**DIRECCIÓN ACADÉMICA**

**DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD**

**Respeto – Responsabilidad – Resiliencia – Tolerancia**

TEMA: Guía a desarrollar en casa de módulo de contabilidad

Nombre: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Curso 4° Fecha: 23/03/2020

APRENDIZAJE ESPERADO: Conocer y analizar las habilidades personales, comunicativas, sociales y directivas que un buen emprendedor debe desarrollar.

**INSTRUCCIONES**

LEA la guía enviada, Imprima la guía (o de lo contrario cópiela en su cuaderno) y péguela en el cuaderno de Emprendimiento y Empleabilidad , realice la actividad entregada al final de la guía. EN CASO DE DUDAS ENVIARLAS AL CORREO contabilidadcestarosa@gmail.com

DEBES BAJAR UNA MATERIA Y DE ELLA HACER LAS PREGUNTAS / ACTIVIDAD

Habilidades de un emprendedor



**Habilidades Personales**

Si bien es cierto que las cualidades son las características propias e innatas de cada ser animado o inanimado. No podemos asegurar con exactitud cuáles han sido aquellas que un emprendedor ha implementado a la hora de llevar a cabo su proyecto. Algunos expertos aseguran que hay algunas cualidades que son posibles de enumerar como las siguientes:

1. Iniciativa: El emprendedor no se está conforme con el estado actual de las cosas.

2. Autonomía: El Emprendedor valora el significado de sus actuaciones y responde por las consecuencias.

3. Perseverancia: Por lo general la persona emprendedora trata de conseguir lo que se propone.

4. Auto-control: Un emprendedor debe ser capaz de dominar su comportamiento y sus emociones.

5. Confianza en sí mismo: La persona que se decide a emprender debe encontrar la forma de cómo sus debilidades y fortalezas lo pueden llevar a conseguir sus metas

6. Creatividad: El Emprendedor siempre debe estar en la búsqueda de soluciones originales.

7. Sentido Crítico: Por lo general al emprendedor debe utilizar su sentido crítico juzgando y criticando constructivamente.

8. Asunción del Riesgo: Esta es quizás la principal característica que tiene todo emprendedor, sin embargo esta persona tiene que tener muy claro que todos los escenarios en los que emprenda conllevan riesgos que pueden ser productivos e improductivos.

9. Flexibilidad: Adaptabilidad al cambio.

10. Observación y Análisis: Un emprendedor siempre está atento a lo que pasa a su alrededor.

**Habilidades de Comunicación**

 Las habilidades de comunicación son una de las principales competencias que se deben desarrollar en el entorno laboral. Para los emprendedores la importancia es aún mayor debido a que el éxito de un proyecto empresarial depende en gran medida de una correcta comunicación, puesta en escena, saber sintetizar los puntos más importantes y transmitir de forma adecuada los valores y objetivos de la idea de negocio. El peso que en los últimos años han adquirido las redes sociales y el entorno digital, no hace más que enfatizarla necesidad de saber comunicar a través de diferentes tipos de plataformas y aprender a adaptar la información que queremos transmitir a los diferentes lenguajes de cada una ellas.

¿Qué habilidades de comunicación debo desarrollar como emprendedor?

* Capacidad de síntesis. Es importante saber extraerla información realmente relevante y acorde al mensaje que pretendemos transmitir. Un exceso de detalles o de información superflua puede distraer a nuestro interlocutor
* El lenguaje no verbal. Hay que aprovechar expresividad corporal y los gestos de forma que sirvan de refuerzo a aquello que expresamos oralmente. Recibir a clientes con los brazos cruzados o dar un discurso mirando al suelo son ejemplos de comportamientos que debemos evitar.
* Desarrollar habilidades orales y escritas. No sólo hay que saber comunicar a través de un interesante discurso, también será necesario tener la capacidad de plasmar esas ideas sobre el papel, de forma clara, ordenada y sin errores gramaticales u ortográficos. En muchas ocasiones las comunicaciones con clientes o inversores no podrán hacerse de forma presencial y esto no debe suponer una desventaja.
* Escucha empática. No hay que olvidar que la comunicación es bidireccional y hay reservar un tiempo para escuchar aquello que los demás tienen que expresar.

**Habilidades Sociales**

 Las habilidades sociales son las herramientas de la personalidad que aplicamos en nuestro entorno para una mejor convivencia con otras personas. Saber comportarse correctamente y congeniar con el resto de personas presentes aumentarán nuestras probabilidades de cerrar un trato, atraer potenciales y sobre todo manejar los negocios.

¿Por qué son tan importantes las habilidades sociales?

- Logras comprender mejor a tu persona y tu entorno.

- Podrás adaptarte mejor a los cambios.

- Tendrás relaciones personales y profesionales fructíferas.

- Conocerás a nuevas personas (y potenciales clientes).

¿Qué habilidades sociales son necesarias?- Empatía.

- Asertividad.

- Creatividad.

- Empatía

 La empatía es un arma letal para sellar contratos y es que cuando hablamos de dinero la confianza lo es todo (nadie quiere perder un centavo) pero ha y dos tipos de confianza.

 La empatía se define como una de las habilidades sociales de mayor peso ya que permite experimentar y comprender el punto de vista de otras personas sin necesidad de adoptar el mismo criterio, permitiendo el perfecto entendimiento de las partes, el debate con fluidez, el intercambio de ideas y forja lazos de amistad. En los negocios resulta imprescindible por el hecho de que nos permite conectarnos con otras personas sin parecer aduladores y genera la confianza necesaria para cerrar grandes tratos comerciales.

