

EMPRENDIMIENTO: YO TAMBIÉN QUIERO MI TROZO DE PASTEL

Cómo potenciarlos profesionalmente



**GENERALITAT
VALENCIANA**

ivACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo de
Desarrollo Regional

Una manera de hacer Europa

"Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del
Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020"

**EMPRENDIMIENTO:
YO TAMBIÉN QUIERO MI TROZO DE PASTEL**

Cómo potenciarlos profesionalmente

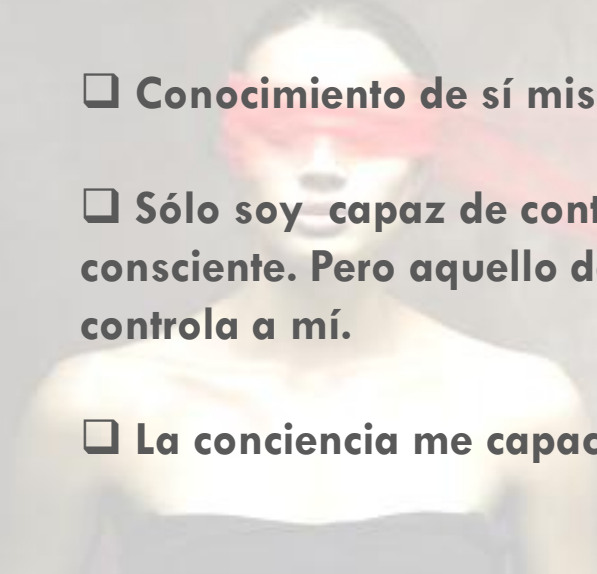
Tomar Conciencia

Hacer emerger
esa información
que está en
nuestro interior.

Al tomar
conciencia
dejamos de
pensar y
empezamos a
hacer.



Tomar Conciencia

- 
- ☐ **Adquirir conocimiento de algo a través de la reflexión, la observación o de los sentidos.**
 - ☐ **Conocimiento de sí mismo.**
 - ☐ **Sólo soy capaz de controlar aquello de lo que soy consciente. Pero aquello de lo que no soy consciente me controla a mí.**
 - ☐ **La conciencia me capacita.**

Responsabilidad

Cuando aceptamos y asumimos la responsabilidad de nuestros pensamientos y acciones, nuestro compromiso con ellos aumenta.

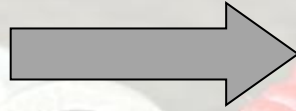
Para sentirse verdaderamente responsable hay que hacer una elección.



Responsabilidad

PARADIGMA DE LA VÍCTIMA

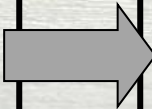
ESTÍMULO



RESPUESTA

PROTAGONISTA

ESTÍMULO



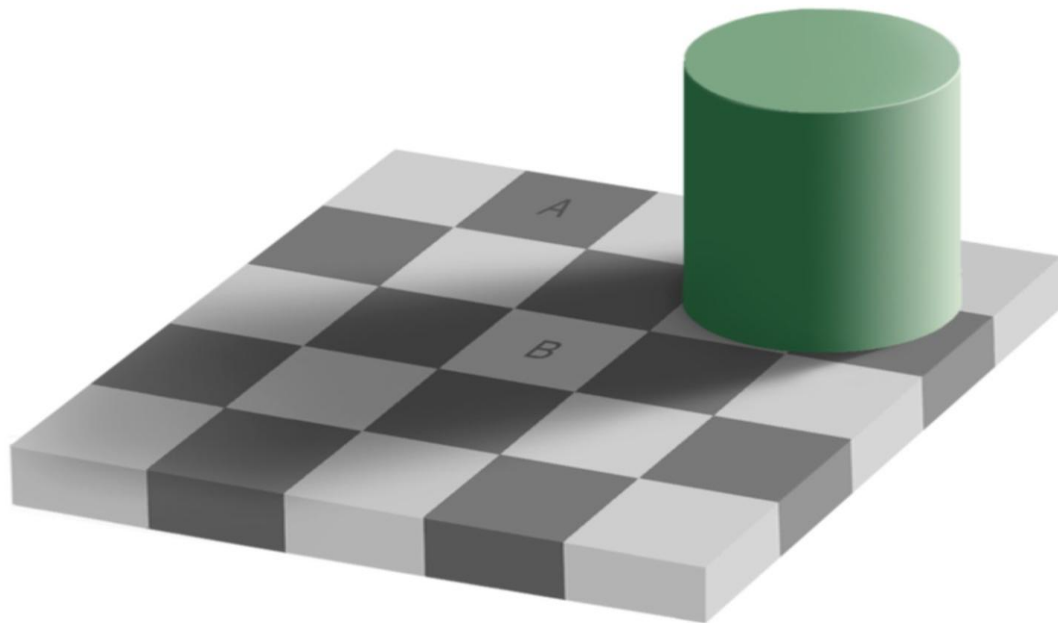
CONCIENCIA
(percatarse)

