Comportamiento Emprendedor



GC-F-004v.06

ESTRATEGIA EMPRENDEDORA



*STRATOS: EJÉRCITO
*AGEIN: CONDUCIR, GUIAR





SOÑADORA
SIN PLAN

≠



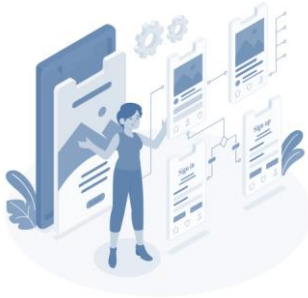


SOÑADORA
CON PLAN

ELEMENTOS DE UNA ESTRATEGIA









- Proceso de implementación
- Mecanismos de comunicación
- Dirección estratégica
- Seguimiento y evaluación de resultados

PLAN DE ACCIÓN

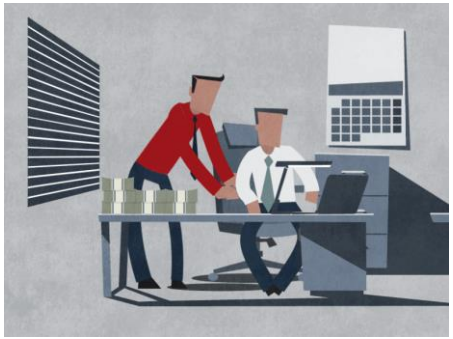


Haz tu propio plan de acción

Plan de acción					
Meta	Tareas	¿Cómo realizarás la tarea?	¿Qué recursos necesitas para hacerla?	¿Cuándo realizarás cada tarea?	¿Quién es el responsable de la tarea?

EMPRENDIMIENTO Y NEGOCIACIÓN

Elementos de la negociación



1. Relación
Identifica la relación que tienes con la persona con quien vas a negociar. En algunos casos, la relación es mucho más importante que lo que se está negociando. Esto es lo que diferencia una negociación profesional de una negociación personal.
2. Comunicación
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 enlo 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
Toda 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 aquellosrecursos 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.

¿Cómo saber si has llegado a un buen acuerdo?

¿El acuerdo es mejor que las alternativas?

¿El acuerdo satisface a ambas partes?

¿El acuerdo es legal?

¿El acuerdo mejora la relación entre las partes?





Tips para la negociación



- Sé blando con las personas y duro con los problemas.
- Separa las personas del problema.
- Ponte en los zapatos del otro.
- Recuerda que cada parte piensa diferente.
- A veces, las emociones pueden ser más importantes que las palabras, debes estar atento al lenguaje corporal.
- Enfócate en los intereses.
- La mayoría de las personas pelean más por la causa que por el propósito u objetivo.
- Escucha sin contradecir o interrumpir la postura de la otra persona.
- Reconoce sus sentimientos o el criterio que tiene así sea diferente al tuyo.



GRACIAS

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co