 La asertividad es un arma de doble filo y es que se debe a que puede tildarse de excesivamente inocente, irreal y sobre optimismo. Cuadro de texto Recuerda que a pesar de que para ser un emprendedor se necesita una mente positiva, no queremos que nos confundan con inexpertos que no logran visualizar el plano y todas sus dimensiones en una perspectiva fuera de la creada por su imaginación. En cuando a definiciones, la asertividad se describe como una conducta que permite a las personas defender sus intereses más importantes sin agresividad, a su vez quien cumpla con este tipo de habilidades sociales suele ser una persona alegre, fácil de tratar, con gran poder comunicativo y pasión por su trabajo. Como parte de las habilidades sociales para los negocios es perfecto para convencer a otras personas sobre sus proyectos, hacerlos sentir propios e involucrarlos en el mismo.

 Creatividad, todas las demás habilidades sociales son innatas pero pueden trabajarse a lo largo del crecimiento. La creatividad responde así al máximo nivel de inteligencia donde la habilidad para resolver problemas en corto tiempo de forma efectiva convierte al ser creativo en un perfecto líder. El liderazgo empresarial no es para todos y es que la personalidad de un ser creativo connota paciencia, bajos niveles de estrés, agilidad mental y sumamente detallista por lo que si deseas optar a un cargo alto dentro de la compañía o desear ser el socio principal de la firma tienes que comenzar a trabajar en tu creatividad.

**Habilidades Directivas**

 El perfil de directivo es uno de los que más cambios ha sufrido en los últimos años, en gran parte debido a la crisis. Se ha visto que los antiguos “modelos” de directivo despiadado ya no funcionan y se buscan perfiles conciliadores, directivos responsables cuyos objetivos vayan más allá del puro negocio.

 ¿Qué buscan las empresas en sus nuevos directivos?

Ante todo, los nuevos directores de empresa deben ser personas que posean unas buenas habilidades directivas. Puede parecer obvio, pero es muy común encontrarse con jefes que no saben dirigir a un equipo. Además se buscarán personas con habilidades comunicativas, que sepan gestionar a un conjunto de personas y estén acostumbradas a trabajar en equipo. La responsabilidades un rasgo ahora más importante. El lado humano de los directivos está más visible y se busca a personas responsables, con una personalidad conciliadora que trabajen por el bien del negocio y por el bien de sus empleados.

 El espíritu emprendedor, de alguien que quiera empezar nuevos proyectos y sea capaz de asumir nuevos retos, es una cualidad muy buscada.

1. Capacidad de planeación: El emprendedor debe marcar objetivos y metas claras, que conduzcan a un buen desarrollo de su idea de negocio.

2. Toma de Decisiones y Asunción de Responsabilidad: Tener el criterio lo suficientemente amplio para tomar una decisión asertiva, que conduzca a asumir la responsabilidad integra de esa decisión.

3. Liderazgo: Liderazgo: Todo Emprendedor debe poseer esa orientación a influir sobre sus esfuerzos, motivando a sus colaboradores a conservar esa visión emprendedora.

4. Capacidad Organizativa: Capaz de organizarse y organizar al otro, aplicando las metodologías del Coaching.

5. Capacidad de afrontar problemas y encontrar soluciones: Cuando se es emprendedor se asumen riesgos, sin embargo lo importante de ese riesgo es tener el suficiente criterio para afrontarlo.

6. Persuasión: Convencer si fuese necesario.

7. Habilidad Negociadora: Soportar la presión. Es quizá lo más importante a la hora de dirigir un proyecto, negocio o empresa, todo el tiempo estas bajo presión y es una habilidad sumamente benefactora cuando lograr manejar este tipo de situaciones.

**Actividad**

Identifica cada una de las siguientes frases con la cualidad del emprendedor a la que alude y reflexiona sobre el grado de adquisición personal de dicha cualidad. Ejemplo:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Frase | Cualidad de emprendedor a la que alude | Grado de adquisición de dicha cualidad |
| El trabajo requiere un esfuerzo intenso que estoy dispuesto a aceptar | Capacidad de trabajo | Me considero una persona trabajadora y constante. Presento los trabajos de clase a tiempo y todos los días dedico unas horas al estudio |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Frase | Cualidad de emprendedor a la que alude | Grado de adquisición de dicha cualidad |
| Me gusta alcanzar los objetivos que me propongo y necesito fijarme |  |  |
| A pesar de que las cosas vayan bien, considero necesario seguir experimentando. |  |  |
| Me gusta establecer contactos y relaciones, por el simple hecho de conocer gente e intercambiar información. |  |  |
| En mi familia hay, o ha habido, algún negocio rentable. |  |  |
| Normalmente, cuando algo me sale mal, no paro hasta que descubro en qué me he equivocado. |  |  |
| A la hora de realizar un trabajo, no necesito instrucciones precisas. |  |  |
| Aunque encontrase un buen trabajo, no abandonaría la idea de crear mi propia empresa. |  |  |
| No me asusta arriesgar todo lo que tengo para montar una empresa, es la mejor inversión que puedo hacer |  |  |
| No me importa que las personas en quienes delego no cuenten conmigo para tomar pequeñas decisiones dentro de su ámbito de actuación |  |  |
| No suelo despertarme durante la noche asaltado por las preocupaciones |  |  |
| Suelo organizar e intentar nuevas cosas, y disfruto mucho con ello |  |  |