



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL

NOMBRE DEL ALUMNO: ANGEL DE JESUS REYES RAMIREZ

TEMA: UNIDAD I

PARCIAL: I

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

**NOMBRE DEL PROFESOR: RUBEN EDUARDO DOMINGUEZ
GARCIA**

LICENCIATURA: ENFERMERIA 9NO ESCOLARIZADO

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO. (PLAN DE NEGOCIOS)

Consiste en

Una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos

Específicamente

- Una serie de pasos para la concepción y el desarrollo de un proyecto.
- Un sistema de planeación para alcanzar metas determinadas.
- Una recolección organizada de información para facilitar la toma de decisiones.
- Una guía específica para canalizar eficientemente los recursos disponibles.

- Es una carta de presentación ante posibles fuentes de financiamiento.
- Minimiza la incertidumbre natural en un proyecto y, por ende, reduce el riesgo y la probabilidad de errores.
- Permite obtener la información necesaria que garantice una toma de decisiones ágil, correcta y fundamentada.
- Facilita la determinación de la factibilidad de marketing, técnica y económica del proyecto.

Beneficios

Abarcando

- Naturaleza del Proyecto
- Mercado del producto
- Sistema de producción
- Organización
- Aspecto legal
- Finanzas del proyecto
- Proceso de planeación

Por lo que debe ser

Claro.