ELECCIÓN
(decidir)



RESPUESTA

Dibujo de Edward H. Adelson



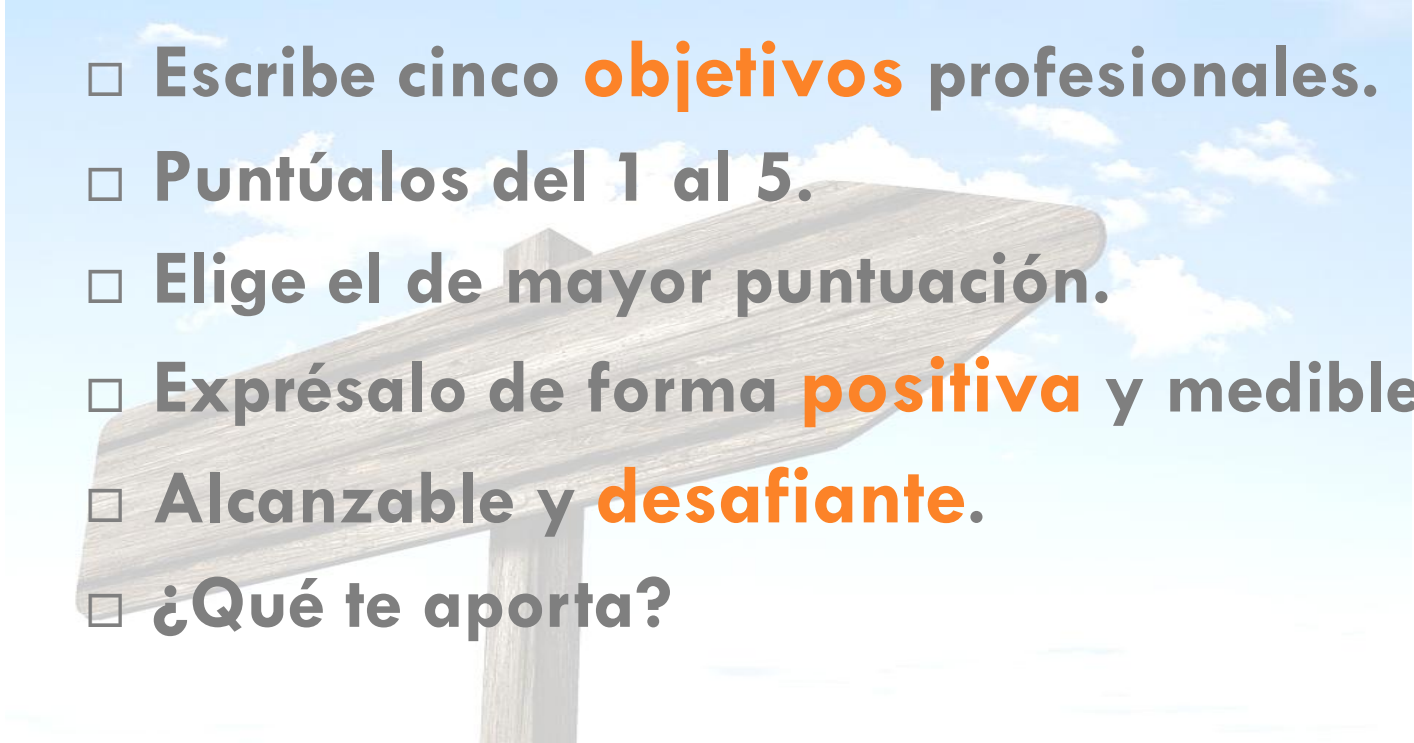
¿ Qué cuadrado es el más oscuro el A o el B?

