



SENCE

- + Oportunidades
- + Capaz
- + Empleo

Manual de el/la Participante

Iniciando **Mi Negocio**



SENCE

- + Oportunidades
- + Capaz
- + Empleo

Manual de el/la Participante

Iniciando **Mi Negocio**

Nombre:

Teléfono:

Email:

MANUAL DE EL/LA PARTICIPANTE

Programa de Formación para Emprendedores y Emprendedoras.
Iniciando mi Negocio

Documento preparado por

Corporación Construyendo Mis Sueños
www.construyendomisueños.cl

Contenidistas

Brigitte Jara
Roberto Pino

Revisión metodológica

Rodolfo Chiple
Daniela Valdebenito
Gabriela Valenzuela

Edición

María José Gamonal
Constanza Zambrano
Solsiré Giaverini

Diseño y diagramación

Ariadne Marín
Jorge De la Paz
Coraje Estudio
www.corajeestudio.cl

Contó con la colaboración técnica y financiera de

OTIC SOFOFA Capital Humano

El presente manual es un material de uso exclusivo para fines académicos y de enseñanza. No pretende generar juicios de valor ni representa la opinión de SENCE, Construyendo Mis Sueños, Coraje Estudio ni OTIC SOFOFA.

ÍNDICE

CURSO INICIANDO MI NEGOCIO

Prólogo.....	7
Presentación.....	8

Módulo 1: QUIERO EMPRENDER

Clase 1: Mi sueño para emprender.....	11
Palabras claves	12
Tips.....	12
Actividad: ¿Dónde quiero llegar?.....	13
Actividad: Entendiendo qué es emprender.....	14
Actividad: Mis motivaciones para emprender	15
Actividad: Mi sueño	16
Actividad: Opiniones de mi sueño.....	17
Clase 2: Habilidades fundamentales para iniciar un negocio	19
Palabras claves	20
Tips	21
Actividad: Conociéndonos.....	22
Actividad: ¿Cómo aprendo?.....	23
Actividad: Enemigos y barreras para el aprendizaje.....	25
Actividad: Iniciando mi camino de aprendizaje	26
Clase 3: Mis mapas de ruta para alcanzar mi sueño de negocio	29
Palabras claves	30
Tips	30
Actividad: Torre de tallarines.....	31
Actividad: Mi mapa de ruta de aprendizaje	32
Actividad: Mi mapa de ruta de emprendimiento.....	36
Clase 4: Mi viaje para emprender	41
Palabras claves	42
Tips	43
Actividad: Auto ecológico	44
Actividad: Construyendo mi viaje para emprender	45
Actividad: Mi viaje para emprender.....	48

ÍNDICE

Módulo 2: YO EMPRENDEDOR O EMPRENDEDORA

Clase 5: Identificando y caracterizando a mis potenciales clientes	53
Palabras claves	54
Tips	55
Actividad: Introducción al trabajo con clientes	56
Actividad: Identificando y caracterizando los problemas y necesidades en 3 pasos	57
Actividad: Caracterizando a los potenciales clientes en 3 pasos	58
Actividad: Ejercitando validar supuestos y problemas en parejas	59
Actividad: Identificando las barreras y oportunidades en el entorno para desarrollar tu emprendimiento	61
Actividad: Construyendo mi matriz de problemas y necesidades por resolver	62
Clase 6: Diseño y validación de propuesta de valor	63
Palabras claves	64
Tips	65
Actividad: ¿Por qué le damos importancia a las cosas?	66
Actividad: Construyendo el perfil de mis potenciales clientes	67
Actividad: Estimando la magnitud de los problemas a resolver	68
Actividad: Construyendo los mapas de valor	69
Actividad: Construyendo prototipos de validación	70
Actividad: Identificando competidores e inspiradores para mi emprendimiento	71
Actividad: Armandando un discurso o declaración de valor para mi negocio	72
Clase 7: Salir a emprender	73
Tips	74
Actividad: Nuestra historia	75
Actividad: Ajustando mi viaje del emprendimiento	77

PRÓLOGO



La misión institucional del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (Sence) es acompañar a los trabajadores y a las trabajadoras a lo largo de sus vidas laborales. Los emprendedores (emprendedoras) y los microempresarios (microempresarias) han sabido generar tanto sus propios empleos como otros nuevos, hasta alcanzar casi los 3 millones de personas ocupadas en este sector. Sence se ha propuesto apoyar el desarrollo de sus conocimientos, habilidades y actitudes que les permitan hacer crecer sus negocios e ingresos, fortaleciendo su autonomía económica y mejorando sus vidas y la de sus familias.

En el corto tiempo que llevo a cargo de la dirección de Sence, hemos tenido que enfrentar importantes desafíos relacionados con el sector, como por ejemplo diseñar e implementar el Programa Más Capaz Mujer Emprendedora, cuya meta era atender a 40.000 mujeres con el objetivo de abrirles un canal de acceso al mercado laboral a través del emprendimiento. Gracias a éste y a otros aprendizajes, hemos aumentado la calidad en las capacitaciones que asimismo, se han visto enriquecidas con el valioso aporte de algunas instituciones del sector tales como Acción Emprendedora, BID, Desafío Levantemos Chile, PRODEMU, Simón de Cirene y Trabajo para un Hermano.

La entrega de este plan de formación integral en habilidades emprendedoras y en gestión de negocios, se hace tras una revisión exhaustiva de las mejores prácticas, metodologías, dinámicas y ejercicios tanto en el ámbito público como en el ámbito privado. El objetivo es estar contigo en las distintas etapas del ciclo de vida de tu microempresa. Es relevante enfatizar que el presente programa de formación incluye herramientas de apoyo para adecuar la capacitación a las personas en situación de discapacidad.

Este manual busca que desarrolles tus habilidades emprendedoras y que logres una propuesta de valor de un producto o servicio, considerando las necesidades de tus clientes y tus propias habilidades, fortalezas y desafíos, para iniciar un negocio.

Esperamos contribuir a que puedas alcanzar tus sueños.

PEDRO GOIC BOROJEVIC
Director Nacional
Servicio Nacional de Capacitación y Empleo
SENCE

PRESENTACIÓN

Tomar la decisión de emprender no es fácil, ya que es necesario contar con múltiples herramientas y habilidades para desarrollar un negocio exitoso. Por tal motivo, el presente Manual te acompañará durante el desarrollo del curso **Iniciando mi Negocio**, el cual está orientado a desarrollar tus habilidades como emprendedor o emprendedora para que puedas desarrollar un producto y/o servicio que considere las necesidades de potenciales clientes y tus propias habilidades, fortalezas y desafíos para iniciar tu propio negocio.

El curso tiene una duración total de 28 horas, las cuales se dividen en dos módulos de trabajo, cuyas clases presenciales y respectivas actividades se orientan a que identifiques tu propuesta de valor, definas a tus clientes potenciales y determines acciones que guiarán tu emprendimiento.

MÓDULO FORMATIVO N°1: QUIERO EMPRENDER

El objetivo del primer módulo es que desarrolles y potencies tu capacidad emprendedora, a través de la identificación de tu visión personal como emprendedor y emprendedora, mediante el reconocimiento de tus motivaciones para emprender y las acciones necesarias para alcanzar tu visión.

MÓDULO FORMATIVO N°2: YO EMPRENDEDOR Y EMPRENDEDORA

El segundo módulo busca que diseñes tu producto o servicio, acorde a las necesidades de los clientes identificados, considerando las necesidades del mercado y su entorno.

A través de este curso, desarrollarás variadas actividades que se han elaborado para potenciar tu creatividad y ayudar a mirar tu emprendimiento desde nuevas perspectivas. Te damos la bienvenida a este espacio de encuentro, reflexión y aprendizaje.

SENCE

- + Oportunidades
- + Capaz
- + Empleo

Manual de el/la Participante



MÓDULO 1

QUIERO EMPRENDER



Módulo 1

CLASE 1

MI SUEÑO PARA EMPRENDER

CONTENIDOS

- › Mis motivaciones y expectativas para emprender.
- › **EMPENDIMIENTO:**
 - › Contexto del **EMPENDIMIENTO** en Chile y testimonios de **EMPRENEDORES** y **EMPRENEDORAS**.
 - › Concepto y comparación entre el **EMPRENEDOR** o **EMPRENEDORA** y el **TRABAJADOR** o **TRABAJADORA DEPENDIENTE**.
 - › Factores que ayudan y dificultan el **EMPRENDER**.
- › Visión personal:
 - › Definición del "yo" como **EMPRENEDOR** o **EMPRENEDORA**.
 - › Presentación de su visión personal.
 - › Búsqueda de retroalimentación en su entorno.

¿QUÉ APRENDERÁS EN ESTA CLASE?

En esta clase aprenderás las diferencias que hay entre un emprendedor o emprendedora y un empleado o empleada.

