte claro para la toma de decisiones y el cómo responder los desafíos de la economía. Para realizar una matriz DOFA, se sugiere iniciar con las fortalezas y debilidades de la empresa a estudiar. Las Fortalezas identifican los factores que se hacen de la manera correcta y lo que no realiza o lo realiza de manera equivocada o improductiva la competencia. Las debilidades son factores que limitan la capacidad para hacer negocios: lo que no se realiza de manera correcta o lo que la competencia hace mejor que la empresa. Las oportunidades identifican áreas potenciales donde la empresa podría expandir sus operaciones y aprovechar las condiciones del mercado. Las amenazas identifican posibles riesgos para el éxito de la empresa, por ejemplo, la entrada de nuevos competidores al mercado, los cambios en las preferencias de los consumidores o los cambios en la legislación gubernamental.

Actividad 1:

- Estimado aprendiz según la figura 1.1 extraiga 8 términos de habilidades y características, además especifican en cada una de ellas como la aplicaría en su entorno laboral como asistentes administrativos.

- Investigar los siguientes términos:
    a. Autoconfianza
    b. Redes de Apoyo
    c. Competencias emprendedoras y sus componentes: Visualizar, analizar, identificar, decidir y diseñar
- Teniendo estos conceptos claros, por favor establezca sus objetivos como persona, profesional y emprendedor(a) y describa cuál es su plan de acción y toma de decisiones frente a su proyecto de vida.
- Cuando hablamos de tomas de decisiones, de avanzar, de crecer como emprendedores nos enfrentamos a muchos retos que la sociedad y la economía presentan, es por ellos que se necesita asumir riesgos y en esa misma idea, minimizarlos.
- En el proceso de plantear y diseñar sus metas ¿Cuáles cree usted que han sido sus riesgos y los factores que amenazan su crecimiento en cuanto a su plan de vida?
- Así mismo, la necesidad de entender el mundo en el que nos desarrollamos, donde crecemos hace latente una cualidad necesaria, la adquisición de conocimiento y manejo de la información. Consulte entonces, ¿cuáles son las técnicas y estrategias de búsqueda de información?

Resultado de Aprendizaje 2: APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

En ocasiones en nuestro entorno laboral nos encontramos con situaciones de alto grado de interés, aquellas en que debemos realizar un proceso de toma de decisiones basado en nuestro estudio como emprendedores y pensando siempre en el beneficio de nuestra empresa.

Si desconocemos el proceso de toma de decisiones que debemos llevar a cabo podríamos estar tomando opciones erróneas y negativas que afectarían la empresa, de ahí la importancia de una correcta toma de decisión.

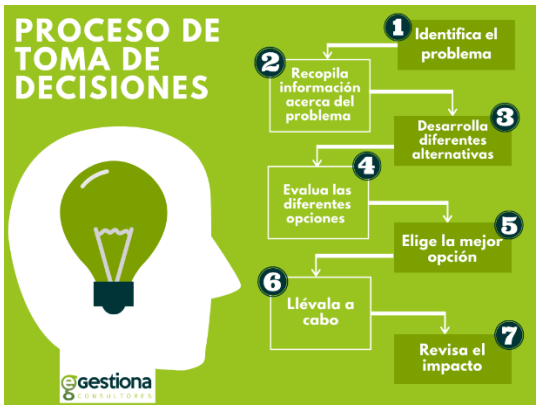
Reflexión Inicial.

Ahora una frase para reflexionar acerca de la importancia de la buena toma de decisiones.

No soy producto de mis circunstancias, soy producto de mis decisiones

Autor Steven covey

En la siguiente figura 2.1 aprenderemos como es la mejor forma de tomar las decisiones frente a cualquier caso que se nos presente en el ambiente laboral.



Actividad 2

Querido aprendiz lea detenidamente el siguiente enunciado de Starbucks que nos habla de la trayectoria de posicionamiento en el mercado que ha alcanzado en los últimos años.

