



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

“Pasion Por Educar”

LICENCIATURA EN PSICOLOGIA GENERAL

MATERIA:

TALLER DEL EMPRENDEDOR

TITULAR:

LIC. JOLGUER MARTINEZ GIL

ALUMNA:

ARACELI VAZQUEZ DIAZ

9° CUATRIMESTRE

FRA. COMALAPA CHIAPAS, DOMINGO 09 DE JULIO DEL 2023

INTRODUCCIÓN AL EMPRENDEDURISMO

La mayoría de las personas en algún momento de sus vidas experimentan cierto grado de insatisfacción en su trabajo, y esta situación los ha llevado a pensar en ser sus propios jefes, manejar su tiempo, etc., en pocas palabras aspirar a generar su propio negocio.

Por otra parte, la crisis económica produce muchos emprendedores forzosos, personas que no encuentran trabajo y que deciden crear un proyecto para poder garantizarse un puesto de trabajo. Por otra parte, la crisis económica produce muchos emprendedores forzosos, personas que no encuentran.

El objetivo de este documento es guiar al emprendedor en el desarrollo de su plan; no obstante, cada uno deberá ser adaptado a las condiciones particulares, resaltando lo importante e ignorando lo que le sea ajeno.

Un trabajo y que deciden crear un proyecto para poder garantizarse un puesto de trabajo.

Cabe destacar, que el emprendedor es una persona que se encuentra inserta en un sistema social, económico, político y legal, que puede fomentar u obstaculizar su accionar. Actualmente, con el objetivo de impulsar la creatividad y brindar apoyo a los inventores, innovadores, estudiantes, e investigadores.

un plan de negocio presenta los siguientes objetivos: Definir la oportunidad de negocio. Permitir un estudio de mercado que aporte la información requerida para llevar a cabo un correcto posicionamiento del producto o servicio. Determinar con bastante certeza la viabilidad económica del proyecto.

El desarrollo de un plan de negocios permite obtener diversos beneficios, ya que: Es una carta de presentación ante posibles fuentes de financiamiento, El plan de negocios es la concreción de las ideas de un emprendedor, ya que marca las etapas de desarrollo de un plan de empresa

Desarrollar un plan de negocios, ayuda a maximizar los beneficios del emprendimiento desde antes de su funcionamiento, ya que con este documento es posible evaluar la viabilidad del negocio, identificar que recursos financieros, humanos y materiales serán necesarios para su apertura; así como el monitoreo de los resultados logrados para fortalecer las operaciones y definir prioridades. es una gran ayuda como elemento de medición, sirve de base para comparar los resultados reales y, si es necesario, para tomar las medidas correctivas. El primer paso para desarrollar el proyecto es ordenar estructuradamente toda la información relativa a él, enfatizando en las áreas de oportunidad y en las ventajas competitivas que garanticen su éxito.

El plan de negocios abarca siete grandes áreas de suma importancia y entre esos siete puntos se destacan.

Sistema de producción, lo cual consiste insumos, procesos, productos y flujos de información, que lo conectan con los clientes y el ambiente externo, también entra la organización lo cual entran el personal administrativo y recursos humanos o el personal que se encuentra en el proyecto. Otro de los factores esta las finanzas lo cual es muy importante ya que es el primer punto para llevar a cabo dicho proyecto y así lograr lo establecido, entre otros que se destacan.

Es fácil llevar a cabo un “proyecto”, todo es cuestión de decidirse; sin embargo, no es fácil hacerlo bien, sobre todo la primera vez, evitando errores y aprovechando oportunidades,

Emprender es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique. En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro Muchos estudiosos del tema coinciden en que los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas.

Muchos estudiosos del tema coinciden en que los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas

Se dice que la persona con Espíritu Emprendedor es aquella que siente capaz de llevar a cabo un proyecto que es rechazado por una gran mayoría, es capaz de luchar ante cualquier problema que se le atraviesa y no le teme al fracaso, además, es muy hábil para convencer a otros del éxito de su idea y logra formar un excelente equipo de trabajo.

Tener habilidades para la comunicación es fundamental. El emprendedor tiene que ser capaz de convencer a muchas personas clave de que su idea de negocio es la adecuada. Para eso, hay que tener buenas habilidades de comunicación.

Para encontrar clientes, para motivar a tus colaboradores, para convencer a inversores, para negociar con proveedores... Un emprendedor tiene que contar con una personalidad abierta y comunicativa, pues será fundamental para establecer contactos de interés.

El emprendedor debe ser muy ordenado y organizado. Tenerlo todo bajo control. Un empresario debe tener un perfecto conocimiento del estado en el que se encuentran todos los proyectos que atañen a su emprendimiento.

Otro factor importante y entra dentro de las características de un buen emprendedor es la empatía. Comprender las necesidades de un cliente y ponernos en su lugar nos ayudará a plantear de forma más adecuada los proyectos.

Del mismo modo que existen diferentes tipos de emprendedores, también hay lugar para distinguir entre tipos de emprendimiento. Y entre ellos se encuentra. El emprendedor administrativo. Esta Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.

El hombre, por naturaleza, es un ser social y debido a ello necesita de otros individuos para crecer y desarrollarse. Ésta es la razón de que, al interior de los diversos grupos de interacción humana, como la familia, los colegas de oficina, los compañeros de la escuela o los amigos, surjan y se formen los equipos de trabajo al organizar alguna actividad específica para alcanzar una meta.

Los equipos de trabajo son grupos cuyos miembros trabajan para alcanzar un objetivo común y específico, actuando sobre la base de la responsabilidad individual y mutua con el fin de aprovechar las sinergias de las competencias adicionales para trabajar juntos.

Mediante esfuerzos coordinados y sinergias, los equipos de trabajo demuestran un mayor nivel de productividad que la simple suma de las contribuciones individuales. Ésta es la razón de que, al interior de los diversos grupos de interacción humana, como la familia, los colegas de oficina, los compañeros de la escuela o los amigos, surjan y se formen los equipos de trabajo al organizar alguna actividad específica para alcanzar una meta.

La comunicación es el proceso mediante el cual se produce un intercambio de información, opiniones, experiencias, sentimientos, etc., entre dos o más personas a través de un medio.