Sabrás cuáles son los datos más importantes del emprendimiento en Chile y reconocerás tus motivaciones (ganas) para **EMPRENDER**.

Finalmente, podrás definir tu **SUEÑO PERSONAL** como **EMPRENEDOR** o **EMPRENEDORA**.



Palabras claves



VISIÓN: Es aquel sueño que tienes con tu negocio para tu futuro (mayor a 5 años) y que quieres cumplir.



EMPRENDER: Es la ACCIÓN de poner en marcha una idea o sueño de negocio.



EMPRENDEDOR y **EMPRENDEDORA:** Es la PERSONA que pone en marcha su sueño de negocio, convirtiéndose en dueño o dueña de éste. Con esto la persona gana independencia, pasando a ser su propio jefe o jefa.



EMPRENDIMIENTO: Es la IDEA de negocio que se pone en marcha.



Tips

Reconocer tus motivaciones para poner en marcha un negocio, así como tener tu sueño de negocio claro, te ayudará en aquellos momentos difíciles cuando quisieras abandonar tu emprendimiento, para inspirarte y seguir adelante hacia el logro de tu sueño.



Actividad | ¿Dónde quiero llegar?

Descripción de la actividad (instrucciones)

Escribe en este espacio, aquello que anotaste en *post it* o tarjeta que pegaste en la pared:

¿Qué te trajo a este curso? (tus motivaciones).

¿Qué te quieres llevar del proceso? (expectativas).

¿Qué vas a aportar al proceso?



Actividad | Entendiendo qué es emprender

Descripción de la actividad (instrucciones)

Responde las siguientes preguntas en grupo. Encierra en un círculo aquéllas que determinen que son correctas.

¿Cuántos emprendedores y emprendedoras hay en Chile?

- a) En torno a los 2.120.000
- b) En torno a 1.865.000
- c) 1.523.000

¿Cuántos de estos emprendedores y emprendedoras son dueños o dueñas de microempresas? (o dicho de otra manera, ¿cuántas microempresas existen?)

- a) En torno a 1.814.000
- b) En torno a 1.623.000
- c) En torno a 2.124.000

¿Con qué porcentaje de ventas aporta la microempresa?

- a) 10%
- b) Menos de un 5%
- c) Más de un 5%

¿Cuántos puestos de trabajo (empleo) genera la microempresa?

- a) Menos de 1.500.000 empleos
- b) En torno a 1.800.000
- c) Más de 2.800.000 empleos

¿Qué porcentaje valora el emprender como una carrera laboral deseable?

- a) 69%
- b) 52%
- c) 33%



Actividad | Mis motivaciones para emprender

Descripción de la actividad (instrucciones)

De manera individual, escribe cuáles son las motivaciones que te llevan a emprender (pueden ser relacionadas a motivaciones **personales o familiares**, como también **económicas**, de **realización personal, entre otras**).

Cualquier característica que consideres importante, puedes expresarlo en una palabra, una pequeña frase o con imágenes.

¿Qué te motiva a emprender?



Actividad | Mi sueño

Descripción de la actividad (instrucciones)

Te invitamos a que te imagines en 10 años más. Pasas por un kiosco y te ves a ti mismo (o misma) en la portada del diario más leído del país. **¿Qué diría esa portada de ti y de tu emprendimiento?** Dibuja la portada que imaginaste, y si lo deseas, incorpora las palabras o conceptos que definen este sueño.

Puedes usar este espacio y lápices de colores.



Actividad | Opiniones de mi sueño

Descripción de la actividad (instrucciones)

Con la intención de aumentar la posibilidad de hacer posible tu sueño, te invitamos a **preguntarle a al menos 3 personas de tu entorno** qué opinan de tu sueño (a amigos, amigas, padres, tíos, tías, hijos, hijas, etc.). Las siguientes son las preguntas escogidas. Si quieres preguntarles otras cosas, hazlo. Registra sus opiniones en este cuadro. Si prefieres, puedes grabar un video con tu celular de 1 minuto máximo y luego mostrarlo en la clase siguiente.

¿Crees que mi negocio se puede realizar? ¿Por qué?

Entrevistado 1:

Entrevistado 2:

Entrevistado 3:

Entrevistado 4:

¿Qué tengo que hacer para tener éxito?

Entrevistado 1:

Entrevistado 2:

Entrevistado 3:

Entrevistado 4:



Actividad | Opiniones de mi sueño

¿Dónde tengo que poner mi atención para lograr mi sueño de negocio?

Entrevistado 1:

Entrevistado 2:

Entrevistado 3:

Entrevistado 4:



Módulo 1

CLASE 2

HABILIDADES FUNDAMENTALES
PARA INICIAR UN NEGOCIO

CONTENIDOS

- › Habilidades personales para emprender:
 - › La escucha como habilidad central del emprendedor y emprendedora.
 - › Observador como constructor de realidad:
 - › El lenguaje: Juicios, afirmaciones y declaraciones.
 - › Emociones, estados de ánimo y corporalidad.
 - › Fortalezas y desafíos personales para emprender:
 - › El valor de las redes como fortaleza para emprender.
- › Aprender para emprender:
 - › Aprender a aprender.
 - › Barreras de aprendizaje para emprender.
 - › Acciones para superar las barreras de aprendizaje.

¿QUÉ APRENDERÁS EN ESTA CLASE?

En esta clase aprenderás la importancia de entrenar y desarrollar las habilidades claves para el diseño y puesta en marcha de un emprendimiento.



Palabras claves



ESCUCHAR: Es la capacidad de generar interpretaciones a partir de la percepción en un contexto particular.



MODELOS MENTALES: Son supuestos muy arraigados en las personas que influyen en la manera en que ven y actúan en el mundo. Definen cómo perciben, sienten, piensan e interactúan.



HABILIDADES FUNDAMENTALES PARA EMPRENDER: Son el conjunto de capacidades que facilitan el proceso de diseño y puesta en marcha de nuevos negocios. Entre ellas destacan: Escuchar, comunicar y seducir.



APRENDER: Es la capacidad de adquirir nuevas herramientas y capacidades para la acción efectiva.



APRENDER A APRENDER: Es la capacidad de entender y conocer la forma de aprender en un ámbito determinado, para así diseñar un plan de acción que permita desarrollar nuevas capacidades.



Tips

- › Los emprendedores y las emprendedoras, usuarios y usuarias, compradores y compradoras, clientes, y todas las personas que interactúan en un negocio tienen su particular visión del mundo, su “propia verdad”. La gracia de los emprendedores y las emprendedoras es que no tratan de hacer creer su verdad, sino que las aceptan todas y construyen ofertas a partir de ellas.
- › Emprender es una capacidad que se puede aprender. Pero para ello, es fundamental **APRENDER A APRENDER**.
- › La clave de **APRENDER** está en observarse a uno mismo o a una misma, respecto a la forma de enfrentarse a un proceso de aprendizaje.
- › Uno de los principales enemigos de aprendizaje es la **ARROGANCIA**. Es decir, tener una actitud del tipo: “Eso ya me lo sé”. Otro enemigo es el **TEMOR**.



Actividad | Conociéndonos

Descripción de la actividad (instrucciones)

Escribe en la línea, la definición de “escuchar” construida en la clase:

ESCUCHAR, según lo que he aprendido es:

Y depende de:

Los ESTADOS DE ÁNIMO, según lo que he aprendido son:

La CORPORALIDAD, según lo que he aprendido es:

Las EMOCIONES, según lo que he aprendido son:



Actividad | ¿Cómo aprendo?

Descripción de la actividad (instrucciones)

Completa cada uno de los elementos que se detallan en el lugar asignado:

Escoge una disciplina/habilidad/técnica en la que te consideres competente (por ejemplo: Patinar/preparar sushi/reparar automóviles):

Ordena el conjunto de acciones que ejecutaste para lograr ser competente:

ACCIÓN 1:

ACCIÓN 2:

ACCIÓN 3:

ACCIÓN 4:

ACCIÓN 5:

ACCIÓN 6:

En grupos, comenta y discute acerca del orden seguido por cada participante. Luego, contesta lo siguiente: ¿Cómo crees que debió ser el camino correcto a seguir?

ACCIÓN 1:

ACCIÓN 2:

ACCIÓN 3:

ACCIÓN 4:

ACCIÓN 5:

ACCIÓN 6:



Actividad | ¿Cómo aprendo?

Escribe en la línea la definición de aprender, construida en la clase (graba o haz un esquema):

APRENDER, según lo que he aprendido es: _____

APRENDER A APRENDER, según lo que he aprendido es: _____

Y requiere de: _____



Actividad | Enemigos y barreras para el aprendizaje

Descripción de la actividad (instrucciones)

Completa cada uno de los elementos que se detallan en el lugar asignado:

¿Dónde quieres llegar? ¿Cuál es tu visión?

