



universidad del sureste



**Trabajo:** cuestionario

**Docente:** victor Gonzales salas

**Alumna:** Blanca Samahi Pérez Pérez

**Grado:** 6 cuatrimestre p: Lic. Medicina veterinaria y zootecnia

1. ¿Cuáles son las razones o excusas (barreras) para no innovar?

Una de los principales frenos para innovar no es la falta de creatividad, sino el miedo. Miedo a empezar algo. Miedo a perder algo. Miedo al ridículo, al fracaso, a la incertidumbre. Una de los principales frenos para innovar no es la falta de creatividad, sino el miedo. Miedo a empezar algo. Miedo a perder algo. Miedo al ridículo, al fracaso, a la incertidumbre.

2. ¿Cuáles de esas barreras le afectan a la mayoría de las personas? que miedo al fracaso

3. ¿Cómo incrementar la creatividad?

- Estimula
- Rompe la rutina
- Practica
- Persevera
- Se disciplinado
- Pasión
- Relájate
- Lee

4. ¿Qué relación tienen la creatividad y los proyectos emprendedores?

Para la emprendedora la creatividad debe ser un proceso básico al iniciar su plan de negocio ya que les ayudará a diferenciarla de la competencia, es la semilla que puede germinar en un producto o servicio con mucho valor agregado que cosechará grandes éxitos y posicionamiento en el mercado

5. ¿Cuál es la diferencia entre innovar y crear?

En muchas ocasiones, no se hace ninguna diferencia entre crear e innovar y ambos se usan de manera indistinta, sin embargo, son distintos entre sí. ... Es decir, que la innovación depende de la creatividad y esta es el punto de partida para que después surja la innovación, que es una manera de hacer distinta las cosas.

6. ¿Por qué se confunde el término “artista” con “creativo”?

porque son casi iguales y digamos que se usa en la misma persona ejem: el ser creativo nos pone a pensar o imaginar y artista es cuando ya levas a cabo sus ideas

Unidad 3.

1. ¿Cuáles son las ventajas del trabajo en equipo?

Incremento de las posibilidades de creatividad y superación, Aumento de la participación y la sociabilidad, Rápida solución a los problemas, Desarrollo de la individualidad, Rapidez y productividad.

2. ¿Cuáles son las desventajas del trabajo en equipo?

Falta de individualidad, Toma de decisiones lentas, Falta de conocimiento de los miembros, No sentirse cómodo, El mal liderazgo.

3. ¿Cuáles son los pasos para construir un equipo de trabajo que tenga éxito?

Comunicación, creatividad, razonamiento

4. ¿Cuáles son algunas causas del fracaso del trabajo en equipo?

- No hay metas claras.
- Falta de interés por parte de la dirección.
- liderazgo no efectivo.
- Reuniones no productivas.
- Conflictos personales.
- Mala comunicación.
- Individualismo.

5. ¿Cómo debe ser una reunión de trabajo?

Con Objetivos claros.  
Reuniones improductivas.  
puntualidad

La reunión de trabajo debe ser una instancia de discusión positiva y no un encuentro de trabajadores aburridos, molestos y desmotivados.

6. ¿Qué problemas aparecen en el trabajo en equipo?

- Lluvia de (pocas) ideas.
- Presión de grupo.
- Falta de confianza.
- Problemas en la comunicación.

#### Unidad 4.

1. ¿Qué es una propuesta de valor?

aquel donde se parte de un título y un subtítulo. El primero para describir lo que haces y el segundo para explicar a quién se lo ofreces y si fuera preciso, por qué lo ofreces. Si fuera necesario, los beneficios o soluciones principales que aportas o resuelves

2. ¿Cuáles son las ventajas de redactar una propuesta de valor?

- Diseñar tu cliente ideal
- Conocer a tu cliente mejor que a ti mismo
- Focalizar tus esfuerzos
- Diseñar productos o servicios que se vendan seguro

3. ¿Cómo una propuesta de valor puede hacer que el consumidor prefiera un determinado producto o servicio antes que el de los competidores?

1. Recursos que se utilizan para llevarla a cabo (robots, humanos, etc)
2. Inversiones que se ven involucradas.
3. Nivel de riesgo (criterios del consumidor).

4. ¿Cuáles son las características de una propuesta de valor?

Deberás entender el mercado para poder atraer a los clientes ofreciendo una propuesta de valor basada en la necesidad.

5. ¿Qué elementos debe incluir una buena propuesta de valor?

A pesar de ser innovadora la propuesta, no servirá de nada si nadie puede entenderla.

6. ¿Cuáles son algunas recomendaciones para la redacción de propuestas de valor?

- Cómo tu empresa, producto o servicio resuelve el problema o necesidad de tu cliente.
- Qué beneficios debe esperar el cliente de tu servicio.
- Por qué te debe elegir a ti y no a tu competencia. Cuál es tu valor diferencial.

