GC-F-004v.08

Centro Nacional de Hotelería Turismo y Alimentos

Comportamiento Emprendedor

Sesión 8

@SENAComunica
www.sena.edu.co

Elemento de competencia 4

Determinar las características negociadoras

Resultado de Aprendizaje 3

Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

Conocimientos de proceso

Identificar las técnicas de negociación

Actividades a realizar Sesión 8

Taller de Negociacion

Plan de Negocios

¿Qué es un plan de negocios?

Es una estrategia sobre los objetivos y planes de una empresa.

Detalla la comercialización, proyecciones financieras, investigación de mercado, propósito comercial y la declaración de misión.

Puede incluir el personal necesario para lograr los objetivos y un cronograma.

Partes de un plan de negocios

1. Subtítulo
2. Resumen ejecutivo
3. Descripción de la empresa
4. Oportunidad de negocio
5. Análisis competitivo
6. Mercado objetivo
7. Plan de marketing
8. Resumen financiero
9. Equipo
10. Financiamiento



HubSpot

Fuente: https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-plan-de-negocios/

Modelo CANVAS



Fuente: https://www.marketeroslatam.com/pasos-para-crear-un-modelo-canvas/

Ejemplo Modelo CANVAS

Asociaciones clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relaciones con clientes	Segmentos de clientes
* Proveedores * Patrocinadores	* Venta de alimentos y bebidas	* Café y postres orgánicos * Servicio enfocado al cliente * Servicio desde las 06:00 hrs.	* Trato directo en tienda física * Redes sociales	* Familias * Jóvenes * Empleados de oficinas cercanas
	Recursos clave * Empleados * Equipo de trabajo * Materia prima		**Canales** * Tienda física * Aplicación móvil propia * Aplicación Uber Eats y DiDi	
Estructura de costes * Salario de empleados * Costo de equipo de trabajo * Costo de mobiliario * Adquisición de materia prima * Publicidad en redes sociales			**Fuente de ingresos** * Venta directa de productos * Patrocinio de marcas en redes sociales	

Fuente: https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-plan-de-negocios/

Emprendimiento y negociación

Los seres humanos nos pasamos la vida negociando, muchas veces sin darnos cuenta



Fuente: https://www.bioguia.com/

Material Audiovisual

Como negociar bien?



Fuente: https://www.youtube.com/watch?v=CnF26cfIfQM

Actividad en la Sesión

Consulte en la plataforma Territorium, en el espacio del curso, la Unidad Emprendimiento y Negociación , revise todo el contenido y luego conteste en su cuaderno las siguientes preguntas:

a. Que es la negociación y cuales son los elementos de la negociación? ¿Por qué son fundamentales?
b. Identifique cuales considera son los elementos del ejemplo aplicado y haga un mapa de los elementos de la negociación
c. Identifique una situación personal que implique una negociación para usted. ¿Podría construir su mapa de negociación?
d. Describa brevemente los estilos de negociación (perfiles de negociadores) y realice el Test de negociación propuesto.
e. Justifique con tres ideas por que es importante desarrollar habilidades como negociadores antes de llevar a cabo un emprendimiento

Presente el desarrollo de esta actividad en su bitácora (cuaderno) al instructor. Suba fotografía de su evidencia de la actividad al siguiente Padlet: https://padlet.com/williamdorado/24skvp25fj0igodw

Mapa de elementos fundamentales de la negociación



Estilos Negociadores

a. Competitivo - Competidor
b. Colaborativo - Colaborador
c. Comprometido – Equitativo
d. Complaciente – Adaptativo
e. Evasivo - Evasor



Fuente: https://www.youtube.com/watch?v=99-Lk0T1ZUo

Actividad Taller de Negociación

La negociación es un proceso que se lleva a cabo en diferentes situaciones a nivel personal, profesional y en los negocios. A través del estudio de caso “Lactifeliz y los lecheros”, conocerá el contexto de una negociación en la que se involucran aspectos económicos y legales para llegar a un acuerdo.

En el documento “Anexo_Formato_Lactifeliz_y_los_lecheros”, encontrará el caso propuesto, y, sobre el mismo documento, debe desarrollar las acciones y preguntas planteadas

Actividad Taller Plan de Acción

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

Producto a entregar: taller de negociación.
Formato: diligenciar “Anexo_Formato_Lactifeliz_y_los_lecheros”.
Extensión: libre.
Para realizar el envío del documento, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio Taller de negociación AA4-EV01.

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