



NOMBRE DEL MAESTRO: GEORGINA OLIVIA
VIDAL ALFONSO

NOMBRE DEL ALUMNO: XIMENA VELASCO
GARCIA

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

**ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA DE
NEGOCIOS**

9 CUATRI

¿QUE ES UN EMPRENDEDOR? El emprendedor o emprendedora es una persona que comienza su propio proyecto empresarial al detectar una oportunidad de negocio, asumiendo riesgos financieros para llevarlo adelante, con el objetivo de obtener beneficios, emprender es el resultado de cuando una persona ve una oportunidad de negocio y su percepción y capacidad para actuar y responder ante esa oportunidad. Aquí entran también aspectos como la motivación que tenga el futuro emprendedor, sus habilidades, etc. Todo esto, se enmarca en las distintas variables que tienen que ver con su entorno

¿CUANTOS TIPOS DE EMPRENDEDOR EXISTEN?

Emprendedor corporativo: Asimila el espíritu y pensamiento innovador de los 'startuperos' para ayudar a empresas de gran tamaño

Emprendedor "listo para empezar": Tiene la idea, el equipo y la tecnología a su alcance, todo está preparado para poner en marcha su idea innovadora, pero le falta un pilar clave: la financiación

Emprendedor asociado: No posee la idea inicial, pero integra sus valores para que el proyecto evolucione ; Este tipo de emprendedores son el apoyo necesario para promover la visión de la compañía y permitir que escale

Emprendedor visionario: Explora nuevas áreas, no duda en aumentar sus conocimientos y trata de conocer todos los detalles del emprendimiento

Emprendedor recién llegado: No conoce el propósito de la compañía, pero tiene plena autoconciencia de sus capacidades para ayudar a crecer al negocio

7 CARACTERISTICAS DE UN EMPRENDEDOR:

1. **Creatividad e ingenio:** El primer paso para emprender es tener una idea, ya que a partir de ésta es donde surgen proyectos nuevos y se puede revolucionar el mercado o sector
2. **Pasión:** Bien dicen que cuando amas lo que haces, el éxito llega solo. Y para emprender, se necesita tener motivación, la única manera de enfrentar y lidiar con las dificultades que surjan en el camino es amando lo que haces
3. **Visión:** Visualiza tu negocio y cúmplelo no basta con tener ideas o sueños, es importante buscar los medios para llevarlos a cabo
4. **Liderazgo:** 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
5. **Paciencia:** Un buen negocio no nace de la noche a la mañana y, muchas veces, deberás trabajar a prueba y error

6. Confianza en ti: Nadie confiará en tu negocio si tú no lo haces. Las demás personas deben verte seguro de ti mismo

7. Responsabilidad: Cualquier negocio, por pequeño que sea, debe tomarse con seriedad