Ingredientes

- 1 o 2 objetivos claros.
- 1 actividad que te motive.
- 1 buen puñado de tú.



Objetivo

- 
- ☐ Escribe cinco **objetivos** profesionales.
 - ☐ Puntúalos del 1 al 5.
 - ☐ Elige el de mayor puntuación.
 - ☐ Exprésalo de forma **positiva** y medible.
 - ☐ Alcanzable y **desafiante**.
 - ☐ ¿Qué te aporta?

Actividad

¿Tu objetivo está en sintonía con tu actividad profesional actual?

- ☐ **Sí**
- ☐ **No**

- ☐ **Escribe 5 cualidades comunes entre tu actividad profesional actual y tú.**
- ☐ **¿Qué toque personal le aportas?**
- ☐ **¿La debilitas en algo?**

Cocinado

- Aseguramos nuestro objetivo y lo testamos.
- Añadimos la actividad, que previamente tamizamos para saber si es y será los que queremos.
- Añades el puñado de Tú, asegurando haber eliminado las creencias limitantes.
- Echamos liderazgo, motivación y persistencia.
- Lo metemos al mercado y no lo perdemos de vista ni un momento.



Dinámica. Asegurar objetivo y testarlo

- ❑ Me merezco alcanzar (mi objetivo)
- ❑ Tengo las habilidades y la capacidad necesaria para alcanzar (mi objetivo)
- ❑ Es posible alcanzar (mi objetivo)
- ❑ Tengo claro (mi objetivo)
- ❑ (Mi objetivo) es deseable
- ❑ (Mi objetivo) merece la pena

Mi producto: Yo

¿Qué características tienes que te diferencian de la competencia?

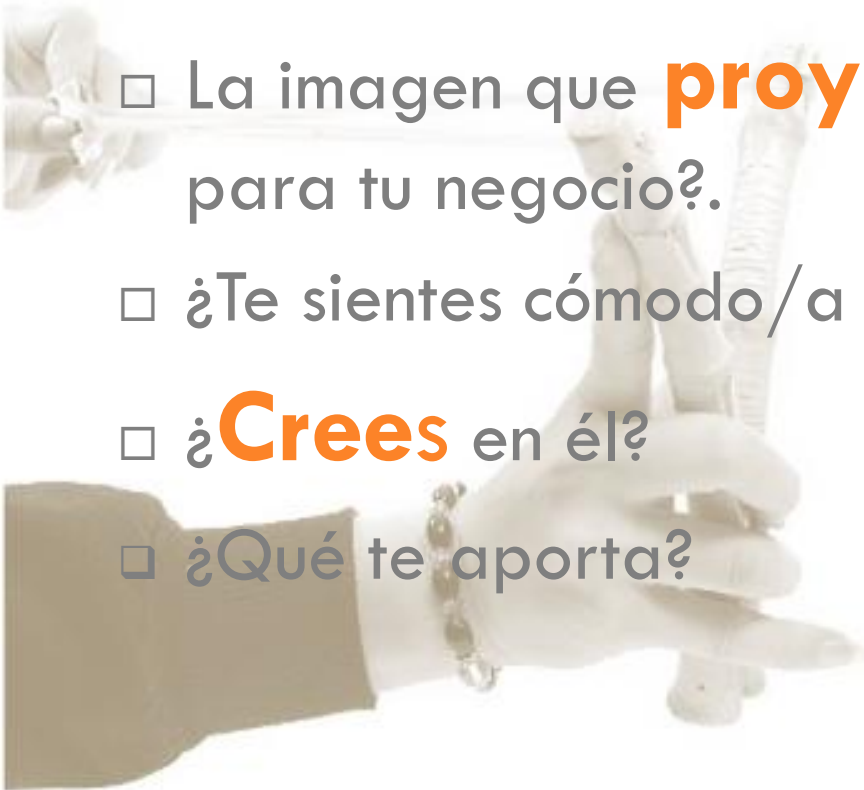
¿Qué carencias tienes respecto a la competencia?