¿En qué cosas eres ignorante y deseas aprender?

¿A qué te comprometes?

¿Quién o quiénes podrían ser tus maestros o maestras?

¿Cuánto tiempo asignarás a la semana a aprender?

¿A qué situaciones te expondrás para evaluar que has aprendido?

¿Qué otras fuentes de conocimiento podrías explorar?

Me comprometo a APRENDER porque mi VISIÓN es y he identificado que no he aprendido lo suficiente respecto a Por eso dedicaré horas semanales a con la ayuda de mis MAESTROS o MAESTRAS.



Actividad | Iniciando mi camino de aprendizaje

Descripción de la actividad (instrucciones)

Responde en el espacio asignado, las preguntas que representan El Camino del Aprendizaje de Habilidades. Considera como guía, las explicaciones bajo cada pregunta.

¿En qué habilidades te considerabas una persona “con ceguera”?

Éste es un paso anterior al proceso de aprendizaje. En esta etapa, la persona no distingue el dominio y no sabe en qué espacio se está moviendo. Una persona “ciega” no se da cuenta que no sabe y no podrá aprender el dominio.

Me considero un principiante o una principiante en estas habilidades claves para emprender.

Te consideras un principiante o una principiante que reconoce la existencia del dominio y sabe sus distinciones básicas e interrelaciones. Está en condiciones de comenzar a aprender las reglas básicas del dominio y a ejercitarlas.

¿Qué tienes que hacer en específico para lograr ser un principiante avanzado o una principiante avanzada?

Un principiante avanzado o una principiante avanzada, conoce las distinciones del dominio y algunas reglas básicas que le permiten enfrentar las situaciones y problemas simples. Sin embargo, comienza a ver más allá de lo que ellas le indican, lo cual le genera confusión. Para seguir aprendiendo, requiere de la ayuda de un instructor o instructora competente.



Actividad | Iniciando mi camino de aprendizaje

¿Qué elementos te permiten saber que ya eres una persona competente?

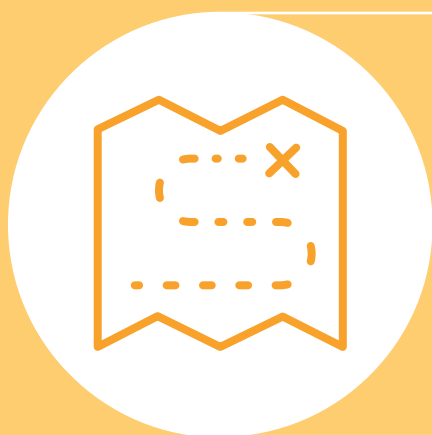
Una persona competente puede producir resultados satisfactorios, establecer prioridades y determinar los recursos necesarios para enfrentar diferentes situaciones anticipando problemas y oportunidades. Está preparada para seguir aprendiendo a enfrentar diversas situaciones.

Cuando seas una persona diestra, realizarás estas acciones de forma impecable.

Una persona diestra puede enfrentar diversas situaciones, respondiendo con estándares de excelencia. Enfrenta los problemas con tranquilidad y puede incrementar su aprendizaje observando anomalías y experimentando con distintas acciones.

Cuando seas un maestro o una maestra, estarás disponible y dispuesto o dispuesta a entrenar.

Un maestro o una maestra puede anticipar los cambios en el mundo y diseñar las nuevas acciones que se requieran. Ha desarrollado la intuición en su dominio. Los principiantes avanzados o las principiantes avanzadas, y competentes, pueden aprender en su compañía, desarrollando estándares de excelencia.



Módulo 1

CLASE 3

MIS MAPAS DE RUTA PARA
ALCANZAR MI SUEÑO DE NEGOCIO

CONTENIDOS

- › Mapa de Ruta de Aprendizaje personal: Aprendizajes para llevar a cabo mi negocio.
- › Requerimientos para alcanzar la visión como emprendedor o emprendedora.
- › Mapa de Ruta de Emprendimiento: Pasos a seguir para alcanzar mi visión de negocios:
 - › Objetivos.
 - › Habilidades personales necesarias para alcanzar su visión de emprendimiento.
 - › Pasos importantes a cumplir.
 - › Acciones.

¿QUÉ APRENDERÁS EN ESTA CLASE?

En esta clase aprenderás a definir un **PLAN PARA ALCANZAR TU SUEÑO DE NEGOCIO**, el cual se transformará en tus **MAPAS DE RUTA**.



Palabras claves



MAPA DE RUTA DE EMPRENDIMIENTO: Es un esquema que permite definir cuál va a ser el camino para llegar a lograr las habilidades técnicas (de negocio) que quieres trabajar. Éste incluye objetivos (lo que quiero lograr), acciones (actividades que voy a realizar), pasos importantes a cumplir (señales que mostrarán lo que estoy logrando) y plazos (fecha de cumplimiento).



MAPA DE RUTA DE APRENDIZAJE: Es un esquema que permite diseñar cuál va a ser el camino para llegar a lograr las habilidades personales que se quieren desarrollar. Éste incluye objetivos (lo que quiero lograr), acciones (actividades que voy a realizar), pasos importantes a cumplir (señales que mostrarán lo que estoy logrando) y plazos (fecha de cumplimiento).



Tips

Definir una ruta para alcanzar la meta, es clave para el logro de cualquier objetivo (sueño).

Es importante cuando se arme la ruta, considerar acciones realizables y definir plazos por cumplir. De lo contrario, puede quedar simplemente como un buen plan que nunca se llevará a cabo.



Actividad | Torre de tallarines

Descripción de la actividad (instrucciones)

Cuando tu facilitador o facilitadora lo diga, completa el siguiente cuadro recordando la experiencia vivida en la actividad Torre de Tallarines y lo aprendido a la fecha. Puedes hacerlo por escrito o dibujarlo.

¿Qué habilidades personales utilizaste?

¿En qué momento de la actividad las utilizaste?

¿Cómo te ayudó el uso de esa habilidad al éxito de la actividad?



Actividad | Mi mapa de ruta de aprendizaje

Cuando tu facilitador o facilitadora lo indique, completa el siguiente cuadro con SÍ o NO, según corresponda (o bien descarga el manual desde link y completa el Word). Se busca responder a la siguiente pregunta: **¿Qué habilidades personales tienes que aprender para alcanzar tu sueño de negocio? (Recuerda lo vivido y aprendido hasta la fecha).**

1. Habilidades personales	2. ¿Necesitas esa habilidad personal para alcanzar tu SUEÑO de negocio?	3. ¿Tienes esa habilidad personal disponible?
1. Comunicar		
2. Liderar		
3. Trabajar en equipo		
4. Innovar		
5. Negociar		
6. Escuchar		
7. Aprender		
8. Seducir		
9. Especular		
10. Evaluar		
11. Delegar		
12. Declinar		
13. Reclamar		

Ahora que has definido cuáles serán las 4 habilidades personales que quieres trabajar, arma el siguiente cuadro para lograr trabajar dichas habilidades. Para esto, pon atención en las instrucciones que entregará tu facilitador o facilitadora. En la primera línea, un ejemplo.



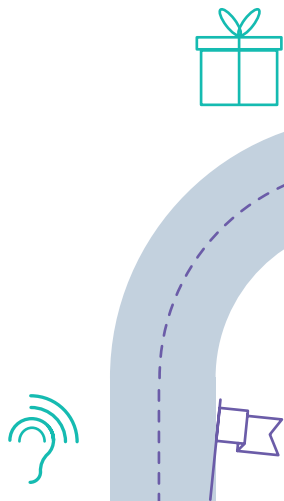
Actividad | Mi mapa de ruta de aprendizaje

1. Habilidad a aprender	2. Objetivo (¿qué quiero aprender?)	3. Acciones (¿qué voy a hacer para aprender?)	4. Pasos importantes (¿cuáles serán las señales que indicarán que lo estoy aprendiendo?)	5. Plazos (¿cuándo habré logrado mi objetivo?)
Escuchar (o recibir el mensaje de mi cliente)	Quiero aprender a "escuchar" (o entender sus requerimientos)	1. Cuando se acerque un cliente, voy a hablar menos y dejar que hable la otra persona hable más 2. Cuando escuche a mi cliente, voy a hacerle más preguntas	Cuando me diga: "Gracias por escucharme" o "Era justo lo que quería"	20 de junio de 2017 31 de julio de 2017



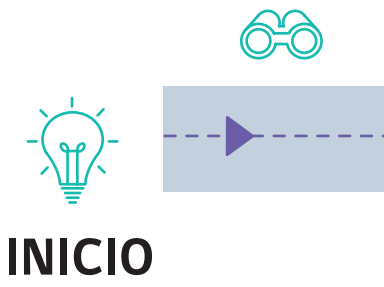
Actividad | Mi mapa de ruta de aprendizaje

Cuando tu facilitador o facilitadora lo indique llena cada uno de los cuadros con la información que se generó en actividad anterior.



