

Universidad del sureste.

Materia:

Taller del emprendedor.

Maestro (a): Gerardo Garduño Ortega.

Título:

Ensayo.

Tema:

Las actitudes y características del emprendedor en ventas.

Carrera:

Licenciatura en psicología.

Alumno: Efraín Ramírez López.

9no. Cuatrimestre.

Fecha: Julio de 2022.



Las actitudes y características del emprendedor en ventas.

En este documento vamos a recalcar las actitudes de un emprendedor y las características, para que conozcas que debes tener en cuenta los principales puntos de tu proyecto de negocio, formando las mejores herramientas para tu desarrollo en emprendimiento, ¿no sabes cuál es tu pasión? Pon atención acá viene ese punto y, sobre todo, si aun sientes que te falta mucho aprender más de emprendimiento, no te preocupes durante el tiempo lo araras.

Actitud emprendedora. (En México debemos tener actitud)

El enfoque hacia la actitud emprendedora, daré a conocer unos ejemplos ya que la vida depende de la actitud que tengas para hacer e iniciar algo desde de cero. Cuando inicié mi proyecto de conferencista de superación personal, tuve que ir a prácticas, pero para eso tenía que saber vender, para mi sorpresa no sabía, el reto que tenía era el miedo, estaba en Villa hermosa tabasco, nos comisionaron ir de vendedor a Ciudad Pemex, cuando tuve mi primer cliente en frío, las ventas en frío se refiere en hacer la presentación de cara a cara con la persona, te lo aseguro no pude hacerlo, cuando me dijo que no gracias y me dijo otras palabras para desanimarme. Me fui triste, lamentando porque vine a vender esto no es lo mío, necesito de alguien quien me ayude o por lo menos que sea de compasión que me compre algún material, decía ¿qué tiene que ver con querer hacer alguien, iniciando vendiendo?, la verdad si me moleste, pero entendí que para hacer alguien tienes que tener actitud y saber vender, hasta la mínima cosa o servicio es de venta, en los siguientes viñetas te mostrare las características de la actitud emprendedora.

- Iniciar; debes tener la decisión de comenzar, para empezar, tienes que estar listo emocionalmente para cumplir tus sueños, no importa a que nos enfrentaremos, pero eso si siempre la frente en alto, el primer paso será difícil, pero hay que comenzar.
- Hacer; tiene que ver con estar firme con tus decisiones para realizar las actividades con pasión y amor para que reflejes esa actitud, cuando tu servidor entendió que tenía que hacer algo, lo primero fue hacer amistad con las personas y conviví con muchos de diferente edad, no solo aumento mi actitud sino también mi seguridad.

- Actuar no esperar. Darte a conocer es difícil porque llega el momento que no quieres salir de tu cuarto o casa, pagar publicidad, esperar que alguien pueda llegar a tocar tu puerta para hacer la primera compra, pero la verdad no es así, esperar te debilita y te forma un carácter débil. Tienes que actuar entregar boletos, publicidad, presentaciones en grupo, cuando entendí que tenía que actuar, dentro de las personas que conocí empecé hacer presentaciones de grupos pequeños de 3 a 5 personas, así nunca estaba esperando, yo iba en busca de mi objetivo.
- Tiene un alto nivel de autorrealización. Tienes que tener en claro tus metas, establecer una meta es el punto de partida de todo logro". - W. Clement Stone, para llevar acabo tu crecimiento personal, tu servidor empezó a ir de visita en los hogares, pero en esta ocasión me fui solo, agarre más fuerza y fe, di todo de mí, hice la primera venta y eso fue muy feliz para mí, recuerda esto; poco a poco vas ir desarrollando todo tu potencial para lograr tu éxito.
- De deseo de convertirse en lo que el ser humano es capaz de llegar a ser. Solo tienes una opción es creer realmente en lo que quieras llegar hacer profesionalmente.
- Lo ayuda a ser creativo. Puse este punto porque la actitud de pende esto, podemos decir que es el resultado de hacer las cosas con emoción y felicidad, si tú tienes actitud, cuidarás del mínimo detalle de tu vida y de las actividades que estas planeando, recuerdo que los días que fueron difíciles para mí se convirtieron en bendición porque hasta las personas me invitaban a comer en sus negocios, de pende de tu actitud y confianza en Dios.
- Innovador. Cuando sabes que estas listo para desafiarte, siempre vas a sacar tu mejor versión para innovar.
- Tiene metas. Creemos que tener carácter no nos permite tener metas, pero es todo lo contrario, cuando estuve en villa hermosa, al terminar mi tiempo de trabajo, me mandaron a otro lugar que fue Veracruz, boca del rio (puerto), las metas cada vez

eran mejor y cada cosa planeada todo se hacía en su debido tiempo, cuando tienes carácter se trabaja por tus mejores metas.

- Es apasionado para alcanzar su éxito. La energía debe estar conectada con la pasión que tienes, ya que en las características de la actitud muestra esto, cuando tú tienes en tu rostro esa alegría, esa felicidad y te muestras tranquilo eso lo transmites a los demás.

Como venimos hablando de las actitudes y características de un emprendedor, en este siguiente vamos a ver las cualidades y características.

Creatividad e ingenio

El primer paso para emprender es tener una idea, después crear la necesidad o hacer un estudio del mercado y saber a qué edad será dirigida o a público en general, incluso hasta tienes que hacer varios proyectos para lograr el objetivo.

