



CONTENIDOS, ESTRUCTURA Y RECURSOS DEL CURSO DE ESTUDIANTES

Author: Business Owners Consortium

Written by SCV. Italy

Date: 23/11/2016

Disclaimer

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



2. Competencias Comunes de Emprendedores



2. Competencias Comunes de Emprendedores

2.1. Dirección :

Definición: el concepto de gestión del corazón es gestionar, no ser gestionado (= muy condicionado) por las cosas y las circunstancias.

La gestión tiene tres conceptos básicos jerárquicos:

La estrategia, el aspecto más importante, que debe ser de alguna manera riguroso, si no realmente rígido;

2. Las tácticas, importantes pero no vitales, que deben basarse en la flexibilidad, aunque tengan claros los objetivos estratégicos;

3. Operaciones, la cotidiana, que debe ser tan flexible (por estructuras) y adaptable (por individuos) como sea posible,

La gestión es un arte práctico, a pesar de que tiene algunas reglas y aspectos teóricos, pero debe entenderse como el arte de lo que es posible hacer, en vista de los objetivos finales (estratégicos) fuertemente deseados. Hoy en día la gestión tiene una nueva forma de ser entendido, hacia los tiempos pasados. Ha absorbido el concepto básico de que el negocio no es sólo uno o varios propietarios de la propiedad de la familia, sino que también es un recurso social, un bien de valor público, un patrimonio que se mantiene vivo para todas las personas que participan en la fabricación y distribución de actividades .

Pueden añadirse algunos conceptos más sobre la gestión.

Definición: Tanto la gestión como la gobernanza significan gobernar y gestionar las cosas que suceden, en lugar de estar condicionadas por ellas.

Sin embargo, la gestión debe considerarse como otra cosa de gobernar.

La gestión puede referirse a la actividad diaria a corto plazo;

La gobernanza debe referirse a la evolución de los negocios a mediano plazo.

2. Competencias Comunes de Emprendedores

2.2. Fuerte determinación en la consecución de los objetivos empresariales:

Definición: Los perfiles necesarios para que sean: "Tales chicos, nunca se puede derribar". "Una voluntad silenciosa" también puede ser una manera de definir el espíritu de los empresarios. No es fácil "pesar" o "medir" tal determinación, porque es un aspecto intangible. Sin embargo, es uno de los activos más importantes de cualquier negocio.

Sobre la opinión de Nanus y Bennis, que estudió el espíritu emprendedor y la "anatomía" del Liderazgo en profundidad, esta habilidad particular es una de las cuatro básicas para identificar un espíritu emprendedor (y de liderazgo), junto con ser: 1. visionario; 2. comunicador efectivo; 3. Implementador efectivo de los objetivos.

Después de una edición anual propuesta por la Comisión de la UE, titulada "El secreto del éxito" y relativa a un empresario exitoso por país de la UE cada año, salta con la evidencia de la importancia de este factor "irracional" Situación de negocios diferentes lados.

Los aspectos básicos a ser manejados hoy son los recursos empresariales internos:

- Gente
- Estructuras
- Procedimientos
- (Diario) Finanzas

2. Competencias Comunes de Emprendedores

2.3. Creatividad e innovación:

Definición: "La innovación es ayudar a las personas a hacer lo que les gustaría hacer" (Yukka Teras, experta finlandesa en transferencia de conocimiento).

La creatividad está proporcionando una manera barata e inteligente de conseguir tal logro alegre. La creatividad también se define: "Una actitud a crear, que está en cualquier persona a cualquier edad".

Cuando se habla de negocios - y particularmente de la transferencia de negocios - uno debe pensar en algunas nuevas formas de satisfacer a clientes potenciales y clientes, por una nueva forma y enfoque. En la práctica, más bien todo producto o servicio - también el más simple y natural - podría ser modificado (como producto) o propuesto (como servicio) en un nuevo diseño y / o de una nueva forma. Esta innovación puede ser apreciada por el cliente, que encuentra en ella una "solución" para sus necesidades y / o deseos. Este es el enfoque básico para mantener viva la competitividad empresarial. Esta es la base para mantener viva la empresa, y también para salvaguardar no sólo a los propietarios de empresas familiares, la herencia, sino también todos los empleados y los trabajadores de puestos de trabajo, y sus familias la supervivencia y el bienestar.

2.4. Visión empresarial: pensamiento emprendedor:

Definición: La visión es lo que usted quisiera que usted y su compañía fueran, mañana.

El pensamiento emprendedor es cómo conseguir este objetivo. Tiene que ver con la empresa Misión.

Dado que la gente se ha convertido en el factor de competitividad básico en el mundo de hoy, no se puede pensar más en darles sólo órdenes. Necesitas elevar sus energías de auto-motivación. Esto se puede hacer ofreciéndoles una valiosa razón para comprometerse a sí mismos - en otras palabras, para un enfoque de auto-motivación. Tener una visión es básico para un empresario hoy.

Y la Visión no solo debe asignarse -como ocurre con respecto a los objetivos de la actividad-, sino que debe ser compartida con personas que dan su contribución para alcanzar los objetivos de negocio. Por eso proponer una Visión significa proponer a las personas a sentirse como se sentirían en el futuro.

En cuanto a la Misión, debe entenderse como la forma en que la empresa satisface los deseos del cliente.

En otras palabras: qué soluciones ofrece a sus clientes. En la práctica, la gente de negocios debe tener en cuenta que los clientes potenciales no compran productos o servicios: ellos remuneran algunas buenas soluciones - como más barato posible - por sus problemas. Todos los miembros de la empresa deben ser sensibilizados sobre esta necesidad y deben cooperar en el mismo espíritu con el fin de lograr ese resultado de equipo global.

2. Competencias Comunes de Emprendedores

2.5. Evaluación de riesgos.

Definición: La evaluación del riesgo necesita un análisis especialmente enfocado, que tenga en cuenta todos los aspectos de un problema específico, pero también un enfoque más general de los riesgos. Se presta una atención especial a los riesgos relacionados con las TIC.

El enfoque general de la evaluación del riesgo se basa en un análisis sistemático, que debería

Evaluación de algunos niveles de riesgo diferentes, entre los cuales tomar algunas decisiones, a menudo basadas en algunas medidas de prevención.

El consejo básico para tal problema es llegar a los profesionales especializados para obtener una asistencia calificada y bien enfocada. Para un empresario sin embargo, a veces el riesgo no puede ser exactamente ponderado y evaluado de antemano, porque la elección de los objetivos de negocio son a menudo el resultado de una intuición empresarial básica. Hoy en día, esta intuición -que es el factor básico para numerosas empresas exitosas- debe ser verificada lo antes posible utilizando las herramientas disponibles para obtener datos del mercado y de los competidores, para estar al tanto de los riesgos de competencia y de su evolución a lo largo del negocio toda la vida.

2.6. Adaptabilidad al cambio: cambios externos.

Definición: Los recursos reales de la empresa deben ser considerados hoy en día los externos - es decir, la disponibilidad por el mercado para remunerar sus propuestas de negocio: en otras palabras, para comprar sus productos y servicios. Por lo tanto, es básico para usted ser consciente de cómo las cosas están cambiando en el mundo exterior: es decir, el escenario general y su mercado específico.

Hoy en día un negocio sólo puede sobrevivir si es capaz de proponer al mercado soluciones valiosas que puedan ser continuamente compradas por los usuarios potenciales, es decir, clientes y clientes reales y potenciales.

La competencia global, sin embargo, ha llevado a una situación donde todo el mundo es un competidor potencial de todos los demás.

Por lo tanto, es importante no sólo cambiar sus productos de negocio, servicios, tecnologías y enfoques de acuerdo con el escenario y el cambio de mercado, sino anticipar lo más posible la evolución del mercado, por "sentirse por adelantado" y recoger lo más rápidamente posible lo que está cambiando.

2. Competencias Comunes de Emprendedores

2.7. Experiencia financiera y económica:

Definición: La experiencia financiera y económica es una parte básica de la gestión empresarial. Las finanzas se refieren a la dinámica del dinero. Economía se ocupa de las cifras y, a continuación, cómo medir el rendimiento de su negocio.

El tema está muy extendido. Aquí proponemos sólo un par de sugerencias bastante filosóficas, para dar algunas ideas iniciales.

Acerca del dinero, recordemos que el dinero debe ser la consecuencia - no el objetivo final -

De buena gestión empresarial.

Sobre la economía y la gestión empresarial, recordemos: "Las cifras son sinceras, y digan la verdad, ¡si quieres! Por otra parte, recuerda que las figuras dicen cosas interesantes, pero - si son sometidas a tortura - también revelan algunos secretos preciosos! "

Añadamos que la gestión financiera se ha convertido en un tema tan especializado, que es el caso de tener en cuenta la hipótesis de buscar consultores especializados cuando se necesita o se quiere hacer cualquier acción que profundice, tratando este tema.

2.8. Capacidad para evaluar los riesgos:

Definición: La evaluación de riesgos, como ya hemos escrito (punto 1.5), necesita un análisis especialmente enfocado.

El asesoramiento básico que dimos para la evaluación detallada del riesgo para el emprendimiento es llegar a los especialistas.

A veces, sin embargo, esta habilidad también puede ser una calidad de emprendedor, cuando es un operador de mercado riguroso.

Con este espíritu, los empresarios -y en particular los sucesores- deben ser conscientes de los riesgos que pueden asumir no sólo para ellos mismos Y su familia, pero también para toda la empresa familiar de la gente involucrada, cuando un nuevo camino se comienza a practicar.

La experiencia de campo muestra que a menudo, en la etapa de transferencia, los líderes jóvenes que no son conscientes de las dificultades de sus padres y Predecesores experimentados ya menudo difícilmente superados, toman algunos caminos sin ser suficientemente conscientes de los riesgos conexos, Ya que no son empujados por las necesidades diarias de prensado.

En estos casos un buen consejo para ellos es comenzar por un proyecto piloto o por una prueba de área, con el fin de evitar el riesgo de todo el negocio Patrimonio en una sola apuesta de juego.

2. Competencias Comunes de Emprendedores

2.9. Solución de problemas:

Definición: La resolución de problemas es un tipo de técnica con algunas cuestiones específicas, que apunta a abordar problemas complejos mediante una actitud sistemática. Su objetivo es evitar la improvisación y tener en cuenta lo más posible todos los aspectos de una situación compleja específica.

El enfoque de solución de problemas - o filosofía - se basa en analizar sistemáticamente todo el cuadro, luego tomar el Responsabilidad de tomar una decisión, lo más posible eligiendo algunas prioridades; Y mediante el uso de la creatividad, en lugar de las costumbres estándar.

Es un acercamiento sabio no ser demasiado confidente en técnicas de resolución de problemas, particularmente cuando se consideran como muy racionales - entonces un acercamiento ganador - a las cosas.

No son una panacea para todos los males. Recordemos que Herbert Simon obtuvo el Premio Nobel por sus estudios mostrando la importancia de un enfoque tan riguroso y racional. Luego se hizo famoso, algunos años después, cuando mostró que un enfoque basado en el ser humano, que incluye aspectos emocionales y no tiene en cuenta todos los aspectos del problema, puede ser más práctico y eficaz, una vez utilizado en el campo de la competencia.

VIDEOS

<https://www.youtube.com/watch?v=5v6QS50oZvc>

ARTICULOS

<https://negocios.uncomo.com/articulo/como-iniciar-una-empresa-familiar-26389.html>

<http://www.eaeprogramas.es/empresa-familiar/empresas-familiares-diez-casos-de-exito>

<http://www.crear-empresas.com/>