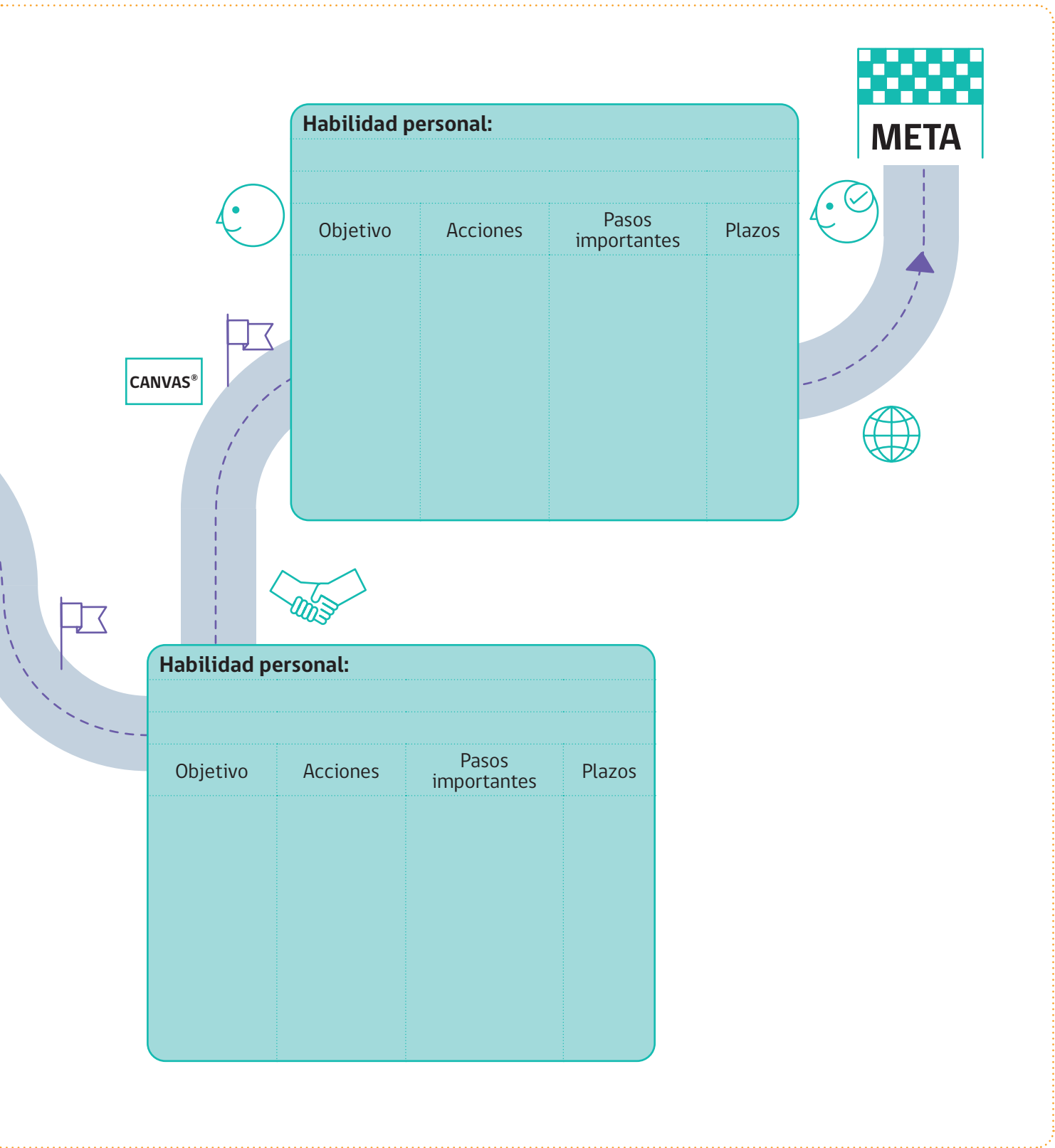
Habilidad personal:

Objetivo	Acciones	Pasos importantes	Plazos



Habilidad personal:

Objetivo	Acciones	Pasos importantes	Plazos



CANVAS®

Habilidad personal:			
Objetivo	Acciones	Pasos importantes	Plazos

Habilidad personal:			
Objetivo	Acciones	Pasos importantes	Plazos



Actividad | Mi mapa de ruta de emprendimiento

Descripción de la actividad (instrucciones)

Establecidas las áreas de una empresa, ¿qué habilidades técnicas de negocio deberían tener sus integrantes? Puedes escribirlas o hacer un dibujo.

1. Área	2. Habilidades técnicas de negocio
1. General	
2. Administración y Finanzas	
3. Personas	
4. Comercial	
5. Operaciones	



Actividad | Mi mapa de ruta de emprendimiento

Cuando tu facilitador o facilitadora lo indique, llena el siguiente cuadro de forma individual.

1. ¿Qué áreas necesitas trabajar para tu SUEÑO de emprendimiento?

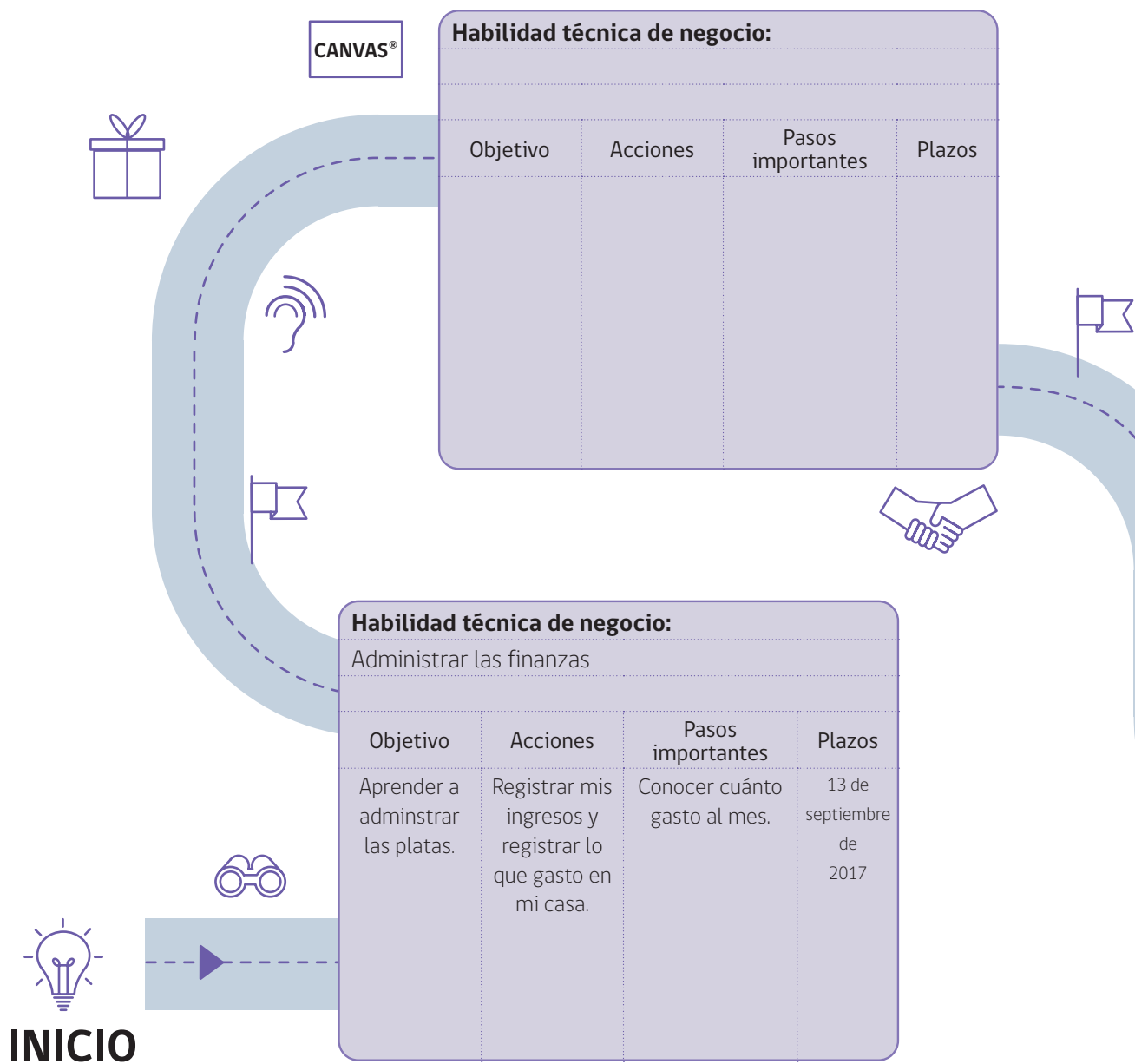
2. ¿Qué capacidades (habilidades técnicas) dispones para lograr tu SUEÑO de emprendimiento?