Starbucks es una cadena internacional de café fundada en Seattle, Washington. Es la compañía de café más grande del mundo, con aproximadamente 17.800 locales en 49 países. Starbucks vende café elaborado, bebidas calientes, y otras bebidas, además de bocadillos y algunos otros productos tales como tazas y granos de café. También ofrece libros, CD de música, y películas. Entre los trabajadores de Starbucks se comenta lo siguiente: "Algunas personas nos visitan para tomarse el mejor café del mundo. Otras vienen para estar solas con sus pensamientos o disfrutar con sus amigos. Algunas para escuchar buena música, otras para participar en eventos. Nos visitan por estos motivos y miles más."
El concepto de "el tercer lugar" (los otros son el hogar y el trabajo), original de Howard Schultz, se orienta a lograr que las cafeterías de Starbucks tengan un ambiente hogareño. Sus locales están decorados de manera acogedora y cálida. Los locales, en general son pequeños, pero existen otros que tienden a ser relativamente grandes, de diseño moderno, decorados con sillas y sofás, música suave y conexión inalámbrica a Internet.
La cadena Starbucks es el fenómeno del café de las últimas décadas. Una marca, en donde la idea de un café de lujo y un lugar chic para reunirse con amigos ya están consagradas en el inconsciente colectivo. Actualmente, la cadena posee más de 16 mil sucursales en diversos países del mundo y su prestigio es reconocido a nivel mundial.

Cuestiones:

a. Responde; el éxito de Starbucks es obvio, pero describe 5 tomas de decisiones que decidieron implementarlo para que Starbucks se posicionara en el mercado.
b. Utiliza un ejemplo de alguna empresa que conoces que ha sabido implementar la buena toma de decisiones y que los ha llevado al éxito. Describe las decisiones tomadas por la empresa.

Resultado de Aprendizaje 3: EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

En los últimos años cuando en el mercado se torna cada vez más y más difícil introducir un nuevo producto, en ese momento dos factores de gran importancia entran en acción, como son la creatividad y la innovación.

La creatividad es muy importante ya que hace al producto mas llamativo para los consumidores haciendo que este tenga gran impacto en el mercado, por su parte la innovación es esencial, puesto que, añade mejoras y plus agregando un extra en el ciclo de vida del producto.

Reflexión inicial.

Como ya observamos el factor de innovación y creatividad abre puertas extraordinarias a nuestros productos y servicios, con esto en mente analizaremos y estudiaremos la siguiente información.

INNOVACION	CREATIVIDAD
Implica cosas o situaciones diversas, pero no necesariamente mejores.	Es abstracta, meramente conceptual, se queda en el terreno de las ideas.
Es concreta y práctica.	Es pensar cosas nuevas.
Innovación es hacer que un objeto sea mejor.	Es más que la pura generación o asociación de ideas que producen como resultado una solución original.
La fase en la que un producto, idea o concepto se modifica y se introduce en un mercado.	Es hacer algo tu mismo, algo no inventado.
Implica un cambio, pero al igual que en la vida misma, no necesariamente para mejor.	Esta dirigida al pensamiento.

Actividad 3.

Apreciado aprendiz de forma aleatoria elija 3 productos de aseo, a cada uno debe añadirle 2 valores agregados de innovacion y creatividad con el fin de mejorar las ventas convirtiendo el item más atractivo para el público.

Resultado de Aprendizaje 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

Una negociación buena o mala puede llevarte al éxito o al fracaso, las negociaciones son es un proceso donde dos o más discuten un tema para llegar a un acuerdo donde en la

mayoría de los casos ambos resultan favorecidos. Aunque la negociación sea una de las herramientas mas utilizadas a nivel empresarial, se debe realizar de manera oportuna para poder cumplir nuestro objetivo de beneficio.

El tipo de acuerdo y efectividad durante la negociación dependerá de las habilidades, conocimientos y experiencias del encargado de negociar, por ello el preparar una negociación de la mejor manera hace nuestro objetivo mas alcanzable, sino se tienen claro los objetivos de la negociación podrían llevar al fracaso.