Pasión.

Como tú ya sabes cuándo amas lo que haces, el éxito llega solo. Otras de las cosas es tener en cuenta tu motivación, saber por qué lo haces. La única manera de enfrentar y lidiar con las dificultades que surjan en el camino, es amando lo que haces, en su momento hice un cambio en mi vida que dio un giro completamente, siempre estaba feliz por conocer las personas y a la vez clientes, de ese momento la hora la distancia no era en pedimiento para mí porque tenía una pasión.

3. Visión

Visualiza tu negocio y cúmplelo. No basta con tener ideas o sueños, es importante buscar los medios para llevarlos a cabo. No esperes que llegue a tus manos, ve por ello, no importando a qué lugar, tú siempre actúa y ve.

4. Liderazgo

Hay un paso muy importante también, es tener ese carácter para hacer mover a tu equipo de trabajo que te apoya, cuando ya tienes el proyecto, ahora ¡toma las riendas! debes aprender a detectar las oportunidades y aprovecharlas en el momento justo. Todo líder influye en su equipo para tomar decisiones, pero también los guía y sabe comunicarse, las oportunidades que se vinieron después ya fueron más prácticos, una de las oportunidades que logre fue

una doble certificación de liderazgo y conferencista, tener convenio con otras instituciones, por eso las oportunidades jamás lo dejas por alto.

5. Paciencia

Un buen negocio no nace de la noche a la mañana y, muchas veces, deberás trabajar a prueba y error. Enfrentar las adversidades e intentarlo una y otra vez, aunque sientas que el mundo se te viene encima crees que es imposible, recuerda tener paciencia, te permite salir de las fuertes tormentas.

Confianza en ti.

Nadie confiará en tu negocio si tú no lo haces, ser emprendedor de negocio o de tu vida implica creer, porque nadie va a creer si tú no lo haces, tal vez las personas que tienes alrededor puedan pensar que no lo lograras, pero ahí es donde tú debes decir que si vas a tener éxito.

Responsabilidad.

Cualquier negocio, por pequeño que sea, debe tomarse con seriedad. Investiga, lee, infórmate, socialízate, busca información en otras áreas, eso hará que lo hagas con más responsabilidad.

Receptivo.

Todos los días se aprende algo y en tu camino hacia el éxito, conoce a personas que te puedan dar una opinión o crítica para ver tus logros y defectos, porque es de importancia que escuchas y te dejes enseñar, tú siempre debes aprender cosas nuevas, es decir nunca dejar de aprender.

Empatía.

Ponerte en el lugar de los otros para entender sus necesidades te ayudará a crear vínculos con las personas. Si tratas de comportarte como eres ya cuentas con tu equipo de trabajo, personas que te apoyan, comunícate con ellos, muestra interés, escúchalos, eso te dará buenos resultados con tus clientes.

Decisión.

Cuando das lo primeros paso es divertido, pero tarde o temprano, se presenta una tarea de importancia, que es tomar decisiones, cuando vas a opinar sobre las ventajas y desventajas de una situación, las decisiones serán acertadas.

Propósito del emprendedor.

Como y otros ser emprendedor es tener éxito, el propósito de un emprendedor es mejorar cada día, ir escalando, paso a paso asta poder tener resultados, acorto, mediano y a largo plazo. "La vida se trata de tener un impacto, no un ingreso". - Kevin Kruse.

Resultados.

Todos queremos resultados que te inspiran, animan, que te llene el alma, recuerdo que cuando hice mi primera presentación en Córdoba para vender, me sentí tan feliz que me dio más valor seguir escalando más, presente la actividad aun comandante de policías en cuitlahat Veracruz y él me recomendó toda la comandancia, tuve en frente como todo un líder ante 15 policías, cuando tenemos la actitud en claro y las características nada se nos hace imposible difícil, si pero es la mejor forma de crecer, seguir aprendiendo es parte de tu desarrollo, para no quedarse obsoleto de información, durante el tiempo tome talleres y cursos que me ayudo mantenerme firme ante un escenario de diferente cantidad de personas.

El secreto para hacer realidad los sueños pueden ser resumido en cuatro C's: curiosidad, confianza, coraje y constancia, y la mayor de todas es la confianza". - Walt Disney. No te asustes o preocuparte si aun sientes que es difícil tener esa habilidad o no cuentes con eso, ve toma cursos, talleres, conferencias, lee, infórmate de acuerdo a lo que quieres lograr, aprende poco a poco.

Para emprender, es necesario tomar riesgos. Pon todos tus planes en las manos de nuestro Dios y tendrán éxito.

Observaste algunos de los ejemplos en este archivo y notaste de cuál es la importancia de saber y aplicar las actitudes y características del emprendedor, talvez pueda ser fácil

comenzar con proyecto desde cero, pocos son los que llegan a la meta, pero tu responsabilidad, pasión y visión siempre lo debes tener en cuenta para no fracasar, ya que la clave esta de no rendirse más.

- Fernando Trías de Bes. (2007). El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron. Gestión del conocimiento.: Empresa activa.
- Eric Ries. (2011). El método Lean Startup. ISBN:9788423409495: Deusto.
- Alcázar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio.

Mc Graw Hill