3. Desde tus capacidades técnicas de negocio, ¿qué tienes que aprender para lograr tu SUEÑO de emprendimiento?



Actividad | Mi mapa de ruta de emprendimiento

Luego de la explicación de tu facilitador o facilitadora, llena el siguiente mapa a partir de tus respuestas anteriores. Se indica en la primera cápsula un ejemplo.





Acciones de emprendimiento:

Habilidad técnica de negocio:

Objetivo	Acciones	Pasos importantes	Plazos



Habilidad técnica de negocio:

Objetivo	Acciones	Pasos importantes	Plazos



Módulo 1

CLASE 4

MI VIAJE PARA EMPRENDER

CONTENIDOS

- › Actitud del emprendedor o la emprendedora.
- › Cómo hacer posible mi Viaje de Emprendimiento:
 - › **VIAJE DEL EMPRENDIMIENTO**, el que integra el **MAPA DE RUTA DE EMPRENDIMIENTO** y **MAPA DE RUTA DE APRENDIZAJE**.
 - › Presentación del Viaje del **EMPRENDIMIENTO**.
 - › Retroalimentación (opinión del otro (u otra) sobre cómo lo hago).
 - › Reflexión final.

¿QUÉ APRENDERÁS EN ESTA CLASE?

En esta clase aprenderás qué significa tener una actitud emprendedora, que es clave para lograr tu sueño de negocio y llevar a cabo tu Viaje del Emprendimiento.



Palabras claves



ACTITUD EMPRENDEDORA: Son las conductas que permiten a los emprendedores y emprendedoras llegar donde se proponen.



MAPA DE RUTA DE EMPRENDIMIENTO: Es un esquema que permite definir cuál va a ser el camino para lograr las habilidades técnicas (de negocio) que quieres trabajar. Éste incluye objetivos (lo que quiero lograr), acciones (actividades que voy a realizar), pasos importantes a cumplir (señales que mostrarán lo que estoy logrando) y plazos (fecha de cumplimiento).



MAPA DE RUTA DE APRENDIZAJE: Es un esquema que permite diseñar cuál va a ser el camino para lograr las habilidades personales que se quieren desarrollar. Éste incluye objetivos (lo que quiero lograr), acciones (actividades que voy a realizar), pasos importantes a cumplir (señales que mostrarán lo que estoy logrando) y plazos (fecha de cumplimiento).



VIAJE DEL EMPRENDIMIENTO: Es un gran esquema (mapa) que incorpora partes del MAPA DE RUTA DE EMPRENDIMIENTO, MAPA DE RUTA DE APRENDIZAJE y ACTITUD EMPRENDEDORA con el objetivo de definir el camino para alcanzar el desarrollo de las habilidades personales, técnicas y conductas emprendedoras que se proponga. El VIAJE incluye objetivos (lo que quiero lograr), acciones (actividades que voy a realizar), pasos importantes a cumplir (señales que mostrarán que lo estoy logrando) y plazos (fecha de cumplimiento).



Tips

Es muy importante que el emprendedor o la emprendedora tenga una ACTITUD EMPRENDEDORA. Esto significa, tener ciertas conductas que le permitan salir adelante con su idea de negocio (la que más adelante será su empresa).

- › Debe ser **perseverante**, puesto que es posible que no le resulte la primera vez.
- › Tiene que **tomar riesgos**, pues no sabe qué pasará luego que tome sus decisiones.
- › Tiene que estar atento a las **oportunidades** para generar nuevos productos, servicios o negocios.
- › Tiene que **confiar en sí mismo o sí misma** y en sus capacidades para ir hacia el logro de sus objetivos.
- › Debe tener **autodeterminación**, es decir tener la voluntad para alcanzar sus metas.
- › Debe ser **autoresponsable**, es decir hacerse cargo, cumplir y organizarse, entre otros.
- › Debe ser **curioso o curiosa**, es decir buscar, saber qué está pasando en su entorno para generar los cambios necesarios en su empresa. (Ejemplo, sumar nuevos productos o servicios, generar cambios en la forma de hacer las reuniones, etc).
- › Debe tener **iniciativa** para proponer sus ideas.

En caso que no cuente con estas conductas, debe trabajarlas para ir hacia el logro de sus metas.



Actividad | Auto ecológico

Descripción de la actividad (instrucciones)

En la columna 2 y 3 debes escoger entre SÍ y NO, la 4 es para observaciones. Encierra en un círculo SÍ, si consideras que fuiste perseverante en la actividad, y NO, si consideras que no lo fuiste. Asimismo, con la pregunta: ¿Lo tengo presente en mi día a día? Y así sucesivamente. Si en una misma pregunta, tienes alguna diferencia en tu respuesta, marca en una columna SÍ y en la otra, NO. Pregúntate qué generó dicha diferencia y responde en el espacio correspondiente.

1. Conductas: Actitud emprendedora	2. ¿Estuvo presente en la actividad?		3. ¿Lo tienes presente en tu día a día?		4. ¿Qué generó dicha diferencia?
1. Fui perseverante	SÍ	NO	SÍ	NO	
2. Tomé riesgos	SÍ	NO	SÍ	NO	
3. Vi oportunidades	SÍ	NO	SÍ	NO	
4. Confíe en mis capacidades	SÍ	NO	SÍ	NO	



Actividad | Auto ecológico

1. Conductas: Actitud emprendedora	2. ¿Estuvo presente en la actividad?		3. ¿Lo tienes presente en tu día a día?		4. ¿Qué generó dicha diferencia?
1. Lo hice (autodeterminación)	SÍ	NO	SÍ	NO	
2. Fui responsable conmigo mismo o conmigo misma (por ejemplo, cumplí con lo que me comprometí)	SÍ	NO	SÍ	NO	
3. Fui curioso o curiosa	SÍ	NO	SÍ	NO	
4. Tomé la iniciativa	SÍ	NO	SÍ	NO	



Actividad | Construyendo mi viaje para emprender

Descripción de la actividad (instrucciones)

Registra (anota o dibuja) aquellas conductas de actitud emprendedora que debes trabajar más. Máximo 3. Utiliza el siguiente formato. En la primera línea aparece un ejemplo.

1. Conducta para mejorar	2. Objetivo	3. Actividades	4. Pasos importantes	5. Plazos
1. La iniciativa	Tener más iniciativa para emprender.	Proponer mis ideas.	Presentar al menos una idea en alguna de las reuniones del próximo mes.	20 de septiembre de 2017



Actividad | Construyendo mi viaje para emprender

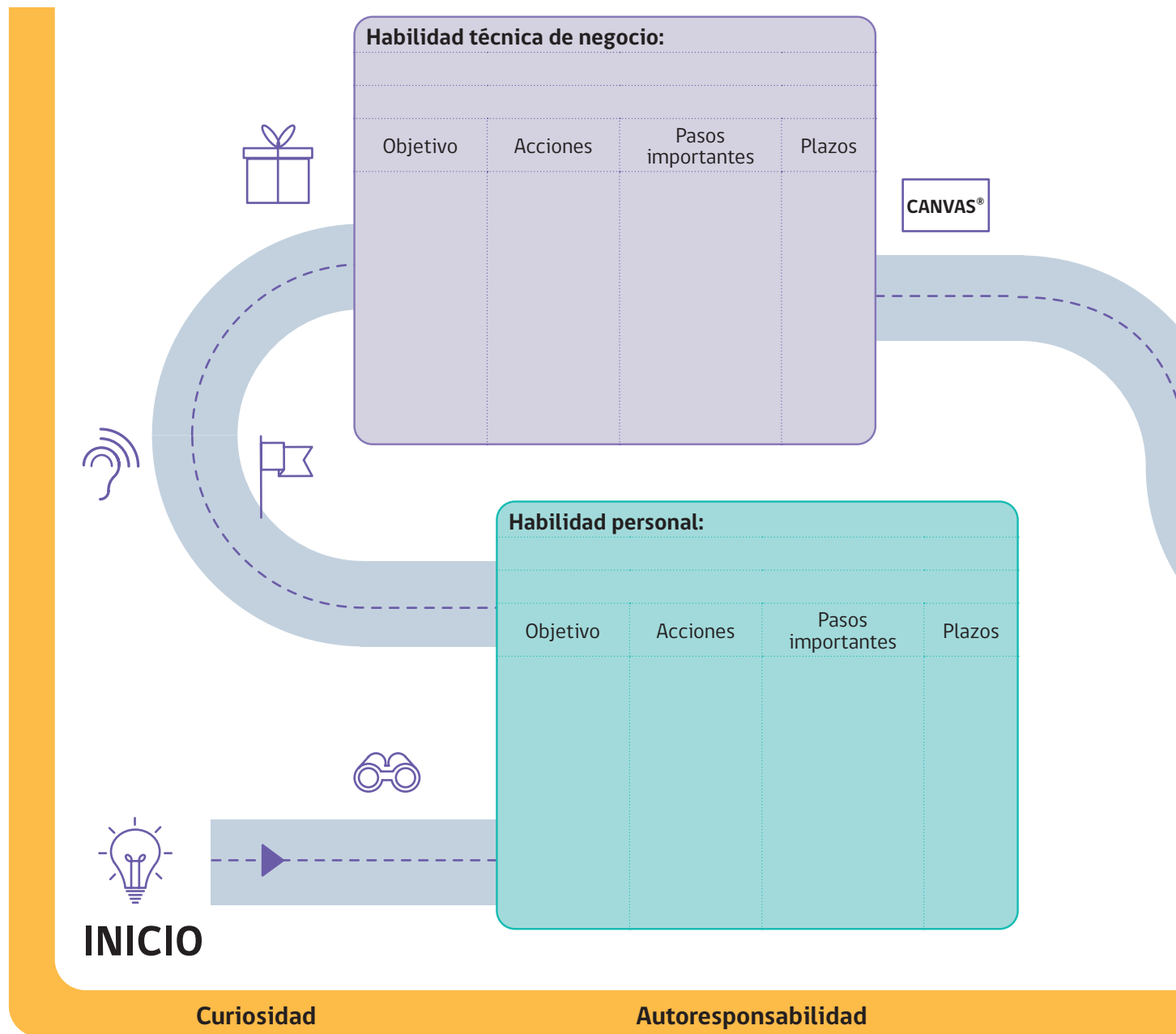
1. Conducta para mejorar	2. Objetivo	3. Actividades	4. Pasos importantes	5. Plazos



