



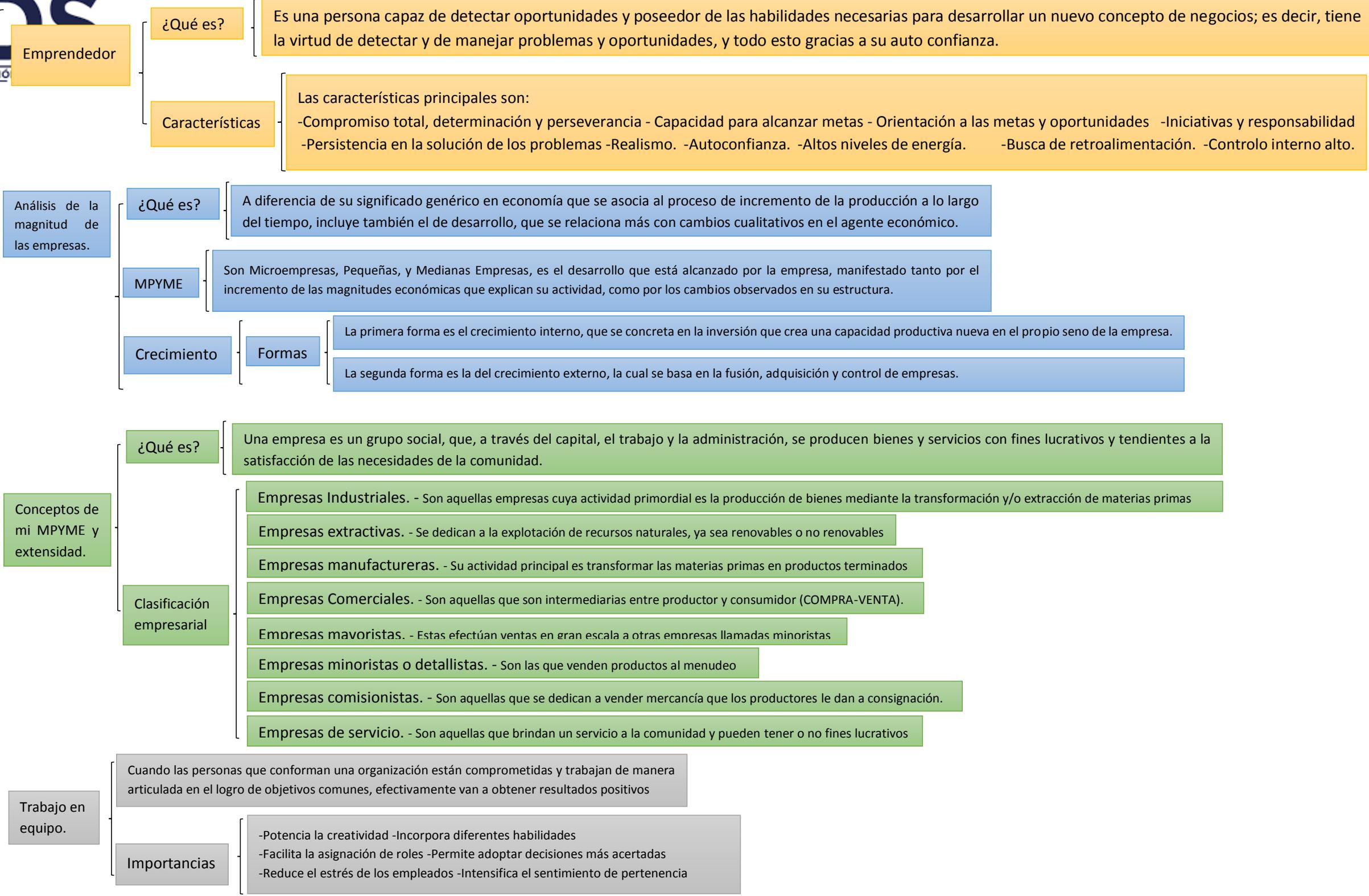
DESARROLLO EMPRESARIAL.

6to. CUATRIMESTRE. ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA DE NEGOCIOS.

MAESTRO: JUAN MANUEL JAIME

ALUMNA: VANESSA GUADALUPE SANCHEZ PIMENTEL.

El emprendedor MPyME la creatividad y el trabajo en equipo.



## Conceptos básicos de la creatividad

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

La creatividad no tiene una definición única, ya que puede ser interpretada de acuerdo con el contexto, en que se aplique, sin embargo, para entender el concepto.

Son

- Creación -Genio
- Ingenio -Intuición
- Invención -Innovación

### 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

Su 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.

### Diferentes 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.
- 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.

**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.