POTÉNCIALAS

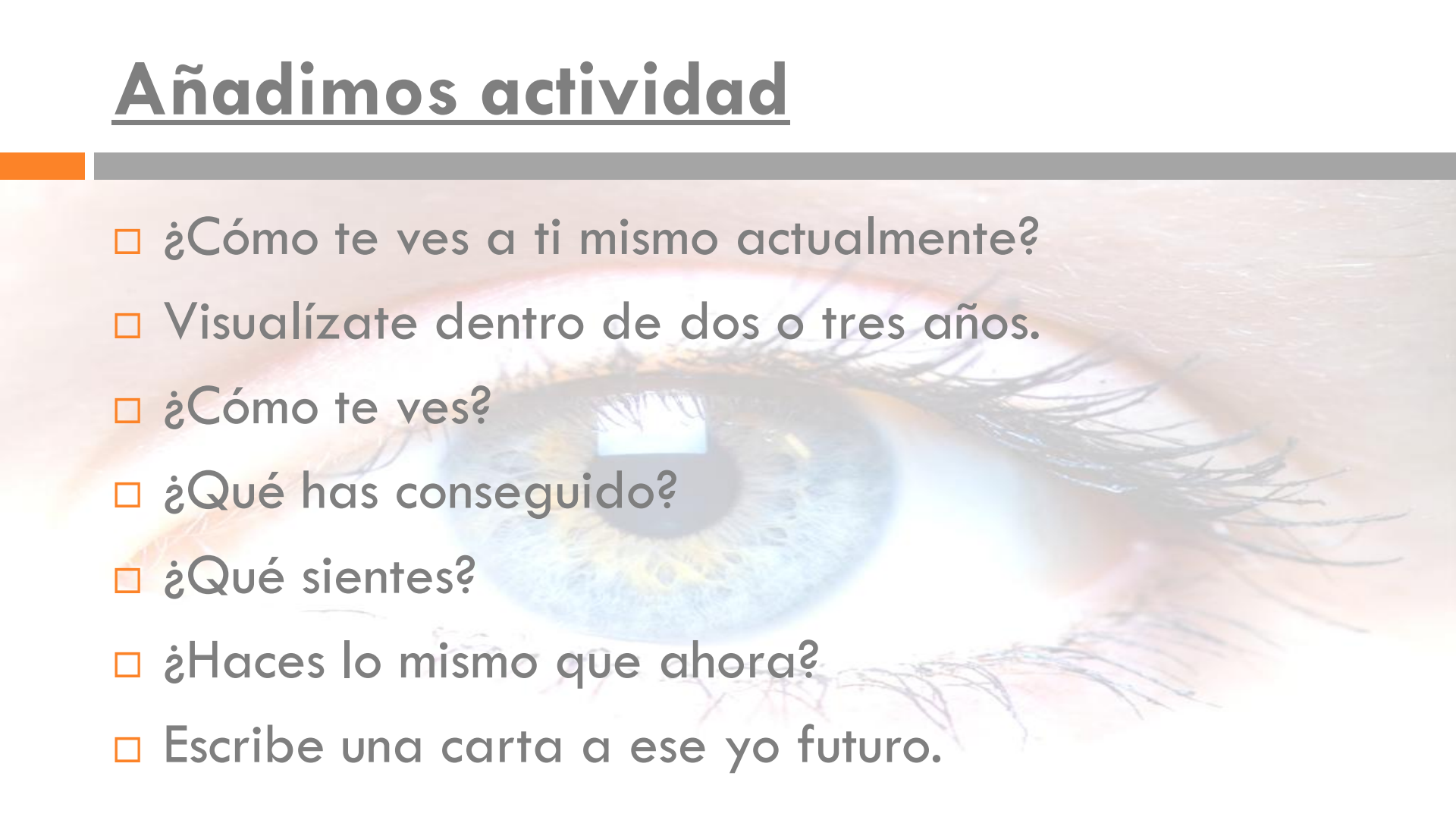
DEBILÍTALAS



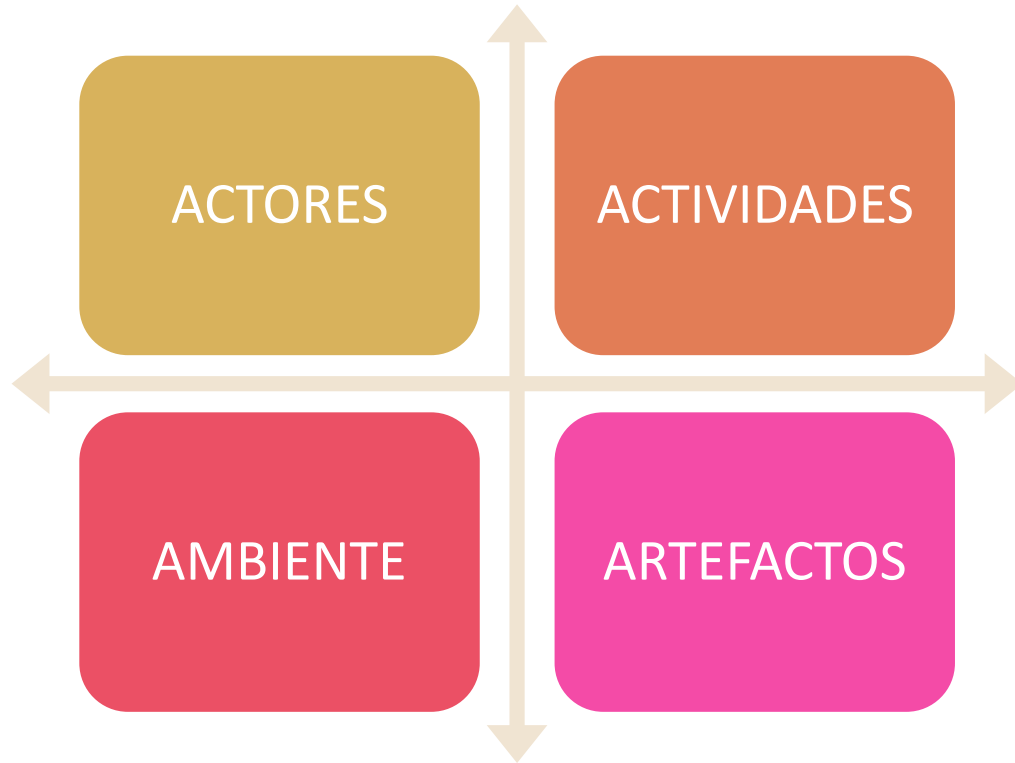
Mi producto: Yo

- 
- ☐ La imagen que **proyectas**, ¿es la que quieres para tu negocio?.
 - ☐ ¿Te sientes cómodo/a con el producto que ofreces?
 - ☐ ¿**Crees** en él?
 - ☐ ¿Qué te aporta?

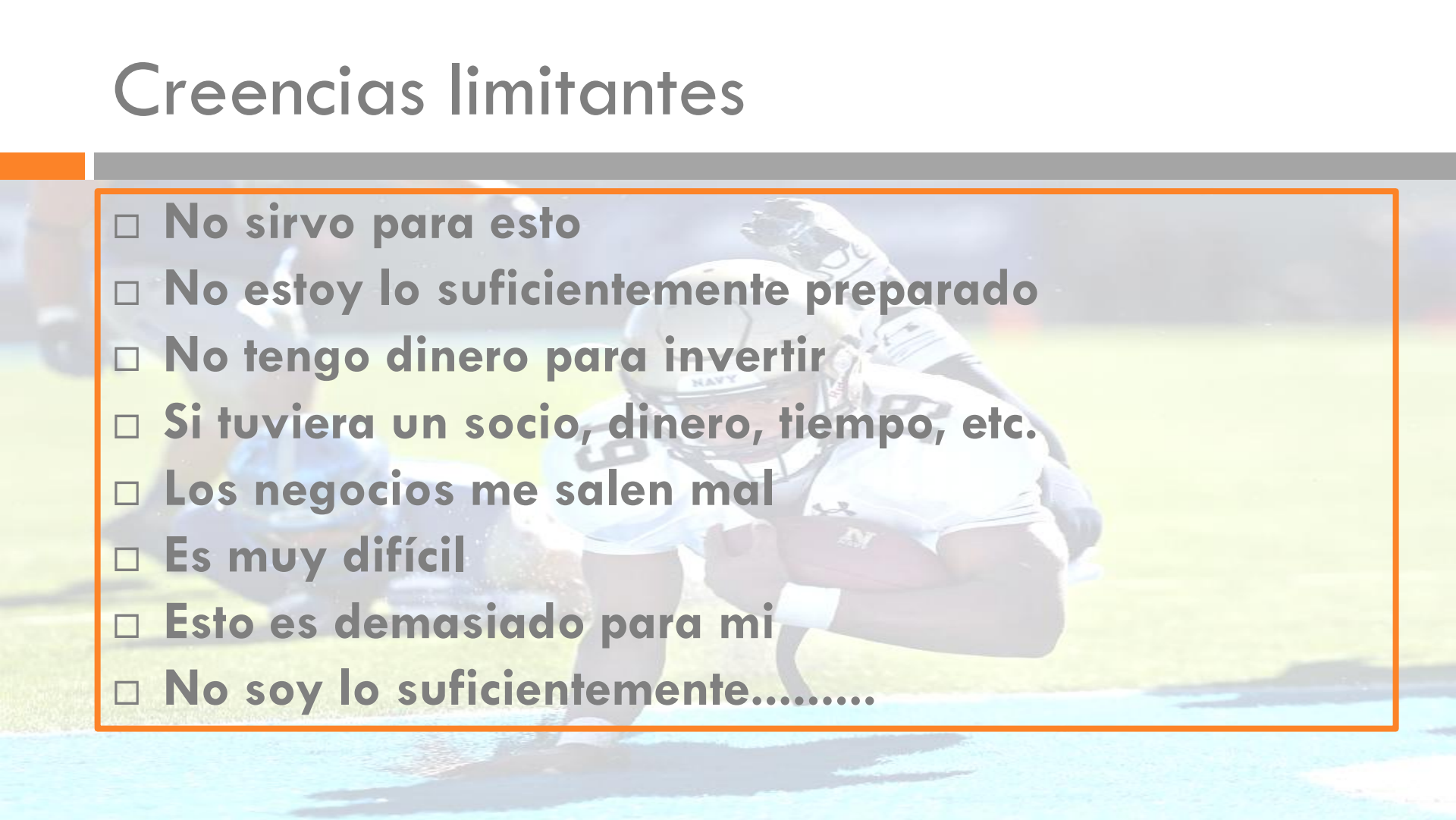
Añadimos actividad

- 
- ¿Cómo te ves a ti mismo actualmente?
 - Visualízate dentro de dos o tres años.
 - ¿Cómo te ves?
 - ¿Qué has conseguido?
 - ¿Qué sientes?
 - ¿Haces lo mismo que ahora?
 - Escribe una carta a ese yo futuro.