Actividad | Mi viaje para emprender

Descripción de la actividad (instrucciones)

Integra los **MAPAS DE RUTA DEL EMPRENDIMIENTO**, **MAPAS DE RUTA DEL APRENDIZAJE** y **CONDUCTAS DE ACTITUD EMPRENDEDORA** en tu **VIAJE DEL EMPRENDIMIENTO**, usando el formato de más abajo. Presta atención a tu facilitador o facilitadora respecto a la explicación para llenar el esquema.



Confianza en sí mismo o misma

Autodeterminación

Iniciativa

Acciones de emprendimiento:



Me comprometo a:

Habilidad personal:

Objetivo	Acciones	Pasos importantes	Plazos

Habilidad personal:

Objetivo	Acciones	Pasos importantes	Plazos

Perseverancia

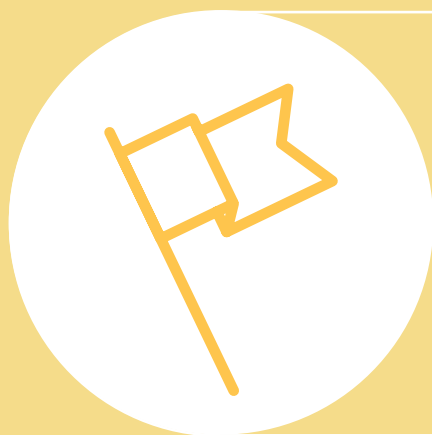
Tomar riesgos

Ver oportunidades

SENCE

- + Oportunidades
- + Capaz
- + Empleo

Manual de el/la Participante



MÓDULO 2

YO EMPRENDEDOR Y
EMPRENDEDORA



Módulo 2

CLASE 5

IDENTIFICANDO Y CARACTERIZANDO
A MIS POTENCIALES CLIENTES

CONTENIDOS

- › Segmentación: **IDENTIFICACIÓN Y AGRUPACIÓN DE CLIENTES.**
- › Necesidades: Herramientas para la validación de necesidades.
- › Análisis de entorno y oportunidades para emprender.
- › Selección de necesidades a satisfacer según capacidades propias.

¿QUÉ APRENDERÁS EN ESTA CLASE?

En esta clase aprenderás a caracterizar a los potenciales clientes en base a sus necesidades y problemas.



Palabras claves



MODELO DE NEGOCIO: Es el conjunto de elementos y su interacción que determinan la forma en que un emprendimiento o negocio crea, distribuye y captura el valor a partir de sus productos y servicios.



CLIENTES: Son las personas o instituciones dispuestas a consumir y a pagar (para sí mismos o sí mismas, o para otros u otras) los productos o servicios que se ofrecen.



SEGMENTACIÓN DE CLIENTES: Es la técnica de agrupamiento por similitud que facilita el diseño de las ofertas y la gestión de clientes en el tiempo.



ANÁLISIS DEL ENTORNO: Es la técnica de evaluación que mide el impacto de las variables externas de los negocios y su incidencia en el éxito o fracaso de un proyecto, emprendimiento o negocio.



Tips

- › Lo más importante en un emprendimiento y un negocio es estar permanentemente resolviendo o generando soluciones a las necesidades de las personas e instituciones que están dispuestas a pagar por ellas.
- › Clientes son todas las personas e instituciones (empresas privadas, públicas u ONG´s) que de forma consistente y recurrente compran (pagan) productos y/o servicios para sí mismos (sí mismas) o para terceros, con el fin de satisfacer sus necesidades específicas.
- › Segmentar a los clientes potenciales permite orientar de mejor forma, los esfuerzos de diseño y validación de los productos/servicios del negocio que se desea emprender. Así como también, permite delinear los elementos que comprenden la oferta de valor o propuesta de valor del emprendimiento.
- › **EN EL DESARROLLO DE UN EMPRENDIMIENTO** es fundamental integrar los elementos externos en el proceso de diseño de productos/servicios/negocios. Sobre los cuales se puede tener poco o nulo control, y que muchas veces, determinan el éxito de un emprendimiento.



Actividad | Introducción al trabajo con clientes

Descripción de la actividad (instrucciones)

Escribe en la línea, la definición de Modelo de Negocio construida en la clase:

MODELO DE NEGOCIO, según lo que he aprendido es:

Y se compone de:

SEGMENTOS DE CLIENTES, según lo que he aprendido son:

PROPUESTA DE VALOR, según lo que he aprendido es:

CANALES, según lo que he aprendido son:

RELACIÓN CON CLIENTES, según lo que he aprendido es:



Actividad | Identificando y caracterizando los problemas y necesidades en 3 pasos

Descripción de la actividad (instrucciones)

Responde a continuación con el mayor nivel de detalle posible, teniendo siempre en mente el contexto donde se emmarca tu idea o proyecto de negocio.

¿De qué problemas o necesidades quieres hacerte cargo?

¿Cómo ocurren esos problemas? (casos).

¿Cómo se resuelven el o los problemas de los que quieres hacerte cargo?

Escribe en la línea, la definición de clientes construida en la clase:

CLIENTES, según lo que he aprendido son: _____



Actividad | Caracterizando a los potenciales clientes en 3 pasos

Descripción de la actividad (instrucciones)

Responde a continuación con el mayor detalle posible, teniendo siempre en mente el contexto donde se emmarca tu idea o proyecto de negocio.

¿Quiénes viven los problemas/necesidades identificados?

¿Cómo son las personas que viven con esos problemas? (características destacables de ellas).

¿Qué características de esas personas las distinguen unas de otras? Es decir, ¿qué características las hacen diferentes entre sí? (Por ejemplo: Género, edad, nivel socioeconómico, lugar donde habitan, estilos de vida, carácter, etc).

Escribe sobre la línea, la definición de segmentación de clientes construida en la clase: _____

SEGMENTAR CLIENTES, según lo que he aprendido es: _____

Y es útil para mi emprendimiento porque: _____



Actividad | Ejercitando validar supuestos y problemas en parejas

<p>3. Captura lo descubierto 3 minutos</p>	<p>4. Adopta una postura con punto de vista 3 minutos</p>
<p>Redefine el problema a partir de la profundización.</p> <p>¿Qué necesidad desea resolver mi entrevistado o entrevistada?</p> <p>¿Qué elementos no ha observado o identificado como causa de sus problemas?</p>	<p>Nombre de tu compañero o compañera y descripción.</p> <p>necesita _____ su necesidad</p> <p>porque (o "pero ..." o "sorprendentemente ...") (marca un círculo la que elijas)</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>interpretación</p>



Actividad | Identificando las barreras y oportunidades en el entorno para desarrollar tu emprendimiento

Descripción de la actividad (instrucciones)

Ordena los factores externos de mayor a menor, según su influencia

Factor	Nivel de influencia
Tecnología	Muy baja Muy alta
	-5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5
Razones:	
1.	2. 3.

Medio ambiente	Muy baja Muy alta
	-5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5
Razones:	
1.	2. 3.

Política	Muy baja Muy alta
	-5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5
Razones:	
1.	2. 3.

Estabilidad económica	Muy baja Muy alta
	-5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5
Razones:	
1.	2. 3.

Legal / Normativo	Muy baja Muy alta
	-5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5
Razones:	
1.	2. 3.



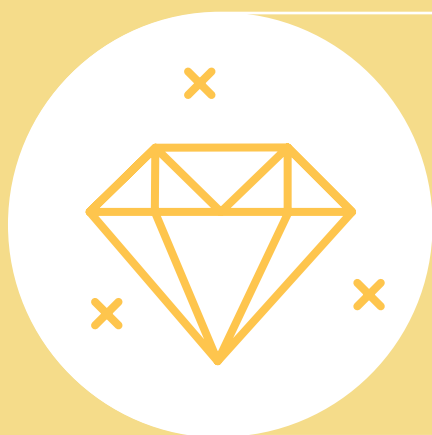
Actividad | Construyendo mi matriz de problemas y necesidades por resolver

Descripción de la actividad (instrucciones)

Identifica las 5 capacidades técnicas (por ejemplo: Capacidad de diseñar, construir y vender soluciones, productos o servicios) de las que dispones para llevar adelante tu emprendimiento. Completa en las casillas asignadas. Luego, y a partir de los ejercicios previamente realizados, indica los 5 problemas y necesidades prioritarias de tus potenciales clientes. Completa en las casillas asignadas.

Pinta/colorea los cuadrantes, considerando la capacidad técnica que dispones para resolver cada uno de los problemas/necesidades priorizados.

Problemas/necesidades prioritarios de tus clientes potenciales	Capacidades técnicas				
	1.	2.	3.	4.	5.
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					



Módulo 2

CLASE 6

DISEÑO Y VALIDACIÓN DE
PROPUESTA DE VALOR

CONTENIDOS

- › Propuesta de valor:
 - › Perspectiva del cliente: necesidades, deseos y quereres
 - › Promesa de valor
 - › Diferenciación competitiva
 - › Elaboración de un producto/servicio
 - › Prototipo: mínimo producto viable del producto/servicio.
 - › Testeo de prototipo en terreno
- › Breve discurso de venta: declaración de propuesta de valor.

¿QUÉ APRENDERÁS EN ESTA CLASE?

En esta clase aprenderás a construir propuestas de valor diferenciadoras para tu emprendimiento.



Palabras claves



PERFIL DE CLIENTES: Es la herramienta utilizada para el diseño de propuestas de valor, que consiste en la identificación y caracterización de las necesidades, deseos y metas de los clientes.



MAPA DE VALOR: Es la herramienta para el diseño de propuestas de valor, que consiste en la identificación de los atributos y componentes de los productos o servicios y en la forma en que éstos resuelven necesidades, deseos y metas.



PROPUESTA DE VALOR: Es el conjunto de elementos que describe los beneficios que un cliente puede esperar de los productos o servicios.



PROTOTIPOS (O PROTOTIPAR): Es una representación rápida, barata y de poca sofisticación que permite aprender acerca de la factibilidad, viabilidad y deseabilidad de las propuestas de valor, productos y servicios.



VALIDACIÓN: Es la práctica o ejercicio de comprobar la veracidad de los diversos supuestos respecto a los productos y servicios, y a la forma en que éstos son recibidos por los clientes. Para la validación se utilizan los prototipos.



Tips

- › El éxito o fracaso de un emprendimiento o negocio radica en gran parte, en la capacidad de aprender y entender acerca de los problemas, necesidades, dolores, objetivos, preocupaciones y deseos de los clientes.
- › Las claves de la propuesta de valor se muestran como beneficios para los clientes, sin hacer uso de las características o componentes del producto/servicio.
- › Los clientes prefieren productos o servicios en un ambiente competitivo, principalmente por el valor que perciben (no por el valor que declaran) y permanentemente, comparan la calidad/desempeño de la oferta que prueban.



Actividad | ¿Por qué le damos importancia a las cosas?

Descripción de la actividad (instrucciones)

Busca y selecciona tres elementos/aparatos/utensilios dentro de tus pertenencias que consideres fundamentales llevar contigo, o bien, que te generaría mucha frustración o pena perderlos y que estarías dispuesto o dispuesta a pagar por recuperarlos/protegerlos/reemplazarlos. Una vez seleccionados, completa en el espacio asignado el nombre y la descripción de cada uno y explica/enumera por qué son tan importantes para ti.

1. _____ Es importante para mí porque: _____
(Nombre del elemento/artefacto/utensilio)

2. _____ Es importante para mí porque: _____
(Nombre del elemento/artefacto/utensilio)

3. _____ Es importante para mí porque: _____
(Nombre del elemento/artefacto/utensilio)

4. _____ Es importante para mí porque: _____
(Nombre del elemento/artefacto/utensilio)

Escribe en la línea, la definición de valor construida en la clase:

VALOR, según lo que he aprendido es: _____



Actividad | Construyendo el perfil de mis potenciales clientes

Descripción de la actividad (instrucciones)

Completa los elementos del perfil de cliente en cada uno de los espacios asignados, siguiendo el orden señalado.

*Esta imagen cuenta con su respectiva descripción en el formato Word disponible en el sitio web.



Actividad | Estimando la magnitud de los problemas a resolver

Descripción de la actividad (instrucciones)

De acuerdo a tu experiencia o intuición, indica el nivel de importancia o relevancia de cada uno de los elementos señalados en el perfil de cliente. Recuerda que los trabajos o tareas por hacer, se miden como importantes o insignificantes, las ganancias o beneficios se miden como esenciales o bueno tenerlos, y los problemas/necesidades se miden como extremos o moderados. Encierra en un círculo tu respuesta.

2
Ganancias / Beneficios

(+, -)

(+, -)

(+, -)

(+, -)

(+, -)

(+, -)

(+, -)

1
Tareas por hacer

(+, -)

(+, -)

(+, -)

(+, -)

(+, -)

(+, -)

(+, -)

3
Necesidades / Problemas

(+, -)

(+, -)

(+, -)

(+, -)

(+, -)

(+, -)

(+, -)

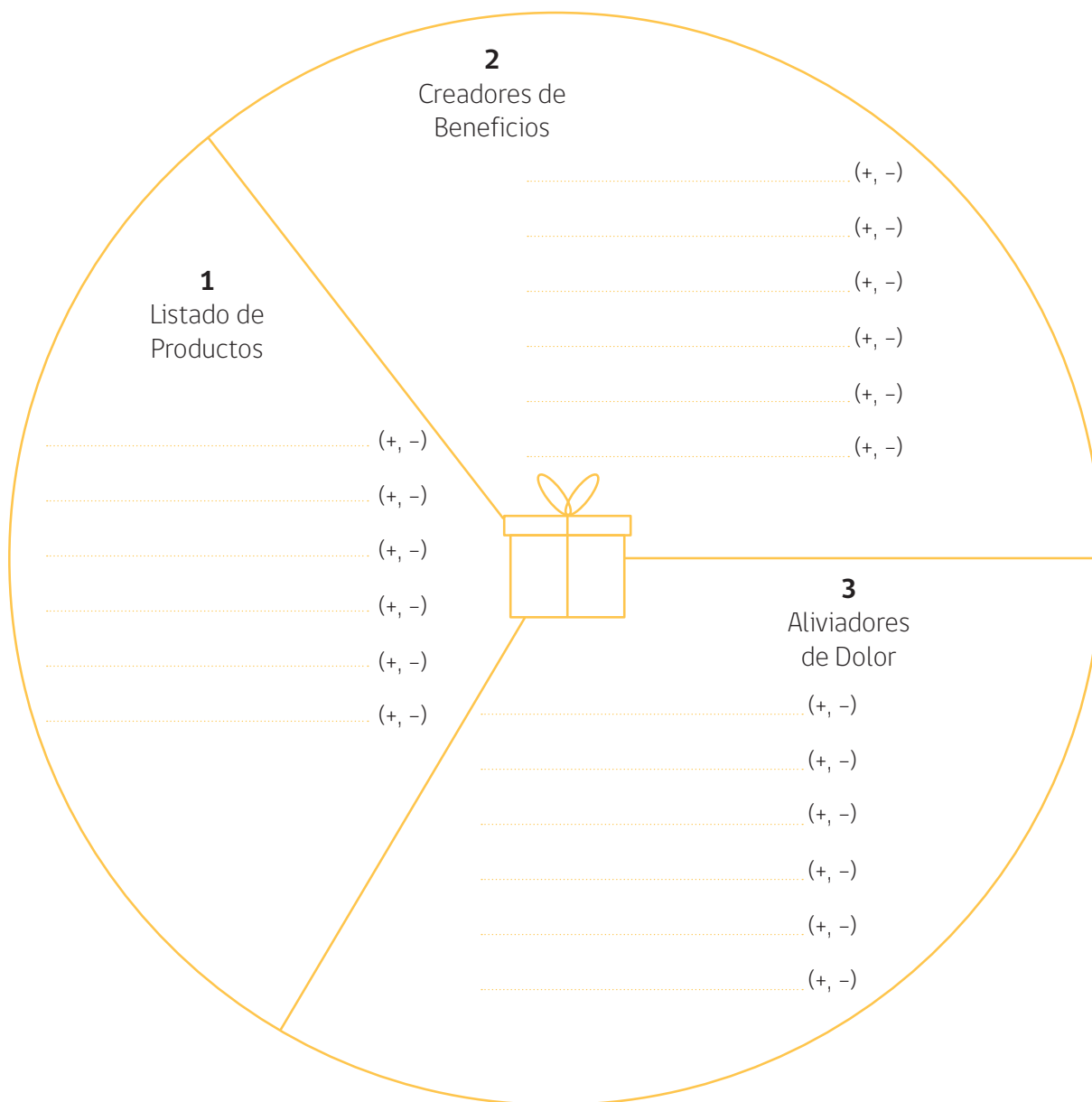
*Esta imagen cuenta con su respectiva descripción en el formato Word disponible en el sitio web.



Actividad | Construyendo los mapas de valor

Descripción de la actividad (instrucciones)

Completa los elementos del perfil de cliente en cada uno de los espacios asignados, siguiendo el orden señalado. Además, el nivel de importancia o relevancia de cada uno de los elementos señalados en el mapa.



*Esta imagen cuenta con su respectiva descripción en el formato Word disponible en el sitio web.



Actividad | Construyendo prototipos de validación

Descripción de la actividad (instrucciones)

Desarrolla un esquema/dibujo/visualización /maqueta/bosquejo/representación gráfica distinta de tu idea de negocio en cada uno de los cuadrantes, teniendo siempre como antecedente el perfil de cliente y el mapa de valor creado anteriormente. Para cada uno de ellos, construye una declaración de valor completando los espacios vacíos.

Opción 1:

MI
(producto/servicio)

AYUDA A
(segmentos de clientes)

QUÉ DESEAN
(tarea por hacer)

A TRAVÉS DE
(verbo + reducción o mitigación)

Y
(verbo + ganancia)

Opción 2:

MI
(producto/servicio)

AYUDA A
(segmentos de clientes)

QUÉ DESEAN
(tarea por hacer)

A TRAVÉS DE
(verbo + reducción o mitigación)

Y
(verbo + ganancia)

Opción 3:

MI
(producto/servicio)

AYUDA A
(segmentos de clientes)

QUÉ DESEAN
(tarea por hacer)

A TRAVÉS DE
(verbo + reducción o mitigación)

Y
(verbo + ganancia)



Actividad | Identificando competidores e inspiradores para mi emprendimiento

Descripción de la actividad (instrucciones)

Construye un listado de productos/servicios/marcas/empresas que sustituyen o compiten con tu idea de negocio. Identifica la principal diferenciación que te permite destacar por sobre ellos.

COMPETIDORES RELEVANTES	
1. PRODUCTO/SERVICIO/MARCA/EMPRESA	2. DIFERENCIACIÓN (qué haces mejor tú)
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

INSPIRADORES RELEVANTES	
1. PRODUCTO/SERVICIO/MARCA/EMPRESA	2. QUÉ TE GUSTARÍA IMITAR
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	



Actividad | Armandando un discurso o declaración de valor para mi negocio

Descripción de la actividad (instrucciones)

Construye una declaración de valor que incorpore todos los elementos trabajados en la clase, siguiendo la siguiente pauta.

Mi (producto/servicio), AYUDA A (segmento de clientes más relevante a abordar) q u e DESEAN/REQUIEREN (tarea por hacer), A TRAVÉS DE (verbo en relación a reducción o mitigación + problema/necesidad/dolor) y (verbo en relación a incremento + ganancia/beneficio), A DIFERENCIA DE (otros productos/servicios y tu propuesta de valor).



Módulo 2

CLASE 7

SALIR A EMPRENDER

CONTENIDOS

- › Acciones para llevar a cabo su negocio.
- › Ajustes al **VIAJE DEL EMPRENDIMIENTO**.
- › Comparación de las acciones de los **MAPAS DE RUTA DEL APRENDIZAJE Y EL EMPRENDIMIENTO**.
- › Criterios para la agregar o eliminar acciones al **VIAJE DEL EMPRENDIMIENTO**.
- › Plazos y responsables.
- › Autoevaluación de aprendizaje (evaluarse a sí mismo o a sí misma).

¿QUÉ APRENDERÁS EN ESTA CLASE?

En esta clase, primero serás capaz de evaluar cuánto aprendiste a lo largo del proceso, y segundo, aprenderás a definir criterios para eliminar o agregar acciones a tu VIAJE DEL EMPRENDIMIENTO.



Tips

Es importante ir revisando tu **VIAJE DEL EMPRENDIMIENTO** cada cierto tiempo, idealmente cada 2 ó 3 semanas, para verificar cómo has ido avanzando con las acciones que te propusiste. E incluso, determinar si están sirviendo (o no) para el cumplimiento de tu objetivo. En el caso que veas que las acciones que planteaste inicialmente no están sirviendo, puede definir nuevas.



Actividad | Nuestra historia

Descripción de la actividad (instrucciones)

Recuerda el proceso de aprendizaje que llevas a la fecha. Responde a las preguntas de la siguiente tabla, encerrando con un círculo el SÍ o el NO, según corresponda. Si tu respuesta es SÍ, indica un ejemplo donde consideres que aprendiste. Si tu respuesta es NO, indica un ejemplo donde consideres que no aprendiste.

1. Aprendizajes	2. SÍ	3. NO	4. Si tu respuesta es SÍ, indica un ejemplo donde consideres que aprendiste. Si tu respuesta es NO, indica un ejemplo donde no lo hiciste.
1. ¿Aprendiste a escuchar?	SÍ	NO	
2. ¿Definiste tu sueño de negocio?	SÍ	NO	
3. ¿Aprendiste a usar los juicios y declaraciones cuando corresponde?	SÍ	NO	
4. ¿Aprendiste a manejar tus emociones?	SÍ	NO	
5. ¿Aprendiste a manejar tu corporalidad en beneficio de tus metas?	SÍ	NO	
6. ¿Identificaste tus fortalezas y desafíos?	SÍ	NO	



Actividad | Nuestra historia

1. Aprendizajes	2. SÍ	3. NO	4. Si tu respuesta es SÍ, indica un ejemplo donde consideres que aprendiste. Si tu respuesta es NO, indica un ejemplo donde no lo hiciste.
7. ¿Estás trabajando tus barreras de aprendizaje?	SÍ	NO	
8. ¿Reconociste qué conductas tienes de actitud emprendedora?	SÍ	NO	
9. ¿Elaboraste un producto y/o servicio que atienda las necesidades de mercado identificadas?	SÍ	NO	
10. ¿Diseñaste un prototipo del producto/servicio para testarlo en terreno?	SÍ	NO	
11. ¿Creaste un breve discurso de venta de tu producto y/o servicio para presentárselo a tus compañeros y compañeras?	SÍ	NO	



Actividad | Ajustando mi viaje del emprendimiento





Descripción de la actividad (instrucciones)



Registra a través de una nota, grabadora de voz o dibujo, qué acciones crees que deberías realizar para llevar a cabo tu sueño de negocio, considerando lo que tienes que aprender, los clientes identificados, sus necesidades y el producto y/o servicio elaborado. Para esto, puedes leer tu manual.



Actividad | Ajustando mi viaje del emprendimiento

Escucha atentamente las instrucciones de tu facilitador o facilitadora. Ahora, utiliza el formato de más abajo para actualizar tu Viaje del Emprendimiento.

Habilidad personal:			
Objetivo	Acciones	Pasos importantes	Plazos

Habilidad técnica de negocio:			
Objetivo	Acciones	Pasos importantes	Plazos

INICIO

Mis clientes identificados son:

Las necesidades de mis clientes son:

Mi producto y/o servicio es:

Confianza en sí mismo o misma

Autodeterminación

Iniciativa

Me comprometo a:



META

Mi sueño de negocio:

Acciones de emprendimiento:



Habilidad personal:

Objetivo	Acciones	Pasos importantes	Plazos

Perseverancia

Tomar riesgos

Ver oportunidades



Actividad | Ajustando mi viaje del emprendimiento

Por último, completa:

HOY (poner fecha) ME COMPROMETO A

Handwriting practice area with horizontal dashed lines.



Patrocinan:

