GC-F-004v.08

Centro Nacional de Hotelería Turismo y Alimentos

Comportamiento Emprendedor

Sesión 4

@SENAComunica
www.sena.edu.co

Competencia

Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

Elemento de competencia 2

Fortalecer habilidades emprendedoras

Resultado de Aprendizaje 2

Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

Conocimientos de proceso

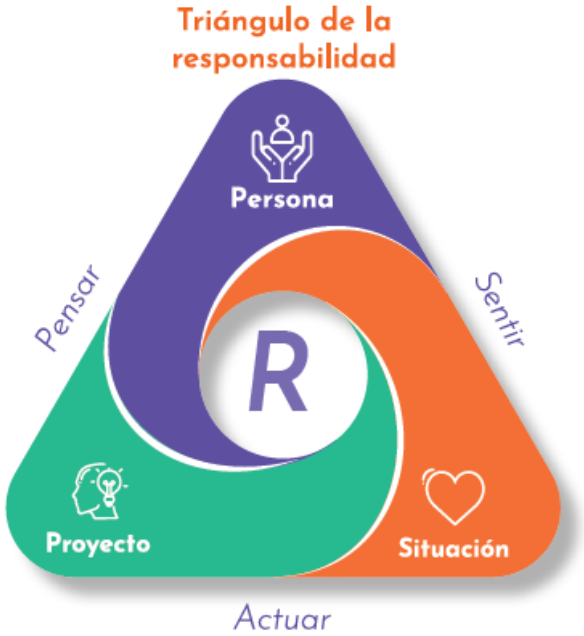
Identificar los conceptos del proceso de toma de decisiones.

Actividades a realizar Sesión 4

Actividad Taller Toma de decisiones

Contextualización

Responsabilidad emprendedora





Competencias Emprendedoras Personales

Visión y dimensiones emprendedoras



Llevar los sueños a la acción. Une los deseos, las expectativas y las metas que deseamos lograr en nuestra vida, en distintos contextos.



Para cumplir los objetivos las personas deben situarse en un contexto e identificar las oportunidades y limitaciones. Identificar los factores internos y externos (variables) que influyen positiva o negativamente en nuestros propósitos

Material Audiovisual

Dimensiones Emprendedoras



Fuente: https://www.youtube.com/watch?v=LHi0v6fhARM

Matriz DOFA



	Fortalezas internas (F) 1. 2. 3.	Debilidades internas(D) 1. 2. 3.
Oportunidades externas(O) 1. 2. 3.	Estrategia FO: maxi-maxi **Estrategia ofensiva** Tenemos ventajas, podemos competir bien y crecer, actuaremos al ataque.	Estrategia DO: mini-maxi **Estrategia adaptativa** Hay oportunidades, pero tenemos que prepararnos, tenemos que adaptarnos.
Amenazas externas (A) 1. 2. 3.	Estrategia FA: maxi-mini **Estrategia reactiva** Hay amenazas, pero tenemos fuerzas para afrontarlas, reaccionaremos cuando se presenten.	Estrategia DA: mini-mini **Estrategia defensiva** Nos pueden atacar en nuestras debilidades, nos tenemos que preparar para la defensa.