Cliente objetivo: Matriz 4ª



Creencias limitantes

- 
- ☐ No sirvo para esto
 - ☐ No estoy lo suficientemente preparado
 - ☐ No tengo dinero para invertir
 - ☐ Si tuviera un socio, dinero, tiempo, etc.
 - ☐ Los negocios me salen mal
 - ☐ Es muy difícil
 - ☐ Esto es demasiado para mí
 - ☐ No soy lo suficientemente.....

Tú. Asegura eliminar creencias limitantes

MI AUTOSABOTEADOR

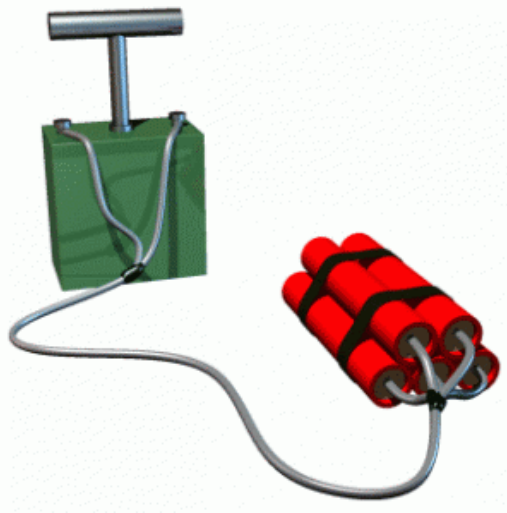
- ❑ ¿Cómo eres cuando no eres como quieres ser? ¿Qué haces cuando el personaje limitante toma el mando?
- ❑ Piensa en dos situaciones donde estuvo presente lo peor de ti.
- ❑ Anótalo: “Mi personaje limitante es...”
- ❑ Fijándote en las características, ponle un nombre que lo defina.
- ❑ Dibújalo
- ❑ Consecuencias positivas y negativas.

Dinámica 5: ¿Qué necesitas para alcanzar tu objetivo?



Motivo $\neq$ Motivación

MOTIVO



MOTIVACIÓN



Motivación

- **Intrínseca:** Se refiere a la realización acciones por la mera satisfacción de hacerlas sin necesidad de ningún incentivo externo.
- **Extrínseca:** La motivación extrínseca proviene del exterior. Es el tipo de motivación que nos lleva a hacer algo que no queremos mucho pero sabemos que al final habrá una recompensa. Se trata de actividades que se hacen para lograr una meta en particular.
- **Transcendente:** Cuando lo que atrae es la satisfacción de necesidades ajenas, es decir, necesidades de otras personas.

El espíritu emprendedor

- Capacidad de innovar, de probar cosas nuevas o hacerlas de una manera diferente.
- Creatividad y tendencia a la innovación.
- Asumir riesgo
- Persistencia
- Autoconfianza pero con autocrítica
- Capacidad para organizarse
- Capacidad de trabajo
- Habilidades sociales
- Honradez

Servir

- Mantener caliente y nunca dejar que se enfríe.



Mantener caliente

- ❑ **Posiciónate:** Si eres experto en todo, no eres experto en nada.
- ❑ **Estilo:** Evita parecer lo que no eres.
- ❑ **Aporta valor:** No basta con ser profesional, hay que parecerlo.
- ❑ **Mentorízate:** Sigue a los buenos.

Mantener caliente

❑ **Fortalece** tu fuerza de voluntad como un músculo.

❑ **Estilo:** Evita parecer lo que no eres.