Reflexión Inicial.

Analiza la frase y reflexiona en el propósito que debe encaminarse una negociación:

En una negociación o en una venta, no se trata de tener la razón ni de ganar el debate, porque a menudo, si ganas el debate, perderás la venta. No luches contra el cliente, condúcelo.

Los 22 mandamientos del buen vendedor.

La negociación como toda herramienta tiene unas claves o tips de uso que debes tener en cuenta a la hora de utilizarla de la manera oportuna, en este momento analizaremos cada uno de los puntos a seguir.

1. Preparar muy bien la negociación y los objetivos a conseguir. En este punto es imprescindible diferenciar entre deseos y necesidades.

2. Escuchar al interlocutor e identificar las necesidades de la otra parte.

3. No ser demasiado codicioso pues en toda negociación siempre hay que ceder en algo.

4. No desviarse de los objetivos principales.

5. No actuar apresuradamente y mantener la «mente fría».

6. Separar a las personas del problema.

7. Centrarse en los intereses y no en las posiciones.

8. Generar el mayor número de opciones posibles antes de decidir.

9. La solución o resultado de la negociación ha de basarse en algún criterio objetivo.

10. Las soluciones deben ser beneficiosa para ambos, es decir no hay un ganador ni un perdedor.

Actividad 4

Estimado aprendiz para la actividad debera desarrollar un video expositivo de tematica libre junto a otra persona, que refleje los aspectos de una buena negociacion.

Tener en cuenta los 10 items para una excelente negociacion, asi mismo el video debe tener una duracion minima de 5 minutos, presentar en formato mp4.

Para terminar el aprendiz debera realizar el siguiente taller final:

El mundo está hecho para los emprendedores, personas que trascienden de lo cotidiano a lo extraordinario; las ideas innovadoras han surgido de personas que no han seguido el flujo normal de la economía y la sociedad, alguien tiene que llevar la contraria, pensar diferente, creando conocimiento nuevo, aventurándose en el mundo científico o empresarial.
Ahora bien, no solo con las ideas se cambia el mundo, es necesario ejecutarlas, y para ello, el individualismo es el principal factor que deteriora el proceso de éxito.

Hablando de emprender, crear y soñar, es necesario empezar con el planteamiento de su idea.

1) Comencemos este proceso redactando su idea de negocio, estructurándola de la siguiente manera:
    - Inicie con un pequeño resumen de su idea de negocio
    - Mencione la problemática o situación que pretende resolver o aprovechar con su idea de negocio.
    - Enumere todos los factores que cuenta en el momento que le permitirían iniciar su emprendimiento, como el conocimiento adquirido, experiencia laboral, personas inversoras, entre otros.
    - Mencione que factores necesita, o considera usted que le harían falta para iniciar su emprendimiento

En el proceso de construcción de ideas, es necesario aplicar las estrategias para que su emprendimiento salga a flote, por ello no se puede obviar las competencias emprendedoras.

2) Con su idea de negocio, mencione las competencias emprendedoras que aplicaría en cada componente: Visualizar, analizar, identificar, decidir, diseñar y actuar.

3) Ahora bien, con los conocimientos adquiridos en las clases de emprendimiento, redacte un texto, acerca de la capacidad creativa e innovadora, y la necesidad de

tomar decisiones oportunas el entorno económico social y cultural, influye en la creación de empresa, la flexibilidad, capacidad de adaptación, las ideas innovadoras, y el proceso de negociación, son factores determinantes a la hora de hablar de éxito de la empresa, por esta razón, el pensamiento crítico, el tipo de investigación y las relaciones comerciales estables harán de las amenazas y debilidades de la empresa, un entorno de gran potencial para generar desarrollo y crecimiento.

4) En este orden de ideas mencione que tipo de negociación usted utilizaría en su emprendimiento, y porque es tan importante la negociación a la hora de crecer y progresar en el mundo económico.