Ejemplo Matriz DOFA

META: Construir un **negocio virtual** para compartir mi experiencia como jefe de proyectos con personas interesadas en el tema y obtener ingresos a partir de la venta productos digitales. Ingresos de 100.000 EUR a partir de 1000 clientes en 2023.	**MIS FORTALEZAS** • Certificación en proyectos PMI • Idiomas • Hablar en público • Contactos • Ahorros • Conocimiento teórico y práctico en ejecución de proyectos	**MIS DEBILIDADES** • Sin experiencia como independiente o empresario • Sin conocimiento técnico en negocios online • Sin lista de emails • Pocos seguidores en Redes • Tiendo a procastinar sin un jefe que me presione
OPORTUNIDADES • Más clientes potenciales de cursos online desde la pandemia • Plataformas online tienen alcance global • Plataformas online con alto tráfico se pueden monetizar con publicidad y mercadeo afiliativo	**ESTRATEGIAS FO** • Utilizar mi certificación y experiencia para acreditarme y asociarme con portales establecidos de gestión de proyectos para ganar tráfico y reconocimiento online • Dar charlas y clases en universidades para mantenerme mientras mi negocio crece	**ESTRATEGIAS DO** • Divulgar en un blog mis metas para sentirme presionado a entregar cada tarea en tiempo y forma en vez de procrastinar y a la vez crecer mi audiencia y mi lista de emails. • Contratar a un mentor que ya haya construido un negocio online para acelerar la curva de aprendizaje
AMENAZAS • Competencia de todos los niveles en muchos países • La información que publique se vuelve obsoleta rápidamente • Virus y hackers • Plagio de la información	**ESTRATEGIAS FA** • Como un gran número de competidores tienen miedo de hablar en público y no tienen certificación. Haré un canal de youtube aprovechando mi oratoria y la falencia de los competidores	**ESTRATEGIAS DA** • Hacer benchmark de los mejores competidores a nivel mundial e incorporar las mejores prácticas en mi negocio • Contactar a todas las páginas con links a mis competidores para que enlacen a mi página y así mejorar rápido la autoridad de mi dominio.

Fuente: https://ingresopasivo.co/foda-personal/

Toma de decisiones



El primer paso para la construcción del proyecto de un emprendedor es identificar quién quiere llegar a ser y definir lo que va a hacer. Es esto lo que le va a dar la claridad conceptual para llevar a cabo sus ideas.

Material Audiovisual

Toma de decisiones



Fuente: https://www.youtube.com/watch?v=Vdx0OxbiBL8

Tipos de decisiones

De rutina

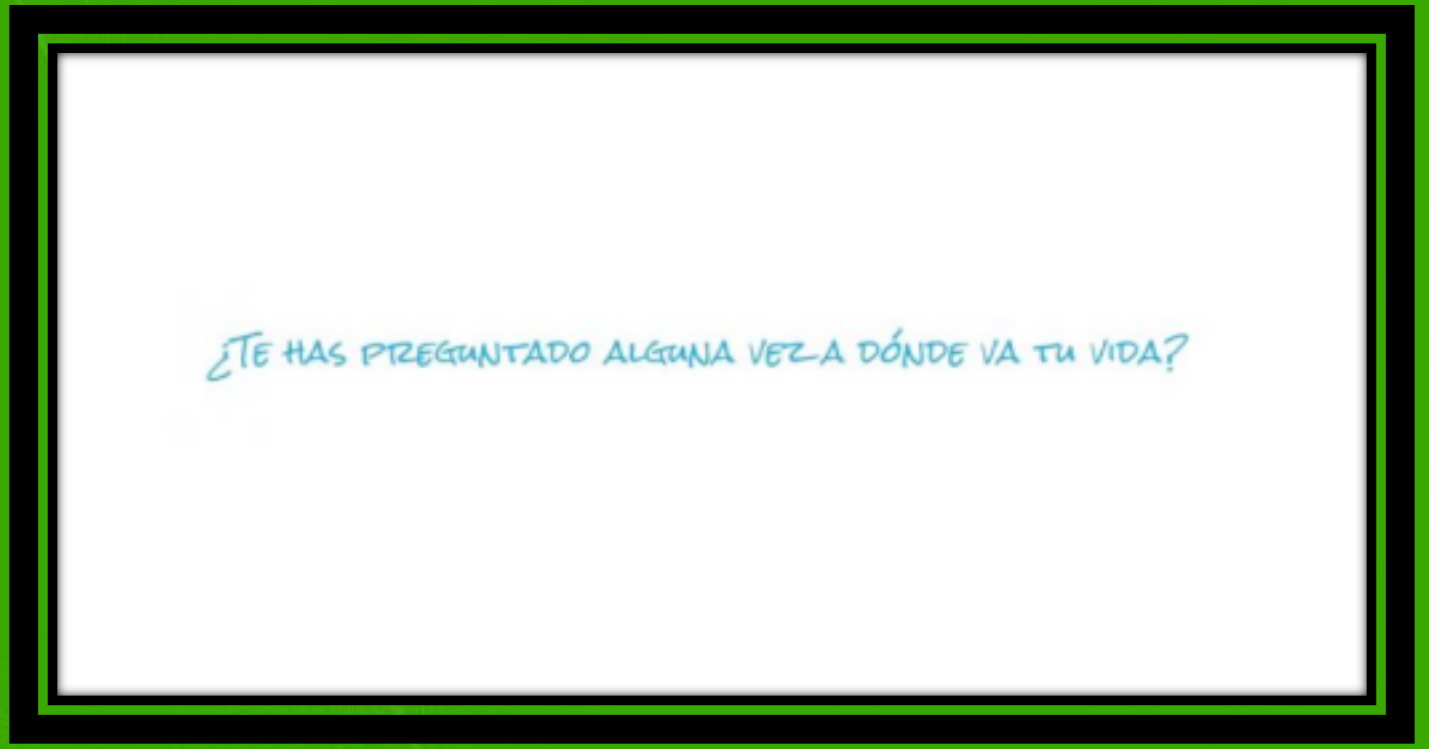
Procedemos de forma rápida, sin pensar, sin proceso; Sencillas

Complejas

Procedemos de forma sistemática (a través de pasos o proceso); Importantes

Material Audiovisual

Tus decisiones determinan tu futuro



Fuente: https://www.youtube.com/watch?v=u87DVFUajr8

Actividad en la Sesión

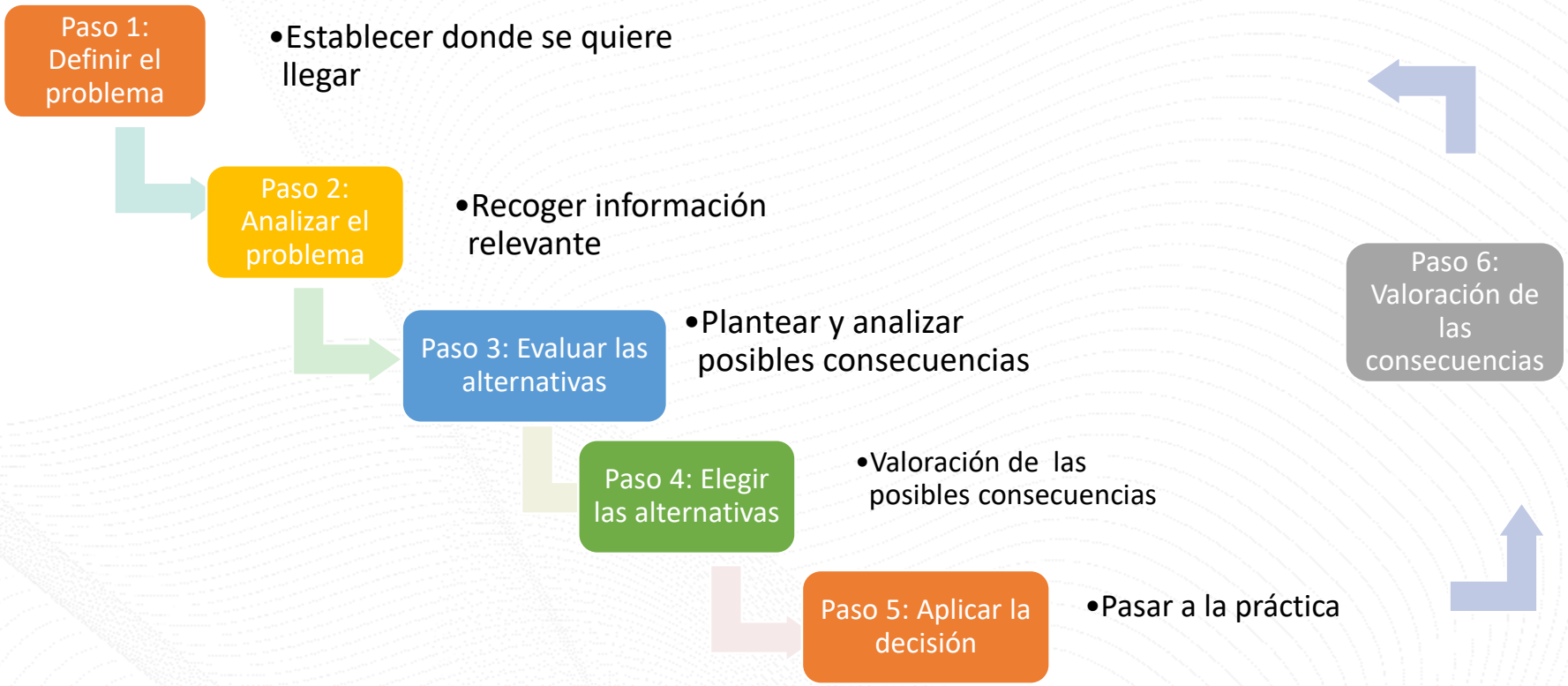
1. Realice la lectura del documento “Cartilla de Comportamiento Emprendedor” en las paginas 61 a 63