❑ Siempre es hora de **reinventarse**.

❑ Concéntrate en lo que **harás** y no en lo que no harás.

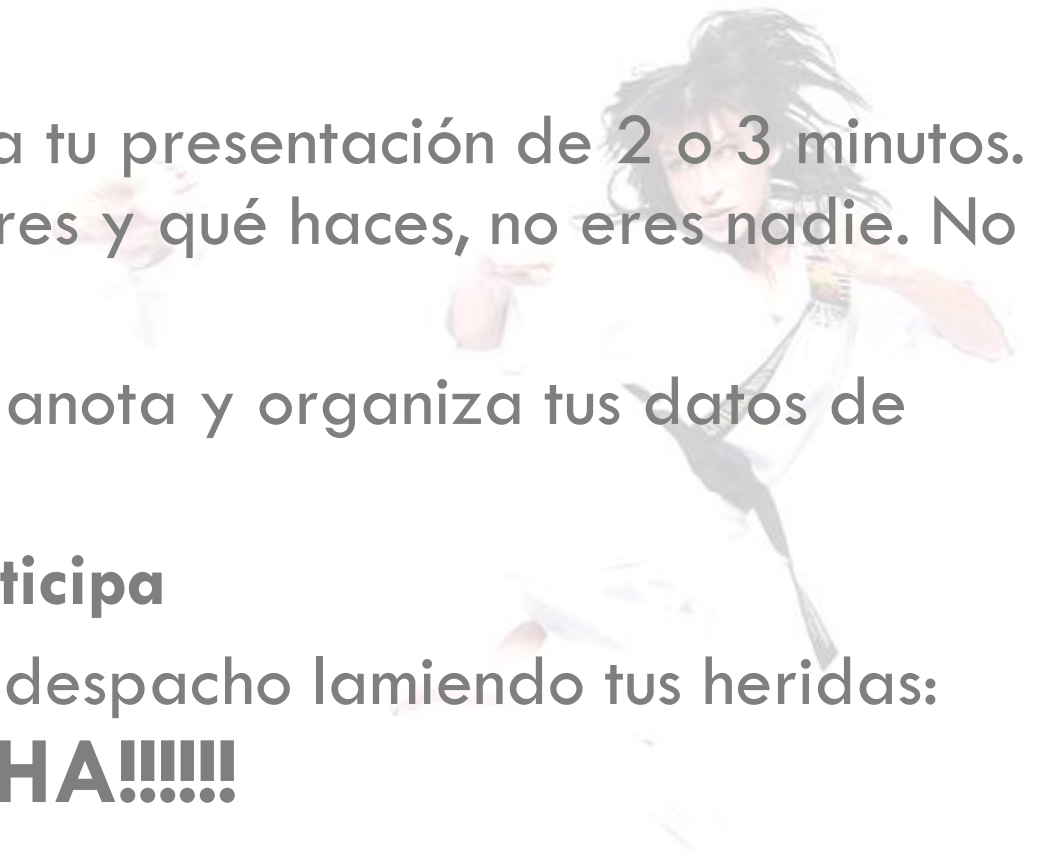
❑ **Ten agallas.**

❑ Encuentra tu **punto fuerte** y sácale brillo.

Mantener caliente

- ❑ Concreta recursos y esfuerzos en una **misma dirección**.
- ❑ Sigue **formándote**. La formación no tiene edad.
- ❑ Concéntrate en **mejorar**, más que en ser el mejor.
- ❑ **No basta** con ser profesional, también hay que parecerlo.

Mantener caliente



- ❑ **Preséntate:** Prepara tu presentación de 2 o 3 minutos. Si no sabes quién eres y qué haces, no eres nadie. No improvises.
- ❑ **Procesa:** Actualiza, anota y organiza tus datos de contactos.
- ❑ **Hazte visible – Participa**
- ❑ No te quedes en tu despacho lamiendo tus heridas:

iiiiLUCHA!!!!!!