



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

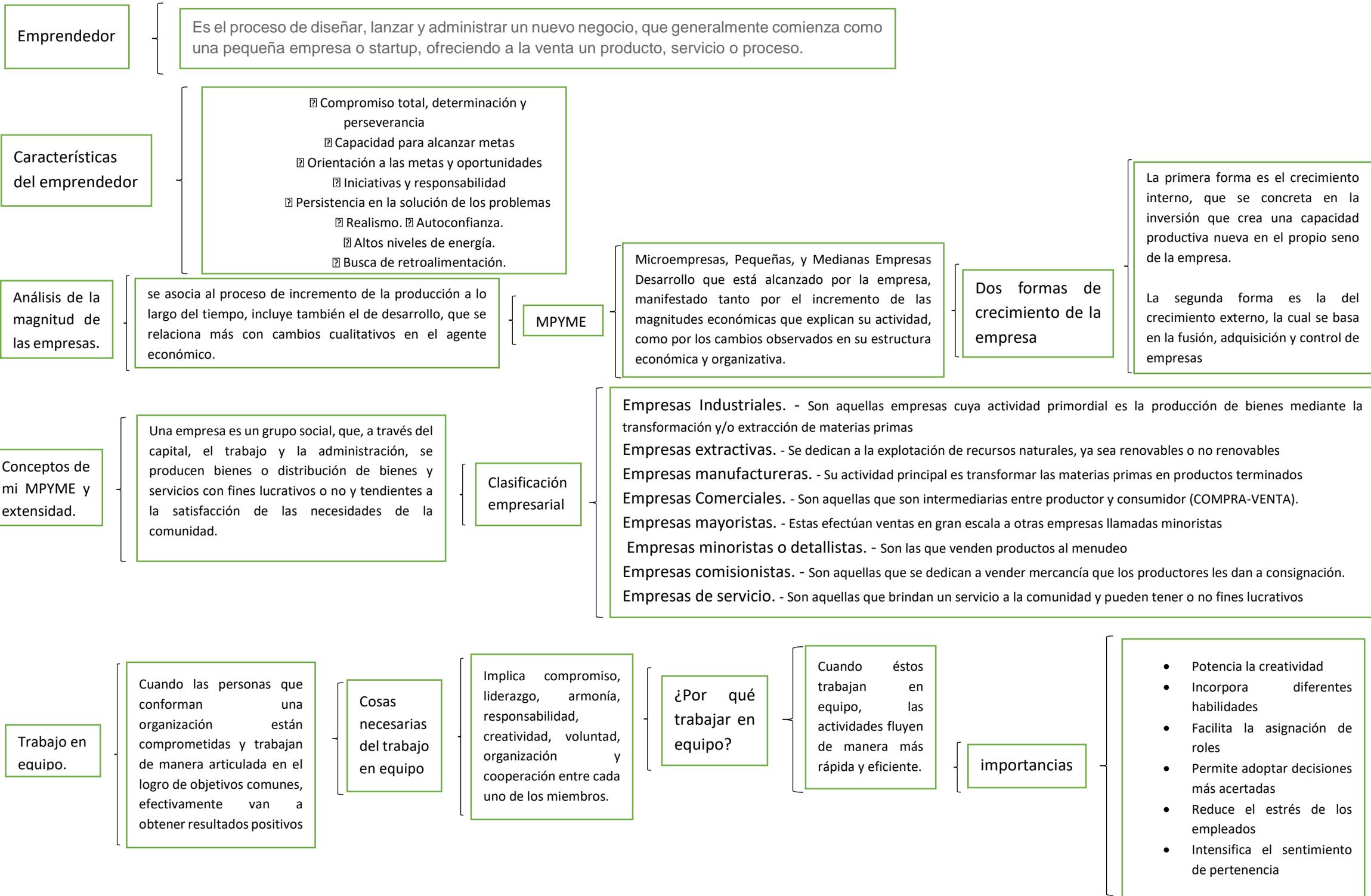
**ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIA DE NEGOCIOS**

**DESARROLLO EMPRESARIAL**

**JUAN MANUEL JAIME**

**ALEJANDRO LÓPEZ MARTÍNEZ**

El emprendedor MPyME la creatividad y el trabajo en equipo.



Conceptos básicos de la creatividad

Es proceso mental que consiste en la capacidad de dar existencia algo nuevo, diferente, único y original. Es un estilo de actuar y de pensar, que tiene nuestro cerebro para procesar la información y manifestarse mediante la producción de situaciones, de ideas u objetivos innovadores.

concepto

- ☑ Creación.
- ☑ Genio
- ☑ Ingenio.
- ☑ Intuición
- ☑ Invención
- ☑ Innovación

tres conceptos básicos

1. Constancia: ser firme con los objetivos establecidos.
2. Confianza: crear un ambiente de seguridad.
3. Entusiasmo: estimular y apoyar la generación de ideas.

Herramientas de la creatividad

comprensión del funcionamiento de la mente en los procesos creativos, es conveniente familiarizarse con algunas técnicas que facilitan la interacción del pensamiento lateral-divergente y el pensamiento vertical-convergente en la solución creativa de problemas.

Técnicas

Mapas mentales: Es una técnica creada por Tony Buzan  
 Brainstorming (Tormenta de Ideas): Es la técnica más conocida para generar ideas; desarrollada por Alex Osborn.  
 Arte de Preguntar: Alex Osborn  
 Relaciones Forzadas: Es un método creativo desarrollado por Charles S. Whiting en 1958.  
 Listado de Atributos: Es una técnica creada por R.P. Crawford  
 Analogías: Consiste en resolver un problema mediante un rodeo  
 Biónica: Ricardo Marín

Detección de oportunidades.

Esto es a veces muy complicado de visualizar y generalmente incrementa los riesgos de emprender un negocio. Conocer cómo identificar oportunidades de negocio requiere de mucha observación e inteligencia para dar con la clave necesaria.

Aspectos Importantes

**Claves para detectar oportunidades de negocio:** ayudarán a detectar nuevas oportunidades de negocio en el mercado o en el entorno en el que te mueves.  
**Frustraciones de tu alrededor:** Escuchar las decepciones, quejas o necesidades de las personas que te rodean y analizar las tuyas propias, te proporcionarán la posibilidad de proponer soluciones al origen de dichas frustraciones.  
**Análisis de la competencia:** saber qué está haciendo y cómo puede ofrecerte claves para definir nuevas oportunidades de negocio  
**Nuevas leyes:** atención en los cambios de la legislación vigente, de las tendencias demográficas, el desarrollo de ciertos sectores (como las energías renovables) y aparición de nuevas tecnologías  
**Conocer qué busca la gente:** saber que buscan los clientes para satisfacer sus necesidades.