Este documento se puede obtener en: https://repositorio.sena.edu.co/handle/11404/7061

2. Realice en su bitácora o cuaderno de actividades una síntesis del contenido del texto

3. Presente el desarrollo de esta actividad en el siguiente enlace de Padlet: https://padlet.com/williamdorado/psgnyufuylzssvl1

El proceso de toma de decisiones



Fuente: Adaptado de Unidad 4 Cartilla de comportamiento Emprendedor SENA

Importancia de la toma de decisiones para emprendedores

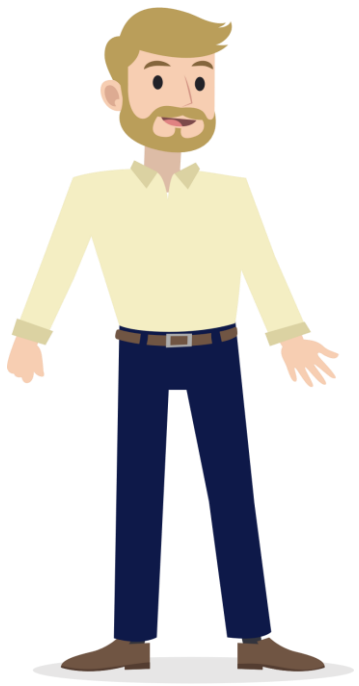


Fuente: Adaptado de Unidad 4 Cartilla de comportamiento Emprendedor SENA

Importancia de la toma de decisiones para emprendedores



Actividad: Taller Toma de decisiones



La toma de decisiones es una acción rutinaria que puede tener un gran impacto en su vida, de ahí que sea fundamental que reconozca el proceso de toma de decisiones y la relevancia de la generación de alternativas, sin olvidar los riesgos y las consecuencias involucradas en cada decisión. Mediante el estudio de caso del chef peruano Gastón Acurio, conocerá la enorme influencia que tiene la toma de decisiones en la vida de un emprendedor.

En el documento "Anexo_Estudio_de_caso_Gaston_Acurio" suministrado por el instructor , encontrará el caso propuesto, y, sobre el mismo documento, desarrolle las preguntas y actividades planteadas. Resuelva el Taller Toma de decisiones.

Favor subir su evidencia de realización en la Plataforma indicada por el Instructor

G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 01 8000 910270
Línea de atención al empresario: 01 8000 910682

@SENAComunica

www.sena.edu.co