Únicamente

Sin ambigüedades

Conciso

Contenga

Solo información necesaria sin mas datos que los realmente

Informativo

Que permita

Imagen clara, factibilidad e implantación

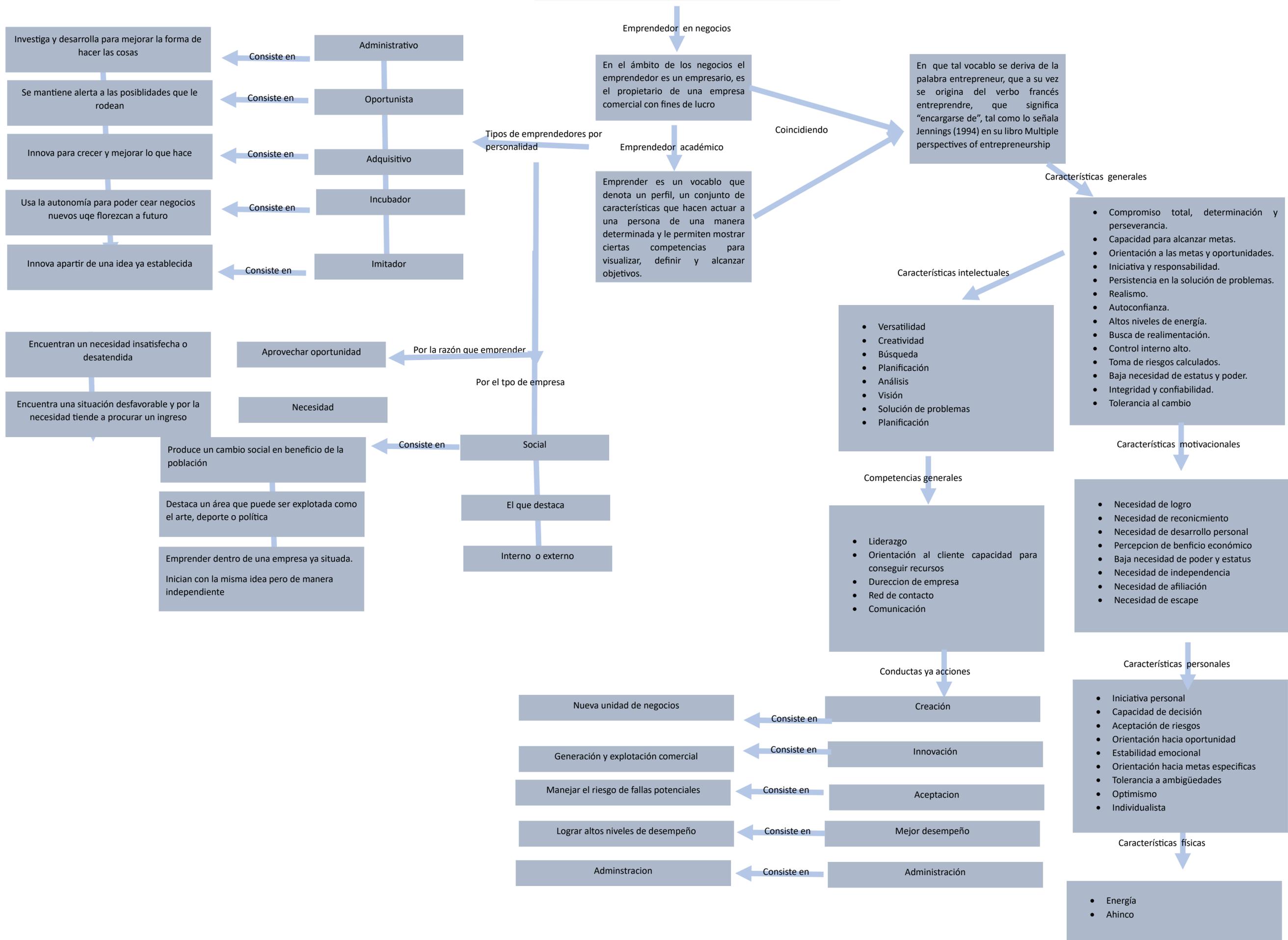
Exigiendo

- Los emprendedores exitosos se comprometen con él.
- Los inversionistas lo requieren.
- Los banqueros lo desean.
- Los especialistas lo sugieren.
- Los proveedores y clientes lo admiran.
- Los administradores lo necesitan.
- Los consultores lo recomiendan.
- La razón lo exige

Logrando que

- El producto o servicio.
- La competencia.
- El mercado.
- La elaboración del producto y/o la prestación del servicio.
- El sistema de administración (organización).
- El estado financiero del proyecto.
- La planeación estratégica y operativa.
- Los requisitos legales

ESPIRITU EMPRENDEDOR



EQUIPO DE TRABAJO

Para Smith es

Un número reducido de individuos con capacidades complementarias, comprometidas con un propósito, un objetivo de trabajo y un plan comunes; además de compartir las responsabilidades

El trabajo

Ha ganado importancia dentro de las empresas, donde poco a poco se ha vuelto una necesidad debido a las exigencias de calidad, eficacia y competitividad que la sociedad espera del sector empresarial

Por lo que

Las nuevas estructuras de las organizaciones precisan una mayor interacción entre las personas, lo que sólo puede lograrse con una actitud cooperativa

Equipos efectivos de trabajo

Un equipo efectivo es algo más que un simple grupo de individuos cuya coordinación de esfuerzos es buena. Constituir un grupo de alto desempeño, o altamente efectivo, requiere algunas características que les permitan alcanzar resultados de excelencia.

Características

- Liderazgo participativo
- Responsabilidad compartida
- Comunidad con propósito
- Buena comunicación
- Mirar el futuro
- Concentración en tareas
- Respuesta rápida

Es indispensable

Contar con integración que promueva la dirección motivacional en el trabajo para alcanzar metas

Para motivar necesitamos

- Entorno de trabajo agradable
- Que todos los integrantes se conozcan
- Interés por inquietudes personales
- Dedicación de tiempo suficiente
- Continuidad a las acciones
- Suficiente espacio
- Economizar
- Crear nuevos retos
- Fomentar autocontrol
- Calidez

¿Por que fracasan los equipos de trabajo?

- No tiene metas y objetivos
- Falta de coordinación
- Ausencia de comunicación
- No hay liderazgo
- Desinterés
- Ausencia de esquemas de seguimiento

Condiciones

- Los miembros deben de tener un objetivo en común
- Deben de tener competencias diversas
- Actividades estructuradas
- Tareas repartidas por equidad
- Coordinación de labores
- Liderazgo bien empelado
- Optima comunicación
- Mecanismos de autorregulación
-

Destacando a la comunicación

Es un proceso en el que se intercambia información, opiniones, experiencias y sentimientos

Esta se da en dos pasos

El emisor contruye una idea mediante imágenes, gestos o palabras
Mientras que el receptor recibe el mensaje para entenderlo y comprenderlo y continuar con el ciclo

Integrando tres elementos

- El emisor debe ser mas fidedigno
- El receptor debe decodificar la información
- El mensaje debe ser transmitido por un canal de comunicación

FUENTES BIBLIOGRAFICAS

- Fernando Trias 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.
- Alcazar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw hill
- Alexander Osterwalder y Yves Pigneur. (2010). Tu modelo de negocio.. sf: Deusto.
- Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw hill
- Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: pearson.
- REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa.