

PerfilPASS

para emprendedores



Conozca sus fortalezas - use sus fortalezas



PerfilPASS para emprendedores Conozca sus fortalezas: use sus fortalezas

CONTENIDOS

	Introducción	4
1.	Cómo usar el PerfilPASS para Emprendedores	9
2.	Mi carrera: mis Visiones	14
3.	Mis competencias emprendedoras	20
	a) ¿Puedes inspirarte y motivarte una y otra vez?	26
	b) ¿Eres persuasivo y puedes inspirar, motivar y movilizar a otros?	32
	c) ¿Eres decidido, ambicioso y persistente?	38
	d) Eres capaz de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre?	45
	e) ¿Eres una persona creativa, imaginativa y visionaria con sentido de las oportunidades?	51
	f) ¿Confías y crees en tus propias habilidades?	57
	g) ¿Eres bueno resolviendo problemas?	64
	h) ¿Eres bueno en la planificación, organización y gestión?	70
	i) ¿Puedes tomar decisiones de forma independiente y orientada a objetivos?	76
	j) ¿Estás dispuesto a aprender?	82



ProfilPASS para emprendedores Conozca sus fortalezas: use sus fortalezas

CONTENIDOS

k)	¿Trabajas bien con otras personas?	88
l)	¿Tienes cualidades de liderazgo?	94
m)	¿Eres bueno haciendo contactos?	100
4.	Mis competencias emprendedoras – Revisión	107
5.	Mis cualidades emprendedoras	114
6.	Mi conocimiento emprendedor	119
7.	Condiciones marco y recursos para emprendedores	123
8.	Mis objetivos	129
9.	Glosario	139
10.	Links	142
11.	Conversaciones con Emprendedores	149
	Marie-Therese Geetz	150
	Kosta Petrov	155
	Ronald Mettke	160



INTRODUCCIÓN

Ser tu propio jefe,* hacer realidad tus sueños, desarrollarte personalmente, ser económicamente independiente, poder conciliar vida familiar y laboral, salir del desempleo. Hay muchas buenas razones para empezar tu propio negocio. Y hay diferentes maneras para hacerlo. Puedes abrir una tienda, una cafetería o un centro deportivo; venta de productos on line; crear tu propio negocio como jardinero o peluquero, ofrecer servicios como coach, consultoría Tecnológica o traductor... Ya sea para trabajar como autónomo o bien porque quieras crear tu propio negocio- ProfilPASS para emprendedores está dirigido a cualquier persona que quiera trabajar por cuenta propia.

Orientación, Inspiración, toma de decisiones

En la fase de orientación, el ProfilPASS para emprendedores te proporciona una base para decidir si trabajar por cuenta propia o no es el enfoque adecuado para tu futuro profesional. ProfilPASS te proporciona estímulos e información importantes para tu futura carrera. Te muestra las competencias que ya posees que te apoyarán en tu camino hacia el autoempleo de forma exitosa. Además, te proporcionará información sobre las competencias que debes adquirir o desarrollar para estar bien preparado para los desafíos a los que te enfrentarás como empresario.

Oportunidades de autoempleo

El autoempleo ofrece muchas oportunidades. Puedes poner en práctica tus ideas, liberar tu potencial y creatividad, liberarte de restricciones y estructuras fijas, determinar tú mismo el contenido y la forma de trabajar, es decir, tus horas de trabajo, tu carga de trabajo y tu lugar de trabajo. Trabajas para ti y no para los demás.

*¿O ser tu propia jefa? Por supuesto, siempre nos referimos a todos los géneros en términos de igualdad de trato. Sin embargo, por razones de mejor legibilidad, hemos omitido la diferenciación de género neutral. El formulario de idioma abreviado no incluye una calificación. Esperamos que las fundadoras se sientan igualmente atendidas

**Los términos en cursiva se explican en el glosario que comienza en la página 139



INTRODUCCIÓN

Riesgos del autoempleo

Sin embargo, también hay riesgos que no deben pasarse por alto: incertidumbre económica, condiciones cambiantes del mercado, competencia creciente, problemas de liquidez, largas horas de trabajo incluso los fines de semana, mayor responsabilidad, contratiempos que obstaculizan la motivación. Muchos emprendedores, que comienzan llenos de entusiasmo e impulso, fracasan y tienen que renunciar a su empresa. A veces se debe al producto, al mercado, los errores de cálculo o la falta de reservas financieras. Pero a veces se debe al hecho de que el emprendedor no tenía las competencias necesarias.

Experiencia, espíritu emprendedor y competencias

Además del conocimiento especializado y la actitud correcta, el autoempleo con éxito requiere otras competencias especiales. Estas competencias, junto con el espíritu emprendedor (el coraje, el impulso y el deseo de cambiar algo) y las cualidades individuales de una persona, forman la personalidad del emprendedor. Por supuesto, los emprendedores poseerán estas competencias en diversos grados. Sin embargo, lo importante es tener las fortalezas relevantes para tu comienzo del proyecto y saber qué competencias aún necesitas desarrollar. Lo descubrirás en PerfilPASS para emprendedores.

Identifica tus competencias

PerfilPASS para emprendedores te permite determinar si posees o no las competencias que un emprendedor necesita para iniciar y administrar un negocio con éxito. También aprenderás qué competencias aún necesitas desarrollar para dar el paso al autoempleo. También puedes averiguar dónde se encuentran tus límites y en qué áreas debes buscar apoyo externo si careces de las habilidades empresariales.



INTRODUCCIÓN

Otra ventaja es que si conoces tus competencias empresariales, puedes hacer un uso específico de ellas para garantizar el éxito de tu empresa.

13 Competencias empresariales

Las 13 competencias presentadas en ProfilPASS para emprendedores representan una intersección de diferentes modelos de competencia. Entre otras cosas, se basan en el modelo de competencia EntreComp 2016 del Centro de Investigación de la Comisión Europea., El perfil ideal típico de competencias empresariales de Julia Soos de 2017, que se basa en el modelo de competencias de John Erpenbeck y Volker Heyse (2009), así como en otros modelos como el de Jaap van Lakerveld y Joost de Zoote (2013).

Combinando ProfilPASS

Puedes usar ProfilPASS para emprendedores en combinación con ProfilPASS para adultos (<http://www.profilpass.de/download>) y el ProfilPASS en lenguaje simple (<https://scout.profilpass-international.eu/download>) o como una herramienta independiente para la evaluación de competencias. ¿Estos ProfilPASS te han dado alguna indicación de que tienes las competencias relevantes para establecer una empresa? Entonces puedes usar ProfilPASS para emprendedores para verificar y consolidar estos resultados. Si aún no está familiarizado con ProfilPASS para adultos (<http://www.profilpass.de/download>) o con el ProfilPASS en lenguaje sencillo (<https://scout.profilpass-international.eu/download>), puedes utilizar estas herramientas independientemente, para ver sistemática y específicamente como de desarrolladas son tus competencias empresariales.



INTRODUCCIÓN

Consejos adicionales del ProfilPASS

Puedes determinar qué competencias necesitas desarrollar o mejorar para cumplir un requisito previo importante para el autoempleo. Te recomendamos que lo realices con un asesor certificado de ProfilPASS que te ayude a completar el ProfilPASS. Los asesores pueden proporcionarte sugerencias y consejos adicionales que te ayudarán a descubrir tus competencias y potencial.

Las preguntas y tareas del ProfilPASS para emprendedores también actúan como un estímulo para considerar otros factores importantes, que debes tener en cuenta y aclarar antes de establecer tu negocio, como la experiencia, los recursos necesarios y las condiciones marco para establecer tu negocio.

Use las sugerencias como una oportunidad para prepararse para su primer paso hacia el autoempleo!

Plan de negocios principal

Varios factores y aspectos de tu proyecto, como el mercado, la competencia, los destinatarios de tu negocio, la ubicación, el posicionamiento, la financiación, la inversión, la rentabilidad y la adaptabilidad, se analizarán o pueden haber sido analizados en detalle en tu plan de negocios. El plan de negocios forma el corazón de tu plan general. Utiliza la evaluación de competencia en el ProfilPASS para emprendedores y sus incentivos para comenzar tu propio negocio como un complemento importante para comenzar con éxito y cumplir tu sueño de ser dueño de tu propia empresa a largo plazo.



01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

1. Cómo usar el
PerfilPASS para
emprendedores



Cómo usar el PerfilPASS para emprendedores

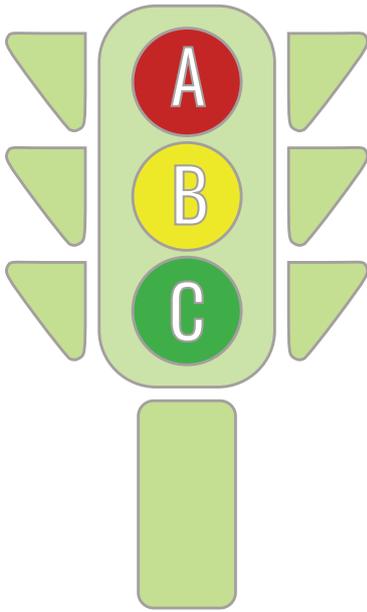
En el capítulo **„Mis competencias emprendedoras“** aprenderás sobre las competencias que necesitas para trabajar por cuenta propia. Aprenderás qué se entiende por cada una de las competencias, cómo se pueden demostrar y por qué son relevantes para iniciar un negocio. Tienes la oportunidad de determinar si ya posees o no cada competencia, dónde y de qué forma ya has demostrado esta habilidad en tu vida profesional o personal, a través de tu familia, tus aficiones o tu trabajo voluntario en una asociación, en la escuela o en la Universidad; a través de la formación o en el trabajo; a través de experiencias de vida particulares o en una actividad empresarial previa, si ya has trabajado de forma independiente antes.

Nombra y describe cómo has demostrado la competencia y llega al corazón de lo que ahora sabes, puedes hacer ahora o lo que has aprendido. En esta etapa, también trata de determinar cómo puedes usar esta competencia en el contexto del inicio del negocio y cómo te ayudará a implementar con éxito tu proyecto.

Luego evaluarás como de desarrollada tienes cada competencia situándola en uno de los tres niveles:

1

Cómo usar el PerfilPASS para emprendedores



Nivel A:

Puedo hacer esto con las sugerencias y confirmación de otros o si alguien más me apoya.

Nivel B:

Puedo hacer esto independientemente, sin orientación, sugerencias o confirmación de otras, pero puedo hacerlo en el mismo contexto.

Nivel C:

puedo hacerlo sin orientación ni sugerencias ni confirmación de otras personas, y en otros contextos y situaciones diferentes.

Finalmente, determina qué competencias relevantes has demostrado en el contexto de la creación de una empresa.

Beneficiarse de la experiencia

Para ilustrar aspectos y temas individuales, entrevistamos a tres emprendedores y les pedimos que compartieran sus experiencias con nosotros. En varios puntos del PerfilPASS para emprendedores, encontrarás breves referencias a estos tres emprendedores.

Informes de estos tres fundadores:

1

Cómo usar el ProfilPASS para emprendedores



Marie-Therese Geetz

La licenciada en derecho dio el paso al autoempleo en 2018 cuando fundó **Eventos Bullicious**.

Convirtió una caravana VW clásico en un café móvil y un bar de eventos. Este bar retro ofrece catering personalizado para bodas, ferias, eventos corporativos y otras celebraciones.



Kosta Petrov

El escritor, productor de televisión y experto en relaciones públicas es fundador de la agencia de eventos **P World**. El graduado en ciencias políticas fundó su compañía en 2010. Lo especial de esta agencia: P World es que lleva a cabo eventos de RR.HH., relaciones públicas y marketing en 40 países de todo el mundo y fue la primera agencia en llevar a cabo un evento global de recursos humanos y marketing en Irán.

1

Cómo usar el ProfilPASS para emprendedores



Ronald Mettke

Junto con un socio, Ronald Mettke fundó **Leipziger Werkstätten** en 2018.

Antes de comenzar su propio negocio, ya le habían otorgado el título de maestro artesano como decorador de interiores y como entarimador. Los dos fundadores diseñan y construyen muebles de madera maciza a medida, utilizando solo madera de cultivo regional certificado.

Podrás encontrar el significado de los términos técnicos que se usan desde el principio en el glosario que comienza en la página 139.

A partir de partir de la página 143, también hemos recogido una lista de enlaces desde la cual puedes obtener más información o asistencia con preguntas específicas sobre el comienzo de tu proyecto



2. MI CARRERA - MIS VISIONES



MI CARRERA - MIS VISIONES

Antes de determinar qué competencias posees para tu inicio como emprendedor, debes saber por qué estás pensando en iniciar un negocio y qué deseos y visiones asocias con el trabajo por cuenta propia. Estos intereses, sueños y visiones serán lo que te motive a llevar a cabo tus ideas. También ayudan a revelar competencias que no se han demostrado en otros contextos. Es importante que conozcas tus sueños y visiones, ya que el ProfilPASS siempre determina tus competencias en términos de autoempleo.

El punto de partida para la reflexión debe ser tu experiencia profesional previa. El conocimiento, las habilidades y la experiencia que ya has adquirido forman una base importante para el inicio de tu proyecto.



Kosta Petrov:

Nunca había soñado en convertirme en emprendedor; en realidad, disfruté bastante de mi vida corporativa. Comencé mi carrera en Praga y luego me mudé a Dubai, donde fui director de una de las principales agencias de eventos de Oriente Medio. Tenía una vida soñada y un trabajo soñado. Sin embargo, la recesión de 2008 lo cambió todo. La vida que construí en Dubai lentamente comenzó a desaparecer y al mismo tiempo me convertí en padre. En esos momentos de constantes ataques de estrés y ansiedad, tomé la decisión de tomar el control de mi vida. Entonces, hice mis maletas y volví a casa después de 11 años de vivir en el extranjero y comencé mi propio negocio.



MI CARRERA - MIS VISIONES

Resume brevemente por qué deseas establecer tu propio negocio y cuál es tu objetivo profesional. Esto asegurará que tengas en cuenta estos factores importantes para determinar posteriormente tus competencias.

Los hitos más importantes en mi carrera profesional hasta el momento

.....

.....

.....

.....

¿Por qué quiero ser autónomo?

.....

.....

.....

.....

Mi objetivo emprendedor

.....

.....

.....

.....

En el siguiente paso, explorarás las razones por las que le gustaría trabajar por cuenta propia en mayor profundidad. Para ello, analizará sus intereses, sueños y visiones.

2

MI CARRERA - MIS VISIONES



Ronald Mettke:

Nos apasiona trabajar con madera, somos creativos y disfrutamos diseñando productos. Solíamos diseñar y construir muebles en nuestro tiempo libre. Otros respondieron positivamente a nuestro trabajo, lo que nos animó a continuar y confirmó que teníamos las habilidades necesarias para trabajar con madera.

1. Intereses

Cuando seguimos nuestros intereses, disfrutamos haciendo las cosas y estamos más motivados. Esto te permite trabajar intensamente sobre un tema para que realmente podamos dominarlo

¿Qué te interesa?

- ¿Qué te interesa?
- ¿Qué te inspira?
- ¿Cómo se relacionan estos intereses con el comienzo de tu proyecto?
- ¿Cómo puede usar sus intereses para su puesta en marcha?

2

MI CARRERA - MIS VISIONES

2. Sueños



Marie-Therese Geetz:

Mi última empresa se sometió a una reestructuración masiva, lo que condujo a una configuración global donde no había espacio para varios departamentos locales. Vi mi despido como una oportunidad para reinventarme. Du-

rante mucho tiempo tuve el sueño de establecer mi propio negocio en la industria de la restauración, y este fue el impulso que necesitaba.

Los sueños nos permiten desarrollar una idea de una vida ideal. A menudo nos inspiran a cambiar nuestras vidas para hacer realidad nuestros sueños.

- ¿Cómo te imaginas la empresa de tus sueños?
- ¿Qué diferencia hay de tu sueño a la realidad?
- ¿Cómo necesitas cambiar tu vida para cumplir tu sueño?
- ¿Qué necesitas para hacer tu sueño realidad?

3. Visiones

Una visión es una imagen de nuestro sueño en el futuro. Todo emprendedor necesita una visión por la cual esforzarse. Esto los motiva y les da un punto fijo en el futuro para trabajar. Las visiones también nos ayudan a crecer más allá de nosotros mismos, ya que crean una idea exage-

2

MI CARRERA - MIS VISIONES



Kosta Petrov:

Cuando lanzamos P World, mi objetivo principal era cambiar la realidad empresarial. Mucha gente encontró nuestra misión y visión demasiado optimistas, pero cuando miro hacia atrás a nuestros logros, veo que nuestra misión y la forma en que llevamos a cabo nuestro negocio se trata de cambiar la realidad. Fuimos los primeros en organizar eventos comerciales globales y en traer marcas globales a mercados como Azerbaiyán, Georgia, Kazajstán, Marruecos, Serbia, Croacia. También fuimos la primera agencia en organizar un evento de marketing global en Irán. Recuerdo estar sentado en nuestro primer evento en Irán y pensar: esto es, esto está cambiando la realidad.

rada de nuestra realidad futura.

- ¿Qué visión tienes de tu futuro emprendedor?
- ¿Cómo ves tu vida como emprendedor en cinco, diez, veinte años?
- ¿Cómo afectaría a tu vida alcanzar tu objetivo?
- ¿Qué necesitas hacer para realizar tu visión?

Ahora que sabes lo que te motiva a trabajar por cuenta propia. En el siguiente paso, teniendo en cuenta tus visiones, determina si tiene las competencias necesarias para el autoempleo, como de fuertes son esas competencias y qué habilidades necesitas mejorar para garantizar que tu negocio tenga éxito.

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

3. MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

3

MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Tus competencias son tus habilidades, cualidades y fortalezas especiales. Son cosas que sabes y en las que eres particularmente bueno. Tus competencias se demuestran en la forma en que utilizas tus conocimientos, habilidades y capacidades en función de tus valores y actitudes.

Puedes adquirir competencias fuera de la escuela, la universidad y la formación profesional. No están vinculados al conocimiento adquirido a través de la educación formal (escuela, universidad o formación profesional). Como resultado, no encontrarás tus competencias en certificaciones o calificaciones. A menudo se demuestran simplemente en tus acciones diarias.

Experiencia más competencia

Por supuesto, que como emprendedor necesitas un conocimiento especializado y habilidades empresariales en contabilidad, marketing y derecho fiscal, por ejemplo. Sin embargo, es igualmente importante que tengas las competencias necesarias para tener éxito en tu día a día de trabajo. En este capítulo, aprenderás qué competencias posees. Usa estas fortalezas para construir y liderar con éxito.



Ronald Mettke:

Cuando comenzamos, ya éramos buenos en la gestión del tiempo y la planificación de proyectos, teníamos experiencia en trabajar con precisión y teníamos confianza para tratar con los clientes. Lo que nos faltaba eran los aspectos de gestión empresarial..



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

También aprenderás qué competencias tienes menos desarrolladas en tu caso. Esto también es importante para tu puesta en marcha. Así es cómo reconocerás qué habilidades aún necesitas adquirir. Si no puedes adquirirlas tú mismo, tal vez podrías buscar un socio que tenga estas competencias. Esto mejorará tus posibilidades de fundar un negocio exitoso. Las competencias enumeradas aquí han sido identificadas en varios estudios científicos como particularmente relevantes para el autoempleo. Cuantas más competencias poseas y más desarrolladas estén, más preparado estarás para trabajar por cuenta propia.

Cómo identificar tus competencias

Aprenderás sobre 13 importantes competencias emprendedoras en las siguientes páginas.

- a) **Entusiasmo y automotivación**
- b) **La capacidad de motivar y persuadir a otros.**
- c) **Perseverancia, determinación, ambición**
- d) **Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades**
- e) **Autoeficacia, confianza en sí mismo**
- f) **Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre.**
- g) **Habilidades de planificación, organización y gestión.**
- h) **Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad.**
- i) **Habilidades para resolver problemas**
- j) **Voluntad de aprender**
- k) **Capacidad de trabajo en equipo**
- l) **Habilidades de liderazgo**
- m) **Redes**

3

MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Después de una breve introducción de la competencia respectiva, puedes determinar por tí mismo si posees o no esta competencia, en qué situación la has demostrado y como de desarrollada tienes esa competencia . Estos pasos te ayudarán:



Marie-Therese Geetz:

ha descrito una de sus competencias a través de estos pasos :

Paso 1: identificar

Soy una persona comunicativa y es importante para mí que mis invitados se sientan cómodos.

Paso 2: describe

Incluso cuando estudiaba, tenía muchos clientes habituales, que siempre se sentían bienvenidos y valorados por mí.

Paso 3: Extraer

Son las pequeñas cosas las que marcan la diferencia. Si eres comprometido y recuerda lo que bebieron tus invitados la última vez que te visitaron, esto les da una gran sensación de pertenencia y de haber dejado una impresión duradera. Esto crea un vínculo y estos clientes querrán regresar.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Paso 1: Identifica

En este primer paso, determinarás si has demostrado o no esta competencia. Las preguntas te ayudarán a hacerlo. Por supuesto, no poseerás todas las competencias en la misma medida y en la misma forma. También puedes poseer competencias que aún no has demostrado. Estos también deben tenerse en cuenta. Esto te ayudará a ver qué competencias todavía necesitas adquirir.

Paso 2: Describe

El segundo paso es describir específicamente lo que has hecho y dónde has demostrado la competencia. Revisa sistemáticamente las diferentes áreas de tu vida. ¿Dónde ha demostrado esta competencia en tu educación, trabajo o aficiones, en un puesto de voluntario u otras actividades empresariales, y cómo se manifestó exactamente?

Paso 3: Extrae

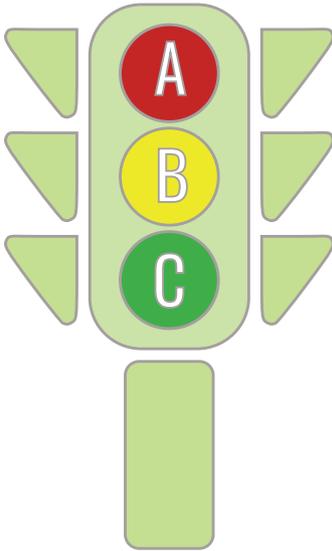
En el tercer paso, formula lo que has aprendido, lo que sabes y lo que puedes hacer como resultado. Trata de determinar qué significa esto para tu inicio del proyecto y cómo puedes usar esta habilidad o conocimiento para tu trabajo por cuenta propia.

Paso 4: Evalúa

En el cuarto paso, evaluarás cómo de desarrolladas tienes estas competencias. Puedes elegir entre tres niveles:

3

MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES



Nivel A:

puedo hacer esto con sugerencias y confirmación de otros o si alguien más me apoya.

Nivel B:

puedo hacer esto independientemente, sin orientación, sugerencias o confirmación de otros, pero en situaciones similares.

Nivel C:

puedo hacer esto independientemente, sin orientación, sugerencias o confirmación de otros, también en otros contextos y situaciones.

Finalmente, puede registrar en una lista si se han demostrado otras competencias en este contexto. Esto te dará gradualmente una imagen completa de tus competencias.

Por cierto: Si tienes alguna preguntas en temas individuales, por favor contacta con tu asesor del ProfilPASS. Ellos serán capaces de ayudarte.



Marie-Therese Geetz:

Ayuda mucho cuando tienes a alguien con quien hablar. Un mentor vale su peso en oro durante la fase de inicio. Estás haciendo muchas cosas por primera vez y es agotador y lento siempre tener que leer y descubrir todo por ti mismo.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Entusiasmo y automotivación

a) ¿Puedes inspirarte y motivarte una y otra vez?

La idea de trabajar por cuenta propia y crear una empresa debería inspirarte. Este entusiasmo debe contagiarse a tus clientes y colegas. Además, tu entusiasmo debe energizarte, motivarte y ayudarte a alcanzar un objetivo específico.

Por supuesto, también pueden ser aspectos externos los que te inspiren: el volumen de negocios que deseas lograr o el nuevo automóvil de la compañía con el que deseas recompensarte después de tu primer año de trabajo por cuenta propia. Sin embargo, tu motivación intrínseca es más importante que los factores externos. Los objetivos de ventas o un coche nuevo pueden no ser alcanzables si las cifras iniciales no son buenas. Pero todavía debes ser capaz de mantenerte entusiasmado con tus ideas y seguir motivándote para alcanzar tus objetivos. Si la motivación interna te impulsa, entonces seguirás con la idea de tu empresa y no necesitarás ninguna motivación externa. Más aún: la motivación intrínseca te ayuda a seguir atento incluso cuando las cosas no van tan bien o cuando hay reveses o fallos.

Paso 1

Identifica:

- ¿Puedes mantenerte entusiasmado con algo a largo plazo o incluso de forma permanente?
- ¿Ha necesitado previamente incentivos externos para motivarte hacia una meta, aunque pensaras que la meta en sí misma ya era un incentivo?



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Entusiasmo y automotivación

.....

.....

.....

.....

.....

Paso 2

Describe:

- ¿En qué área te ha entusiasmado un tema, idea o proyecto?
- ¿Dónde has perseguido tu objetivo de manera constante y te mantuviste motivado, incluso cuando el trabajo fue tedioso y con contratiempos?
- ¿Quién o qué te motivó y dónde se mostró eso?

.....

.....

.....

.....

.....



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Entusiasmo y automotivación

Area	Yo hice esto
Aficiones	
Familia	
Escuela	
Educacion/Estudios	
Trabajo	
Compromiso social	
Experiencias de vida extraordinarias	
Actividad emprendedora	
Otras experiencias	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Entusiasmo y automotivación

Paso 3

Extrae los hechos

Así es como lo sé... / Yo puedo... / Yo aprendí lo siguiente...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Para mi inicio / trabajo por cuenta propia, esto significa:
Puedo / sé / he aprendido:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

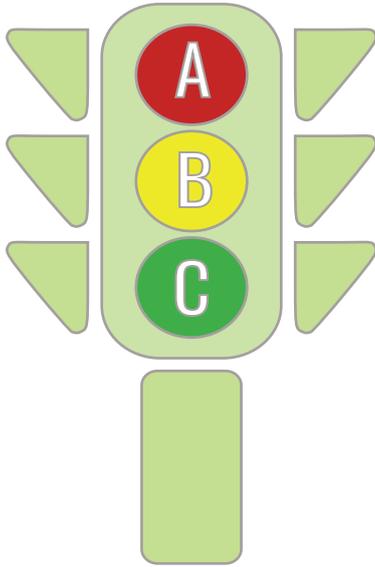


MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Entusiasmo y automotivación

Paso 4

Cómo califico mi competencia	x
------------------------------	---



Nivel A	
Nivel B	
Nivel C	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Entusiasmo y automotivación

He demostrado en este contexto estas competencias empresariales:

	A	B	C
Entusiasmo y automotivación			
La capacidad de motivar y persuadir a otros			
Perseverancia, determinación, ambición			
Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades			
Autoeficacia, confianza en sí mismo			
Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre			
Habilidades de planificación, organización y gestión			
Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad			
Habilidades para resolver problemas			
Capacidad de trabajo en equipo			
Habilidades de liderazgo			
Redes de contactos			



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

La capacidad de motivar y persuadir a otros.

b) ¿Eres persuasivo y puedes inspirar, motivar y movilizar a otros?

Estar convencido y entusiasmado con tu idea es, por supuesto, importante para dar el paso al autoempleo. Es al menos tan importante para que puedas convencer e inspirar a otras personas, porque esa es la única forma de ganar clientes y empleados.

Para tener éxito, debes ser auténtico y creíble. No solo debes poder argumentar de manera convincente en términos de contenido y experiencia, sino que también debes poder expresarte bien como persona. Debes poder transmitir tu entusiasmo de manera tan convincente que tu pasión se contagie a otros y se conviertan en tus clientes.



Kosta Petrov:

Soy una persona relacionarme con la personas, así que supongo que esta fue la mayor habilidad que tenía cuando comencé mi negocio, y en general en mi carrera. Creo en mis sueños y soy bueno compartiendo mis sueños y metas con los demás. Al principio fue muy difícil convencer a expertos en negocios de todo el mundo para que vinieran a nuestros eventos en Medio Oriente o Asia Central, pero lo hicimos y la mayoría de mis contactos comerciales siempre han dicho que vinieron a todos estos lugares debido a que - confiaron en mi sueño y mi trabajo.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

La capacidad de motivar y persuadir a otros.

Paso 1

Identifica:

- ¿Te gusta acercarte a otras personas e intentar convencerlas de tus ideas?
- ¿Cómo responden los demás a tus explicaciones y tu trabajo?
- ¿Puedes atraer personas a tus proyectos o tu trabajo, incluso a largo plazo?

.....

.....

.....

.....

Paso 2

Describe:

- ¿En qué áreas y proyectos has convencido, entusiasmado, motivado o movilizado a otras personas para que hagan algo en el pasado?
- ¿Qué has inspirado a la gente a hacer?

.....

.....

.....

.....



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

La capacidad de motivar y persuadir a otros.

Area	Yo hice esto
Aficiones	
Familia	
Escuela	
Educacion/Estudios	
Trabajo	
Compromiso social	
Experiencias de vida extraordinarias	
Actividad emprendedora	
Otras experiencias	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

La capacidad de motivar y persuadir a otros.

Paso 3

Extrae los hechos

Así es como lo sé... / Yo puedo... / Yo aprendí lo siguiente...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Para mi inicio / trabajo por cuenta propia, esto significa:

Puedo / sé / he aprendido:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

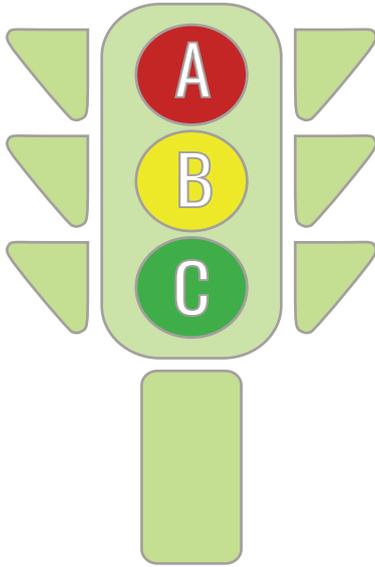


MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

La capacidad de motivar y persuadir a otros.

Paso 4

Cómo califico mi competencia:	x
-------------------------------	---



Nivel A	
Nivel B	
Nivel C	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

La capacidad de motivar y persuadir a otros.

He demostrado en este contexto estas competencias empresariales:

	A	B	C
Entusiasmo y automotivación			
La capacidad de motivar y persuadir a otros.			
Perseverancia, determinación, ambición			
Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades			
Autoeficacia, confianza en sí mismo			
Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre			
Habilidades de planificación, organización y gestión			
Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad			
Habilidades para resolver problemas			
Voluntad de aprender			
Capacidad de trabajo en equipo			
Habilidades de liderazgo			



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Perseverancia, determinación, ambición

c) ¿Eres decidido, ambicioso y persistente?

¿Tienes una gran idea? ¿Están impresionados los que te rodean? ¿La investigación de mercado muestra que hay demanda para tu oferta? Esta es una gran base. Pero para tener éxito, necesitas más.

Necesita un objetivo concreto que puedas describir con precisión. Esa es la única forma en que puede rastrear y medir si lo has logrado o no. Un objetivo claramente definido también te ayuda a priorizar y mantenerte en el camino. Y apuntar a ese objetivo te da un sentido de agencia. No solo actúas y reaccionas a las influencias externas. También es bueno si los objetivos se pueden lograr dentro de un período de tiempo claramente definido y medible.



Ronald Mettke:

Un emprendedor definitivamente necesita confianza en sí mismo y perseverancia. Deben tener la voluntad de trabajar e invertir tiempo en tu empresa.

Una vez que te has fijado una meta, necesitas la ambición, la persistencia y la perseverancia para lograrla. Como regla general, todos los productos y ofertas ya existen, por lo que tus clientes potenciales ya tienen suministrador y proveedores de servicios. Eso significa: primero tienes que convencer a los clientes para que se cambien contigo. Esto puede ser muy tedioso y lento. Entonces debes ser persistente y demostrar tenacidad. No debes disuadirte de tu objetivo incluso ante la adversidad.

Incluso si logras atraer al cliente, debes tener en cuenta el hecho de que



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Perseverancia, determinación, ambición

puede ser desleal y cambiarse a otro competidor. Como resultado, deberás recuperarlos o alcanzar e impresionar a nuevos clientes. Esto significa que no solo en la fase inicial necesitas persistencia y tenacidad, sino durante toda la vida de tu negocio.

Paso 1

Identifica:

- ¿Te describirías como ambicioso?
- ¿Eres persistente?
- ¿Tienes la perseverancia para perseguir un objetivo a largo plazo?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Perseverancia, determinación, ambición

Paso 2

Describe :

- ¿En qué situación has perseguido de manera constante y persistente los objetivos que te has fijado y no has desistido por los contratiempos?
- ¿En qué proyectos largos has demostrado perseverancia?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Perseverancia, determinación, ambición

Area	Yo hice esto
Aficiones	
Familia	
Escuela	
Educacion/Estudios	
Trabajo	
Compromiso social	
Experiencias de vida extraordinarias	
Actividad emprendedora	
Otras experiencias	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Perseverancia, determinación, ambición

Paso 3

Extrae los hechos

Así es como lo sé... / Yo puedo... / Yo aprendí lo siguiente...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Para mi inicio / trabajo por cuenta propia, esto significa:

Puedo / sé / he aprendido:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

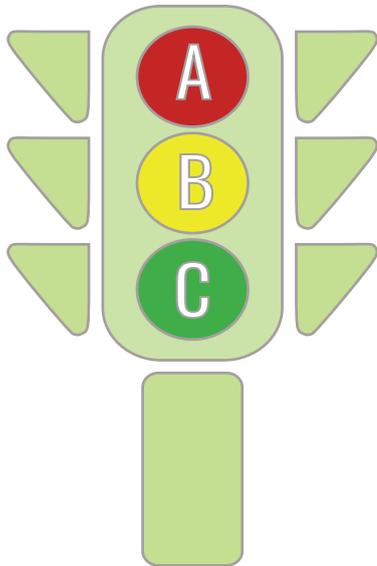


MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Perseverancia, determinación, ambición

Paso 4

Cómo califico mi competencia	x
------------------------------	---



Nivel A	
Nivel B	
Nivel C	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Perseverancia, determinación, ambición

He demostrado en este contexto estas competencias empresariales

	A	B	C
Entusiasmo y automotivación			
La capacidad de motivar y persuadir a otros.			
Perseverancia, determinación, ambición			
Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades			
Autoeficacia, confianza en sí mismo			
Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre			
Habilidades de planificación, organización y gestión.			
Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad.			
Habilidades para resolver problemas			
Voluntad de aprender			
Capacidad de trabajo en equipo			
Habilidades de liderazgo			



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades

d) ¿Eres una persona creativa, imaginativa y visionaria con sentido de las oportunidades?

Como emprendedor, debes ser realista y visionario. Por supuesto, necesitas una base sólida sobre la cual construir tu negocio. Pero también debes tener una visión que te vincule con tu futuro profesional. Debes tener una idea de cómo será tu trabajo, pero sobre todo cómo se desarrollará tu idea de negocio, cómo ganarás clientes y cómo se establecerá con éxito en el mercado. Como visionario, debes tener una idea visual de dónde estarás dentro de dos, cinco o diez años. Sin embargo, estas ideas del futuro no deben sacarse de la nada. Además, un visionario siempre vigila las condiciones reales y constantemente compara sus objetivos con la realidad.

Por lo tanto, las visiones son importantes para perseguir una meta de manera consistente. Pero también son mucho más que eso. Te hacen creativo y te ayudan a desarrollar métodos y estrategias para alcanzar tu objetivo.



Marie-Therese Geetz:

Como emprendedor, nunca debes perder de vista la visión de tu propia empresa. Tienes que ser valiente, pero no ingenuo.

Te abren los ojos para que puedas reconocer oportunidades y desarrollar nuevas ideas. Y al mismo tiempo, tus visiones del futuro actúan como una fuerza impulsora y motivadora. Te ayudan a convertir tus ideas y sueños en realidad, a superar los momentos difíciles y a observar tus objetivos, incluso ante los contratiempos. Las visiones son importantes para los emprendedores porque los motivan y los ayudan a alcanzar sus objetivos



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades

Paso 1

Identifica:

- ¿Sueles tener ideas creativas e innovadoras?
- ¿Eres capaz de identificar oportunidades?
- ¿Tienes una visión que estás persiguiendo?

.....

.....

.....

.....

Paso 2

Describe:

- ¿En qué área has desarrollado ideas y soluciones creativas?
- ¿En qué situación has descubierto y aprovechado una oportunidad?
- ¿Dónde has demostrado que eres capaz de desarrollar visiones y perseguir visiones?

.....

.....

.....

.....

.....



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades

Area	Yo hice esto
Aficiones	
Familia	
Escuela	
Educacion/Estudios	
Trabajo	
Compromiso social	
Experiencias de vida extraordinarias	
Actividad emprendedora	
Otras experiencias	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades

Paso 3

Extrae los hechos

Así es como lo sé... / Yo puedo... / Yo aprendí lo siguiente...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Para mi inicio / trabajo por cuenta propia, esto significa:

Puedo / sé / he aprendido:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

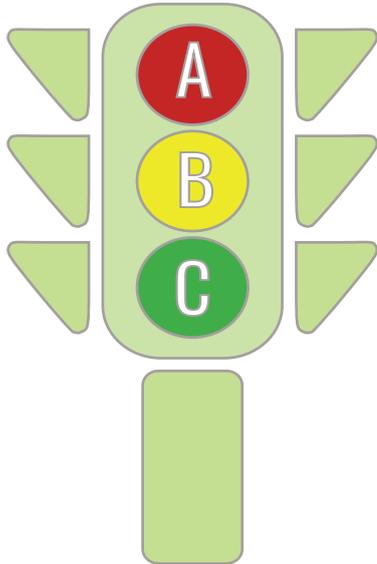


MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades

Paso 4

Cómo califico mi competencia:	x
-------------------------------	---



Nivel A	
Nivel B	
Nivel C	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades

He demostrado en este contexto estas competencias empresariales:



	A	B	C
Entusiasmo y automotivación			
La capacidad de motivar y persuadir a otros.			
Perseverancia, determinación, ambición			
Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades			
Autoeficacia, confianza en sí mismo			
Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre			
Habilidades de planificación, organización y gestión.			
Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad			
Habilidades para resolver problemas			
Voluntad de aprender			
Capacidad de trabajo en equipo			
Habilidades de liderazgo			



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Autoeficacia, confianza en sí mismo

e) ¿Tienes confianza y crees en tus propias habilidades?

Como emprendedor, no solo debes creer en tu idea, sino también en tu capacidad para hacerla realidad. Debes tener la confianza en sí mismo necesaria para representar tu idea y convencer a otros de ella



Kosta Petrov:

Supongo que al principio lo más importante es creer al 100% en lo que estás haciendo y aprender a mirar el panorama general. Habrá muchas cosas que tratarán de distraerte de tu objetivo, pero con la creencia correcta y mucho trabajo duro, no hay nada que no puedas lograr.

También debes confiar en ti mismo y confiar en tus habilidades. Debe estar convencido de que tienes las competencias para lograr tus objetivos y realizar tu visión. Confiar en tus propias competencias te da energía y confianza. Esto a su vez le da a los demás confianza en ti. Tus clientes, proveedores, proveedores de servicios o inversores, como los inversores privados, solo confiarán en ti si confías en ti mismo y en tus propias ideas. La confianza en uno mismo también es una competencia importante cuando se trata de dominar situaciones difíciles, hacer frente a los contratiempos y aceptar las críticas-mientras continuas por tu propio camino.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Autoeficacia, confianza en sí mismo

Paso 1

Identifica:

- ¿Estás convencido de tus propias habilidades?
- ¿Confías en que puedes hacer realidad tus ideas?
- ¿Pierdes rápidamente el coraje o confías en tus habilidades en cualquier situación?

.....

.....

.....

.....

Paso 2

Describe:

- ¿En qué situación has implementado con confianza tus ideas o representado tus ideas ante los demás?
- ¿Dónde te ha ayudado tu confianza en ti mismo a mantenerte tranquilo en situaciones difíciles y te ha permitido perseguir tu objetivo o representar tus ideas?

.....

.....

.....

.....



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Autoeficacia, confianza en sí mismo

Area	Yo hice esto
Aficiones	
Familia	
Escuela	
Educacion/Estudios	
Trabajo	
Compromiso social	
Experiencias de vida extraordinarias	
Actividad emprendedora	
Otras experiencias	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Autoeficacia, confianza en sí mismo

Paso 3

Extrae los hechos

Así es como lo sé... / Yo puedo... / Yo aprendí lo siguiente...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Para mi inicio / trabajo por cuenta propia, esto significa:

Puedo / sé / he aprendido:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

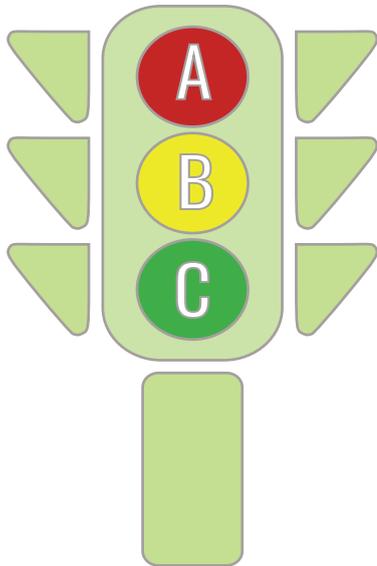


MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Autoeficacia, confianza en sí mismo

Paso 4

Cómo califico mi competencia	x
------------------------------	---



Nivel A	
Nivel B	
Nivel C	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Autoeficacia, confianza en sí mismo

He demostrado en este contexto estas competencias empresariales:



	A	B	C
Entusiasmo y automotivación			
La capacidad de motivar y persuadir a otros			
Perseverancia, determinación, ambición			
Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades			
Autoeficacia, confianza en sí mismo			
Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre			
Habilidades de planificación, organización y gestión			
Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad			
Habilidades para resolver problemas			
Voluntad de aprender			
Capacidad de trabajo en equipo			
Habilidades de liderazgo			



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre

f) ¿Eres capaz de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre?

Como fundador y emprendedor, te enfrentas constantemente a nuevos desafíos. Tienes que tomar y corregir decisiones constantemente, a menudo bajo la presión del tiempo. Tú eres la persona de contacto para los clientes, empleados, proveedores de servicios y multiplicadores, como periodistas, y debes planificar, organizar y administrar. Como emprendedor, estás “de servicio” las 24 horas del día, los siete días de la semana. Esto a menudo puede ser estresante.

Otro factor de estrés en la mayoría de las empresas: riesgos e incertidumbres. Cada decisión conlleva el riesgo de tener un impacto negativo. Sin embargo, un emprendedor tiene que correr riesgos si quiere continuar desarrollándose. Deben invertir en nuevas tecnologías o probar cosas nuevas para ser competitivos y estar en forma para el futuro. No sabrán con certeza si la innovación logrará el resultado deseado o si fracasará. Un emprendedor también debe poder calcular si vale la pena correr un riesgo, o si es un riesgo demasiado grande.

Todas las empresas experimentan momentos difíciles: los clientes no se materializan, las fechas de entrega no se cumplen, las ventas se estancan, no se puede producir el producto, la financiación es difícil. Como emprendedor tienes que ser capaz de lidiar con estas situaciones.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre



Kosta Petrov:

¡Creo que ver el panorama general y no quedar atrapado en los problemas diarios.

Es muy fácil entrar en pánico, pero mi estrategia es preguntarme siempre:

¿por qué está esto en mi película y qué puedo

aprender de ella?

Además, creo que debemos dejar de tomar todo tan en serio. Es un negocio; No es tu vida. El éxito o los fracasos de tu negocio

no te definen. Soy mucho más que mi negocio.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre

Paso 1

Identifica:

- ¿Eres resistente?
- ¿Te gusta correr riesgos?
- ¿Sabes evaluar los riesgos?
- ¿Cómo lidias con la incertidumbre?

.....

.....

.....

.....

.....

Paso 2

Describe:

- ¿Dónde ha habido situaciones estresantes en las que has demostrado que eres resistente?
- ¿En qué situaciones te has arriesgado para lograr tu objetivo?
- ¿Cuándo has demostrado que puedes lidiar con la incertidumbre?

.....

.....

.....

.....

.....



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre

Area	Yo hice esto
Aficiones	
Familia	
Escuela	
Educacion/Estudios	
Trabajo	
Compromiso social	
Experiencias de vida extraordinarias	
Actividad emprendedora	
Otras experiencias	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre

Paso 3

Extrae los hechos

Así es como lo sé... / Yo puedo... / Yo aprendí lo siguiente...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Para mi inicio / trabajo por cuenta propia, esto significa:

Puedo / sé / he aprendido:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

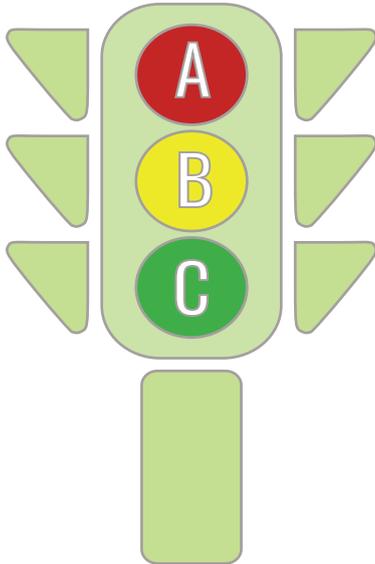


MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre

Paso 4

Cómo califico mi competencia	x
------------------------------	---



Nivel A	
Nivel B	
Nivel C	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre

He demostrado en este contexto estas competencias empresariales:

	A	B	C
Entusiasmo y automotivación			
La capacidad de motivar y persuadir a otros			
Perseverancia, determinación, ambición.			
Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades			
Autoeficacia, confianza en sí mismo			
Habilidades de planificación, organización y gestión			
Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad.			
Habilidades para resolver problemas			
Voluntad de aprender			
Capacidad de trabajo en equipo			
Habilidades de liderazgo			
Redes de contactos			



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades de planificación, organización y gestión

g) ¿Eres bueno en la planificación, organización y gestión?

¿Eres un „hacedor“? ¿Eres bueno para analizar, establecer objetivos y luego planificar, organizar y gestionar en consecuencia? ¿Te gusta implementar ideas que has desarrollado tú mismo? ¿Eres práctico cuando se trata de implementar ideas? Estas son habilidades que necesitas como emprendedor.

La planificación, organización y gestión empresarial incluye una buena gestión del tiempo. Después de todo, como emprendedor, necesitas aprovechar al máximo tu tiempo.

Así que asegúrate de aprender también a delegar tareas y trabajo a otros. Debes verificar cuánto tiempo dedicas a diferentes tareas y clientes. En una empresa en crecimiento, a veces incluso en los primeros días, debes tomarte un tiempo alejado del día a día del negocio para ocuparte de la gestión, el control y la estrategia.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades de planificación, organización y gestión

Paso 1

Identifica:

- ¿Siempre quieres poner en práctica las ideas lo más rápido posible?
- ¿Eres bueno en la gestión de citas, horarios y plazos?
- ¿Alguna vez has delegado tareas y responsabilidades a otros en un proyecto para concentrarte en tus tareas de gestión?

.....

.....

.....

.....

Paso 2

Describe:

- ¿En qué situación ha demostrado que es un trabajador estructurado?
- ¿En qué situación has planeado y organizado algo?
- ¿En qué área o tarea ha asumido la gestión de un proyecto?

.....

.....

.....

.....



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades de planificación, organización y gestión

Area	Yo hice esto
Aficiones	
Familia	
Escuela	
Educacion/Estudios	
Trabajo	
Compromiso social	
Experiencias de vida extraordinarias	
Actividad emprendedora	
Otras experiencias	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades de planificación, organización y gestión

Paso 3

Extrae los hechos

Así es como lo sé... / Yo puedo... / Yo aprendí lo siguiente...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Para mi inicio / trabajo por cuenta propia, esto significa:
Puedo / sé / he aprendido:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

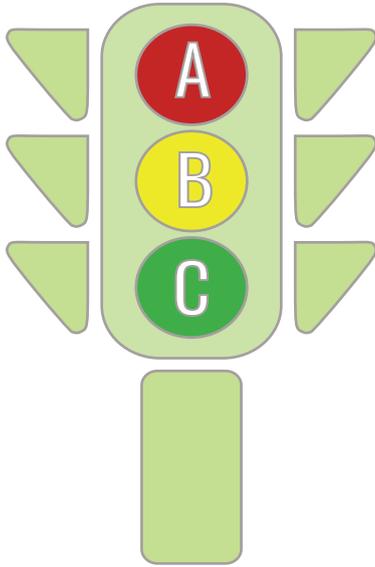


MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades de planificación, organización y gestión

Paso 4

Cómo califico mi competencia	x
------------------------------	---



Nivel A	
Nivel B	
Nivel C	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades de planificación, organización y gestión

He demostrado en este contexto estas competencias empresariales:

	A	B	C
Entusiasmo y automotivación			
La capacidad de motivar y persuadir a otros			
Perseverancia, determinación, ambición			
Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades			
Autoeficacia, confianza en sí mismo			
Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre			
Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad			
Habilidades para resolver problemas			
Voluntad de aprender			
Capacidad de trabajo en equipo			
Habilidades de liderazgo			
Redes de contactos			



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad

h) ¿Puedes tomar decisiones de forma independiente y orientada a objetivos?

Tener objetivos específicos es importante para poder tomar decisiones de forma independiente y luego seguir consistentemente el camino que has elegido. Dudar durante demasiado tiempo y buscar asesoramiento constantemente puede conducir a una incapacidad para tomar medidas y generar pérdidas de oportunidades, lo que permite a los competidores beneficiarse al tomar decisiones rápidas y efectivas.

La capacidad de tomar e implementar decisiones muestra que no tienes miedo de actuar de manera independiente, asumir la responsabilidad y soportar las consecuencias de tus acciones. También significa asumir la responsabilidad cuando algo no está yendo según lo planeado, no culpar a los demás y no poner excusas cuando hay problemas. Tomar decisiones y asumir la responsabilidad es tomar el control de la situación y guiar el desarrollo. Cuando vas en nuevas direcciones, siempre existe la posibilidad de tomar malas decisiones. En esta situación, es importante reconocer los errores y asumir la responsabilidad. Si puedes hacer esto, podrás revertir la decisión equivocada y tomar una nueva dirección.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad

Paso 1

Identificar:

- ¿Confías en ti mismo para tomar decisiones?
- ¿Hay alguna situación en la que otros te pidan que tomes decisiones porque eres particularmente bueno en eso?
- ¿Te resulta fácil asumir la responsabilidad de tus acciones y sus consecuencias?

.....

.....

.....

.....

Paso 2

Describe:

- ¿En qué área o actividad ha asumido la responsabilidad de una decisión?
- ¿En qué situación has demostrado que te responsabilizas de las consecuencias de tus decisiones?

.....

.....

.....

.....



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad

Area	Yo hice esto
Aficiones	
Familia	
Escuela	
Educacion/Estudios	
Trabajo	
Compromiso social	
Experiencias de vida extraordinarias	
Actividad emprendedora	
Otras experiencias	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad

Paso 3

Extrae los hechos

Así es como lo sé... / Yo puedo... / Yo aprendí lo siguiente...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Para mi inicio / trabajo por cuenta propia, esto significa:

Puedo / sé / he aprendido:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

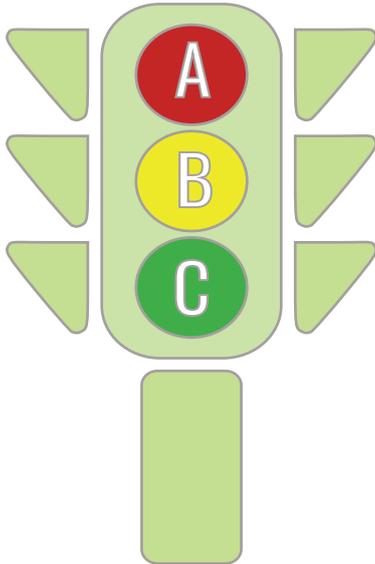


MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad

Paso 4

Cómo califico mi competencia	x
------------------------------	---



Nivel A	
Nivel B	
Nivel C	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad

He demostrado en este contexto estas competencias empresariales:

	A	B	C
Entusiasmo y automotivación			
La capacidad de motivar y persuadir a otros			
Perseverancia, determinación, ambición			
Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades			
Autoeficacia, confianza en sí mismo			
Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre			
Habilidades de planificación, organización y gestión			
Habilidades para resolver problemas			
Voluntad de aprender			
Capacidad de trabajo en equipo			
Habilidades de liderazgo			
Redes de contactos			



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades para resolver problemas

i) ¿Eres bueno en la resolución de problemas?

Siempre hay eventos y desarrollos imprevistos al establecer y administrar una empresa. Como fundador o emprendedor, debes poder analizar problemas, identificar cómo se pueden resolver y luego poner toda su energía en una solución. Esto significa que debes tener la capacidad de enfrentarte a un problema en lugar de suprimirlo o tratar de superarlo. Debes estar orientado a la solución en lugar de a la culpa, es decir, no debes buscar a los culpables ni tratar de asignar la culpa, sino que debes concentrarte en encontrar una solución para resolver el problema lo más rápido posible. Esto te permitirá despejar el camino hacia el éxito.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades para resolver problemas

Paso 1

Identifica:

- ¿Puedes analizar problemas para determinar la causa?
- ¿Buscas razones, culpables o justificaciones para los problemas o te enfoca en soluciones?

.....

.....

.....

.....

Paso 2

Describe:

- ¿En qué áreas te has enfrentado a un problema emergente y has buscado una solución?

.....

.....

.....

.....



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades para resolver problemas

Area	Yo hice esto
Aficiones	
Familia	
Escuela	
Educacion/Estudios	
Trabajo	
Compromiso social	
Experiencias de vida extraordinarias	
Actividad emprendedora	
Otras experiencias	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades para resolver problemas

Paso 3

Extrae los hechos

Así es como lo sé... / Yo puedo... / Yo aprendí lo siguiente...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Para mi inicio / trabajo por cuenta propia, esto significa:

Puedo / sé / he aprendido:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

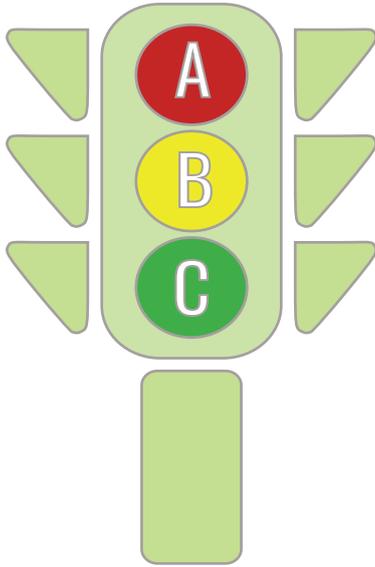


MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades para resolver problemas

Paso 4

Cómo califico mi competencia	x
------------------------------	---



Nivel A	
Nivel B	
Nivel C	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades para resolver problemas

He demostrado en este contexto estas competencias empresariales:

	A	B	C
Entusiasmo y automotivación			
La capacidad de motivar y persuadir a otros			
Perseverancia, determinación, ambición			
Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades			
Autoeficacia, confianza en sí mismo			
Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre			
Habilidades de planificación, organización y gestión.			
Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad			
Voluntad de aprender			
Capacidad de trabajo en equipo			
Habilidades de liderazgo			
Redes de contactos			



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Voluntad de aprender

j) ¿Estás dispuesto a aprender?

La curiosidad, la voluntad de aprender cosas nuevas y el deseo constante de mejorar los procesos o procedimientos establecidos son ingredientes importantes de una empresa exitosa. Los emprendedores nunca deben estar satisfechos con lo que ya han logrado, sino que siempre deben verificar los lugares donde pueden continuar optimizando.

A veces cambian las circunstancias externas, las condiciones marco para el inicio del proyecto e incluso nuestras propias opiniones o planes. Como fundador y emprendedor, debes reaccionar con flexibilidad a los cambios y no apegarte rígidamente a decisiones anteriores. Es importante que mantengas una visión clara de tu objetivo, pero estés preparado para ajustar el proceso o enfoque para que puedas lograrlo.

Incluso los errores pueden ser una oportunidad para hacer cambios. Vea los errores como una oportunidad para aprender y mejorar.



Kosta Petrov:

Solo busca las lecciones y, por supuesto, equivócate, equivócate y equivócate! Todos tememos a los fracasos, pero seamos realistas, cuando administras un negocio, las posibilidades de fracasar son mayores que lograr el éxito, por lo que solo tienes que aprender a fracasar mucho y aprender con cada fallo. Es muy difícil aceptar esto, pero una vez que veas que con cada fracaso viene un gran éxito, nunca tendrás miedo a fallar.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Voluntad de aprender

Paso 1

Identifica:

- ¿Te apegas a los planes establecidos?
- ¿Eres capaz de reaccionar con flexibilidad ante los cambios?
- ¿Estás abierto a las críticas?

.....

.....

.....

.....

Paso 2

Describe:

- ¿En qué situación has mostrado ambición de optimizar áreas o procesos específicos?
- ¿En qué situaciones has aceptado las críticas y corregido tus acciones en consecuencia?
- ¿Cuándo has sacado conclusiones de un error que resultó ser beneficioso?

.....

.....

.....

.....

.....



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Voluntad de aprender

Area	Yo hice esto
Aficiones	
Familia	
Escuela	
Educacion/Estudios	
Trabajo	
Compromiso social	
Experiencias de vida extraordinarias	
Actividad emprendedora	
Otras experiencias	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Voluntad de aprender

Paso 3

Extrae los hechos

Así es como lo sé... / Yo puedo... / Yo aprendí lo siguiente...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Para mi inicio / trabajo por cuenta propia, esto significa:
Puedo / sé / he aprendido:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

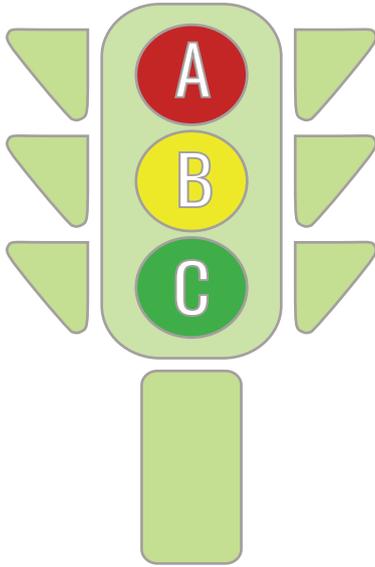


MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Voluntad de aprender

Paso 4

Cómo califico mi competencia	x
------------------------------	---



Nivel A	
Nivel B	
Nivel C	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Voluntad de aprender

He demostrado en este contexto las siguientes competencias empresariales:

	A	B	C
Entusiasmo y automotivación			
La capacidad de motivar y persuadir a otros			
Perseverancia, determinación, ambición			
Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades			
Autoeficacia, confianza en sí mismo			
Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre.			
Habilidades de planificación, organización y gestión.			
Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad			
Habilidades para resolver problemas			
Capacidad de trabajo en equipo			
Habilidades de liderazgo			
Redes de contactos			



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad de trabajo en equipo

k) ¿Trabajas bien con otras personas?

Ya se trate de comenzar un negocio *B2B* o *B2C*, siempre estarás trabajando con otros. La buena colaboración con otros requiere compromiso. Eso significa tomar en serio los proyectos, planes y cooperación. Estar comprometido significa defender lo que dices. También significa tomar en serio lo que otros dicen y piensan. El compromiso conduce a la confianza, y eso a su vez es una base importante para confiar en la cooperación.

Como emprendedor, necesitas un equipo que cumpla los acuerdos y persiga objetivos. Para que un equipo sea comprometido y de confianza, tú mismo debes demostrar que estos valores son importantes para la cooperación.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad de trabajo en equipo

Paso 1

Identifica:

- ¿Trabajas bien con otras personas?
- ¿Te describirías como un trabajador en equipo?

.....

.....

.....

.....

.....

Paso 2

Describe:

- ¿En qué áreas has trabajado con otras personas en equipo y de forma exitosa?

.....

.....

.....

.....

.....



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad de trabajo en equipo

Area	Yo hice esto
Aficiones	
Familia	
Escuela	
Educacion/Estudios	
Trabajo	
Compromiso social	
Experiencias de vida extraordinarias	
Actividad emprendedora	
Otras experiencias	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad de trabajo en equipo

Paso 3

Extrae los hechos

Así es como lo sé... / Yo puedo... / Yo aprendí lo siguiente...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Para mi inicio / trabajo por cuenta propia, esto significa:

Puedo / sé / he aprendido:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

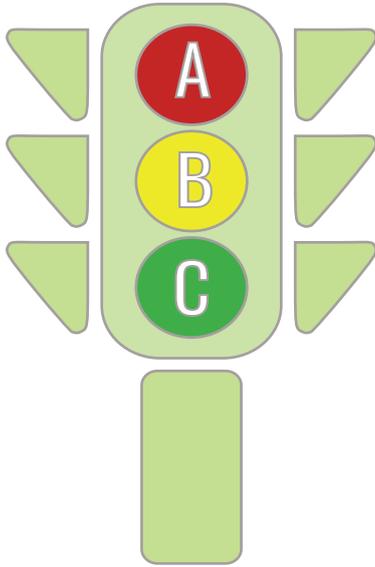


MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad de trabajo en equipo

Paso 4

Cómo califico mi competencia	x
------------------------------	---



Nivel A	
Nivel B	
Nivel C	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Capacidad de trabajo en equipo

He demostrado en este contexto las siguientes competencias empresariales:

	A	B	C
Entusiasmo y automotivación			
La capacidad de motivar y persuadir a otros			
Perseverancia, determinación, ambición			
Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades			
Autoeficacia, confianza en sí mismo			
Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre			
Habilidades de planificación, organización y gestión			
Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad			
Habilidades para resolver problemas			
Voluntad de aprender			
Habilidades de liderazgo			
Redes de contactos			



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades de liderazgo

1) ¿Tienes cualidades de liderazgo?

Las personas con habilidades de liderazgo se caracterizan por su capacidad para estructurar y planificar bien su trabajo, y para delegar y coordinar tareas. Como líder, tengo que poder confiar las tareas operativas a otros para poder concentrarme más en las tareas estratégicas, la gestión y el control financiero.



Kosta Petrov:

La parte de las relaciones personales la tenía muy desarrollada. Dirigí un equipo en Dubái, así que creo que era bastante bueno en administración, pero cuando comencé mi negocio, me di cuenta de que tenía mucho más que aprender. Aprendí con el tiempo que tener un equipo exitoso no se trata solo de grandes habilidades de gestión, sino también de desarrollar habilidades psicológicas y, a veces, habilidades sobrenaturales. Con el tiempo me di cuenta de que lo más importante es la visión de la compañía y cómo traducir esa visión a un nivel individual porque al final del día, cada empleado tiene sus propios sueños y ambiciones. Si logras conectar la visión de tu empresa con la visión de tus empleados, estás destinado al éxito

El liderazgo también se demuestra en la capacidad de guiar, motivar e inspirar a otros para lograr un objetivo. Para esto, un líder debe ser creíble y de confianza.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades de liderazgo

Paso 1

Identifica:

- ¿Puedes delegar tareas?
- ¿Puedes liderar a otros?
- ¿Eres creíble y de confianza?

.....

.....

.....

.....

Paso 2

Describe:

- ¿En qué áreas se han unido otros y han demostrado su fe en ti?
- ¿En qué situación has dirigido el trabajo de otros?
- ¿En qué proporción has delegado tareas a otros para centrarte en tareas estratégicas?

.....

.....

.....

.....

.....

.....



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades de liderazgo

Area	Yo hice esto
Aficiones	
Familia	
Escuela	
Educacion/Estudios	
Trabajo	
Compromiso social	
Experiencias de vida extraordinarias	
Actividad emprendedora	
Otras experiencias	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades de liderazgo

Paso 3

Extrae los hechos

Así es como lo sé... / Yo puedo... / Yo aprendí lo siguiente...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Para mi inicio / trabajo por cuenta propia, esto significa:
Puedo / sé / he aprendido:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

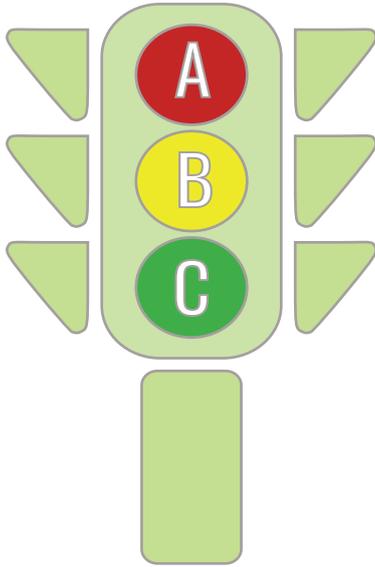


MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades de liderazgo

Paso 4

Cómo califico mi competencia	x
------------------------------	---



Nivel A	
Nivel B	
Nivel C	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Habilidades de liderazgo

He demostrado en este contexto las siguientes competencias empresariales



Entusiasmo y automotivación			
La capacidad de motivar y persuadir a otros			
Perseverancia, determinación, ambición			
Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades			
Autoeficacia, confianza en sí mismo			
Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre			
Habilidades de planificación, organización y gestión			
Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad			
Habilidades para resolver problemas			
Voluntad de aprender			
Habilidades de liderazgo			
Redes de contactos			



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Redes

m) ¿Eres bueno haciendo contactos?

Como emprendedor, debes ser capaz de crear una red muy unida. Mantener contacto con clientes, empleados, socios comerciales, proveedores de servicios y multiplicadores es un componente importante para el éxito de una empresa. Las redes hacen que las personas conozcan tu negocio. Eso es tan importante para el éxito de tu negocio como la calidad de los productos.

Para construir una red de este tipo, debe disfrutar de acercarte y relacionarte con otras personas. Debería ser fácil para ti identificar a la persona de contacto relevante para tu empresa y acercarte a esa persona. Durante la conversación, debes poder presentarte a ti y a tu empresa de manera precisa y concisa, y también adquirir información importante sobre la otra parte. También deberías disfrutar manteniendo relaciones con otras personas.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Redes

Paso 1

Identifica:

- ¿Te resulta fácil establecer y mantener relaciones?

.....

.....

.....

.....

.....

Paso 2

Describe :

- ¿En qué contexto te has acercado a otras personas para hacer contactos?
- ¿En qué redes ya está activo y cómo mantiene estos contactos?

.....

.....

.....

.....

.....



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Redes

Area	Yo hice esto
Aficiones	
Familia	
Escuela	
Educacion/Estudios	
Trabajo	
Compromiso social	
Experiencias de vida extraordinarias	
Actividad emprendedora	
Otras experiencias	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Redes

Paso 3

Extrae los hechos

Así es como lo sé... / Yo puedo... / Yo aprendí lo siguiente...:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Para mi inicio / trabajo por cuenta propia, esto significa:

Puedo / sé / he aprendido:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

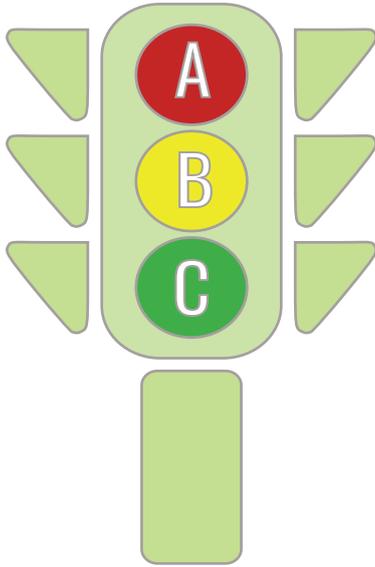


MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Redes

Paso 4

Cómo califico mi competencia	x
------------------------------	---



Nivel A	
Nivel B	
Nivel C	



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

Redes

He demostrado en este contexto las siguientes competencias empresariales:

	A	B	C
Entusiasmo y automotivación			
La capacidad de motivar y persuadir a otros			
Perseverancia, determinación, ambición			
Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades			
Autoeficacia, confianza en sí mismo			
Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre			
Habilidades de planificación, organización y gestión.			
Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad			
Habilidades para resolver problemas			
Voluntad de aprender			
Capacidad de trabajo en equipo			
Habilidades de liderazgo			



4. MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES - UNA REVISIÓN



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

UNA REVISIÓN

En el capítulo anterior, aprendiste sobre todas las competencias que un fundador y empresario debe poseer. También has identificado cuáles de estas competencias ya tienes y como de fuertes son. En este capítulo, registrarás en una tabla las competencias que posees y en qué nivel las posees.

Para revisar tus competencias, recuerda lo que has hecho hasta ahora. Registra en la tabla el nivel que determinaste para cada una de las competencias.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES UNA REVISIÓN

	A	B	C
Entusiasmo y automotivación			
La capacidad de motivar y persuadir a otros			
Perseverancia, determinación, ambición			
Creatividad; pensamiento visionario e innovador; capacidad de ver las oportunidades			
Autoeficacia, confianza en sí mismo			
Capacidad de lidiar con el estrés, los riesgos y la incertidumbre			
Habilidades de planificación, organización y gestión			
Capacidad para tomar decisiones y asumir la responsabilidad			
Habilidades para resolver problemas			
Voluntad de aprender			
Capacidad de trabajo en equipo			
Habilidades de liderazgo			
Redes de contactos			



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

UNA REVISIÓN

La evaluación

Ahora puedes ver de un vistazo como de fuertes son tus competencias individuales. Cuantas más competencias poseas en el Nivel C, más estable y resistente será tu base para iniciar un negocio. Las fortalezas de nivel C, es decir, competencias particularmente fuertes, se deben utilizar con el mayor efecto al iniciar tu empresa.

Echa un vistazo nuevamente a las competencias que tiene en los niveles A y B. Comprobación: ¿podrá utilizar las competencias en el nivel B de forma independiente en relación con tu trabajo por cuenta propia? ¿Las situaciones serán similares a aquellas en las que has demostrado tus competencias hasta ahora? Si es así, tiene puntos fuertes que son relevantes para el inicio de tu proyecto. O el contexto de tu trabajo por cuenta propia será completamente diferente, de modo que te resulte difícil aplicar tus competencias? Si este es el caso, debes ver cómo puedes fortalecer tus competencias para poder usarlas también en otras situaciones. Habla con tu asesor del PerfilPASS y vean juntos cómo puedes hacerlo de manera exitosa.

También debes buscar asesoramiento si tienes competencias del nivel A. Como las 13 competencias forman una base importante para una puesta en



Ronald Mettke:

Antes de comenzar nuestro negocio, intercambiamos ideas con colegas y expertos, estudiamos literatura especializada e investigamos on line. También buscamos asesoramiento de la Cámara de Artesanos.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

UNA REVISIÓN

marcha exitosa, debes fortalecer estas competencias para alcanzar el Nivel B o C en todas ellas. Por favor consulta a tu asesor del PerfilPASS. Juntos, podéis analizar la revisión de tus competencias y considerar el impacto que tendrá en el inicio de tu proyecto.

Identificar „Competencias ocultas“ adicionales

En las áreas de competencia individual, tuviste la oportunidad de indicar qué otras competencias se demostraron en relación con el área de la competencia respectiva. Usa estas referencias para revisar tus competencias. Vuelve. Comprueba qué otras competencias se han demostrado en las áreas de competencia individual. Reúne estas „pistas ocultas“ de tus puntos fuertes. Esto te dará una imagen aún más detallada de tus competencias y tus respectivos niveles. Esta evaluación puede mostrar que ciertas competencias están más desarrolladas de lo que parecía al principio, porque se manifiestan en varias áreas.

Fortalezca sus competencias

La matriz con los niveles de competencia muestra tus puntos fuertes. También muestra tus competencias que están menos desarrolladas. Como todas las habilidades mencionadas anteriormente son importantes para el éxito de tu puesta en marcha, debe reconocer estas competencias más débiles y trabajar para fortalecerlas.



MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES

UNA REVISIÓN

Anote aquí qué competencias más débiles le gustaría mejorar:

Me gustaría mejorar:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Mi objetivo específico es:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Lo que haré para fortalecer esta competencia:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4

MIS COMPETENCIAS EMPRESARIALES UNA REVISIÓN

Cómo determinaré si he logrado mi objetivo:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Por cierto: Si tienes alguna pregunta sobre temas individuales, comuníquese con su asesor del ProfilPASS. Ellos serán capaces de ayudarte.



Marie-Therese Geetz:

Siempre debes estar al tanto de los riesgos y obtener ayuda si no comprendes algo. Un entrenador puede ser de gran ayuda y es una gran inversión. También hay programas de apoyo para emprendedores.



5. MIS CUALIDADES EMPRESARIALES



MIS CUALIDADES EMPRESARIALES

Ahora que conoces tus competencias empresariales en detalle, debes identificar si tienes o no las habilidades personales necesarias para iniciar un negocio. Esto significa: ¿Qué cualidades tienes? ¿Lo qué define tu carácter? ¿Cómo te describes? ¿Tienes algún talento? En algunas áreas, las cualidades que identificas pueden superponerse con tus competencias previamente determinadas. Esto muestra una vez más dónde residen tus puntos fuertes.

No siempre es fácil desarrollar un perfil de personalidad por ti mismo. Por lo tanto, debes pedirle a un amigo o familiar que describa tus cualidades. Todo lo que necesitan hacer es revisar la lista siguiente y marcar las cualidades que te aplicarían.

Al mismo tiempo, revisa tú mismo la lista e identifica las cualidades que posees. Luego compare tu autoevaluación con la de la otra persona, es decir, tu autoimagen con tu imagen externa.



MIS CUALIDADES EMPRESARIALES

Otros ven

..... es:	X es:	X
Analítico		Determinado	
Persistente		Proactivo	
Entusiasta		Sociable	
Tenaz		Creativo	
Resiliente		Capaz de aceptar críticas	
Equilibrado		Bueno en pensamiento abstracto	
Diplomático		Valiente	
Discreto		Ordenado	
Disciplinado		Práctico	
Asertivo		Dispuesto a correr riesgos	
Eficiente		Autosuficiente	
Ambicioso		Lingüísticamente talentoso	
Comprometido		Resistente al estrés	
Decisivo		Tolerante	
Holístico		Responsable	
Paciente		Orientado a objetivos	
Preciso		Confiable	
Concienzudo			



MIS CUALIDADES EMPRESARIALES

La propia imagen

Yo soy :	X	Yo soy:	X
Analítico		Determinado	
Persistente		Proactivo	
Entusiasta		Sociable	
Tenaz		Creativo	
Resiliente		Capaz de aceptar críticas	
Equilibrado		Bueno en pensamiento abstracto	
Diplomático		Valiente	
Discreto		Ordenado	
Disciplinado		Práctico	
Asertivo		Dispuesto a correr riesgos	
Eficiente		Autosuficiente	
Ambicioso		Lingüísticamente talentoso	
Comprometido		Resistente al estrés	
Decisivo		Tolerante	
Holístico		Responsable	
Paciente		Orientado a objetivos	
Preciso		Confiable	
Concienzudo			

6

MI CONOCIMIENTO EMPRESARIAL

Ahora sabes qué competencias posees y cuáles son tus cualidades empresariales. Sin embargo, también necesitas conocimiento emprendedor y conocimiento especializado para dar tu primer paso hacia el autoempleo. Por supuesto, también debes estar familiarizado con el área en la que deseas trabajar.



Marie-Therese Geetz:

Vengo de la industria y analicé mercados, clientes y competidores en mi posición como gerente de producto. Esta es una parte importante del plan de negocios y no era un territorio nuevo para mí. También estaba familiarizado con análisis numéricos y proyecciones, planes presupuestarios y planificación de proyectos. Había hecho todo esto regularmente. La restauración tampoco era nada nuevo, ya que lo había hecho para financiar mis estudios. Ya había sido responsable de la planificación de bienes y personal, organización de eventos y negocios, así que sabía qué podía esperar. Sin embargo, sabía que no tenía mucho conocimiento comercial, ya que no tenía formación. Por lo tanto, realicé cursos de formación en la Cámara de Industria y Comercio.

Si quieres abrir una cafetería, debes estar familiarizado con la gastronomía; si quieres trabajar como entrenador, deberías haber completado la formación necesaria. Si quieres ser fotógrafo, no solo debes poder usar bien tu cámara, sino que también debes estar familiarizado con temas como la composición de imágenes, la iluminación y la edición de imágenes. Por lo tanto, debes verificar si tienes o no el conocimiento especializado requerido.



MI CONOCIMIENTO EMPRESARIAL

Independientemente de su proyecto y la industria en la que desea iniciar su negocio, hay algunos conocimientos básicos que todo emprendedor necesita:

- **Comercial. Saber-como**
- **Conocimiento del negocio**
- **Contabilidad**
- **Impuestos**
- **Conocimientos básicos de derecho de marcas, derecho de patentes o derecho laboral, si corresponde**
- **Protección de Datos**
- **Marketing**
- **Ventas**



Marie-Therese Geetz:

Todo emprendedor necesita una base de conocimiento comercial. Esto no es parte del plan de negocios, pero cualquier persona que quiera trabajar por cuenta propia debe ser consciente de ello.

Parece mucho. Pero no necesariamente necesitarás una comprensión profunda e integral de todos estos temas para tu negocio, solo un conocimiento básico. Este conocimiento básico generalmente se puede adquirir a través de seminarios para nuevas empresas. Pregunta en tu Cámara de Comercio o Asociación de artesanos y de oficios si quieres trabajar por cuenta propia en un oficio. Las agencias locales de desarrollo empresarial, las asociaciones comerciales y las asociaciones de artesanos y oficios también pueden proporcionar información sobre lo que se ofrece para las nuevas empresas. Las incubadoras de empresas

6

MI CONOCIMIENTO EMPRESARIAL

se pueden encontrar en muchas ciudades (más grandes). Aquí puede intercambiar ideas con otras nuevas empresas.



Ronald Mettke:

Sobre todo, nos ayudaron las conversaciones con colegas y las Asociaciones de artesanos y de oficios.

El conocimiento básico también se puede adquirir a través de varias plataformas on line. Este es el conocimiento que definitivamente debes adquirir. Generalmente no necesitas mucho más, pero tampoco menos.



Marie-Therese Geetz:

Investigué on line y luego realicé más formación. Hago esto de manera continua, porque a medida que el negocio se desarrolla, también lo hacen los requisitos.

Por cierto: si tiene alguna pregunta sobre temas individuales, ponte en contacto con tu asesor del ProfilPASS. Ellos serán capaces de ayudarte.



7. CONDICIONES Y RECURSOS MARCO PARA EMPRENDEDORES

7

CONDICIONES Y RECURSOS MARCO PARA EMPRENDEDORES

Ahora has examinado todos los factores relevantes para la puesta en marcha relacionados con tu persona, tu experiencia, tus fortalezas, tus habilidades y tu conocimiento. El siguiente paso es determinar qué condiciones marco y recursos necesitas para llevar a cabo el inicio de tu proyecto. Como analizaras este tema en detalle como parte de tu plan de negocios, este capítulo solo te proveerá de estímulos.



Marie-Therese Geetz:

Un plan de negocios sólido es una necesidad absoluta ya que forma la base de un negocio sólido. Sin embargo, debes usar cifras realistas, porque los cálculos aproximados volverán a atormentarte más adelante.

Responda nuestras preguntas por adelantado. Sea honesto, porque todas las condiciones mencionadas son importantes para iniciar con éxito un negocio. Incluso responder „no“ puede ser una oportunidad. Te ofrecerá información sobre los aspectos en los que debes centrarte más intensamente. Esto te brinda la oportunidad de prepararte mejor para tu comienzo del proyecto y minimizar los riesgos de antemano.

7

CONDICIONES Y RECURSOS MARCO PARA EMPRENDEDORES



Marie-Therese Geetz:

Es importante analizar su futuro negocio con precisión, no solo hacer un cálculo aproximado. Tiene que preguntarse y determinar si desea o no iniciar el negocio, sin importar las consecuencias y si el proyecto encaja o no con su estilo de vida actual. Establecer una empresa requiere mucha fuerza, compromiso y mucho trabajo duro, y generalmente se requiere un alto nivel de inversión.

Por cierto: si tienes alguna pregunta sobre temas individuales, comuníquese con su asesor del ProfilPASS. Ellos serán capaces de ayudarte.



CONDICIONES Y RECURSOS MARCO PARA EMPRENDEDORES

Recursos financieros

¿Tiene los medios financieros para realizar tu proyecto por tu cuenta?

Si necesitas apoyo financiero:

- ¿Sabes cuáles son tus capital - requisitos de capital?
- ¿Tienes reservas financieras?
- Necesitarás capital prestado ?
- ¿Sabes cuáles serán tus costes de funcionamiento?
- ¿Podrás cubrir los costes de funcionamiento con tus ganancias?
- ¿Tiene un socio que sea financieramente seguro?
- ¿Sabes quién podría ayudarte si necesitas ayuda financiera?
- ¿Será suficiente la cantidad de apoyo?
- ¿Conoces las condiciones bajo las cuales recibirás soporte económico?
- ¿Te imaginas con poca capacidad financiera durante los primeros años de la empresa?
- ¿Ha calculado cuánto tardará en alcanzar el punto de equilibrio ?
- ¿Sabes cuándo habrás logrado una base financiera sólida para tu empresa?

Recursos técnicos / Infraestructura

- ¿Sabes qué tipo de infraestructura necesitas?
- ¿Necesita alquilar una oficina / tienda?
- ¿Necesitas comprar equipo de oficina?
- ¿Necesita invertir en maquinaria para la producción?
- ¿Necesitas equipamiento técnico?

7

CONDICIONES Y RECURSOS MARCO PARA EMPRENDEDORES



Marie-Therese Geetz:

Es realmente importante discutir tu proyecto con tu pareja / familia y amigos. Sus comentarios actúan como una evaluación inicial de la idea. Y su apoyo y comprensión es muy importante, por supuesto

Situación Personal

- ¿Tiene hijos (pequeños) o padres dependientes que necesitan tu apoyo?
- ¿Tu familia apoya tu proyecto?
- ¿Comprenderán amigos y familiares si tienes menos tiempo para ellos, especialmente durante la fase de inicio?
- ¿Te imaginas renunciar a las vacaciones durante los primeros años de trabajo por cuenta propia?
- ¿Puede confiar en amigos / familiares si necesita ayuda?
- ¿Está en forma y saludable para poder hacer frente a la tensión física de iniciar un negocio?
- ¿Puedes realizar tu proyecto por tu cuenta?
- ¿Sabe a quién puede recurrir si necesitas ayuda?

7

CONDICIONES Y RECURSOS MARCO PARA EMPRENDEDORES



Marie-Therese Geetz:

Mi marido me ayudó mucho en cada situación, incluso como compañero de formación durante el desarrollo del concepto, donde cuestionó varios aspectos. También ayudó a convertir la autocaravana, que en su mayoría lo hicimos nosotros mismos. Ahora el negocio está funcionando, él siempre me respalda.



8. MIS OBJETIVOS



MIS OBJETIVOS

Ahora que has completado el PerfilPASS para emprendedores, sabes qué competencias empresariales tienes, qué competencias necesitas fortalecer, qué cualidades tienes y qué recursos tiene a tu disposición. También sabes de qué tareas tienes que ocuparte y qué habilidades y conocimientos aún necesitas adquirir para hacerte autónomo.

En este capítulo, aprenderás cómo perseguir tu objetivo de convertirte en autónomo. Haz un acuerdo contigo mismo. Anota qué tareas deseas completar y cuándo deseas completarlas. Especifica exactamente lo que vas a hacer. Establece períodos de tiempo realistas para implementar las medidas y tareas individuales.

Quiero lograr este objetivo:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



MIS OBJETIVOS

Quiero lograr mi objetivo en este plazo:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Antes de que pueda lograr mi objetivo, necesito:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Voy a superar este obstáculo por:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Tomaré las siguientes medidas:

1.
2.
3.



MIS OBJETIVOS

Fortaleceré estas competencias:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Fortaleceré estas competencias en este plazo:

.....

.....

.....

.....

.....

Antes de que pueda lograr este objetivo, necesito:

.....

.....

.....

.....

.....



MIS OBJETIVOS

Voy a superar este obstáculo por:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Tomaré las siguientes medidas:

1.
2.
3.

Adquiriré este conocimiento:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



MIS OBJETIVOS

Adquiriré este conocimiento en este plazo:

.....
.....
.....
.....
.....

Antes de que pueda lograr este objetivo, necesito:

.....
.....
.....
.....
.....

Voy a superar este obstáculo por:

.....
.....
.....
.....
.....

Tomaré las siguientes medidas:

1.
2.
3.



MIS OBJETIVOS

Cambiaré estas condiciones marco:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Lograré este objetivo en este plazo:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Antes de poder cambiar estas condiciones marco, necesito:

.....

.....

.....

.....

.....

.....



MIS OBJETIVOS

Voy a superar este obstáculo por:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Tomaré las siguientes medidas:

1.
2.
3.

Adquiriré estos recursos:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



MIS OBJETIVOS

Quiero lograr mi objetivo en este plazo:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Antes de que pueda lograr mi objetivo, necesito:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Voy a superar este obstáculo por:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Tomaré las siguientes medidas:

1.
2.
3.

8

MIS OBJETIVOS

3

Me dedicaré a estas medidas y tareas durante los próximos **tres meses**:

.....

.....

.....

.....

6

Me dedicaré a estas medidas y tareas durante los próximos **seis meses**:

.....

.....

.....

.....

12

Me dedicaré a estas medidas y tareas durante los próximos **doce meses**:

.....

.....

.....

.....



9. GLOSARIO



GLOSARIO

Plan de negocios

Descripción estructurada y detallada de una idea de negocio. Contiene toda la información relevante para una puesta en marcha exitosa: el fundador y sus calificaciones; el concepto de la empresa; la locación; análisis de mercado y competencia; información sobre el grupo objetivo y la estrategia de marketing. El núcleo del plan de negocios es el conjunto de cifras que detallan la inversión, el capital y los requisitos personales; financiación; planificación de costes; previsión de rentabilidad y plan de liquidez.

B2B

Este acrónimo significa empresa a empresa. Se refiere a transacciones entre empresas, a diferencia de B2C. Esto significa: la empresa vende sus productos exclusivamente a otras empresas.

B2C

B2C es el acrónimo de empresa a consumidor. Esto significa negocios donde el consumidor final es el cliente. Esto podría ser una panadería, un concesionario de automóviles o incluso una tienda on line, esencialmente cualquier negocio que apunte a los consumidores como compradores.

Calificación crediticia

Solvencia

Punto de equilibrio

Este término indica el punto en el cual los ingresos de la venta de un producto son exactamente los mismos que el coste de producirlo. Los ingresos y los gastos son equilibrados.

Inversor de negocios

Gerentes o empresarios que aportan su capital y conocimiento a empresas jóvenes.



GLOSARIO

Impuesto sobre la renta

El impuesto que debes pagar de tus ingresos al estado.

Persona de libre dedicación

Trabajadores independientes que no operan un negocio. Estos incluyen, por ejemplo, médicos y terapeutas, periodistas y científicos. Resumen de profesiones independientes: www.freie-berufe.de.

Capital prestado

Crédito o préstamo obtenido para iniciar tu negocio.

Negocio

Los negocios incluyen tiendas, talleres de artesanía o proveedores de servicios como salones de peluquería. Para ejecutar un negocio, necesitas una licencia comercial. Esto se puede obtener registrando tu negocio en tu ciudad o municipio.

Impuesto sobre Actividades Económicas

Un impuesto que se aplica a los ingresos de las empresas. Varía de una región a otra y se paga al municipio donde se encuentra la empresa.

Subvención de inicio

Si se cumplen ciertas condiciones, la Agencia de Empleo apoya a las nuevas empresas con una subvención inicial por un período limitado.

Pequeña empresa

Una pequeña empresa es aquella en la que el requisito de financiación para la empresa es inferior a 25,000 euros.

KPI

Este acrónimo significa Indicador clave de rendimiento. Las cifras clave que miden el desempeño de una empresa.



GLOSARIO

Liquidez

La capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones de pago actuales. Al crear un plan de liquidez para el plan de negocios, calculas si tus ingresos mensuales son suficientes para cubrir los costes de funcionamiento.

SMEs

Pequeñas y medianas empresas con una facturación máxima de 500 millones de euros. Constituyen el 99,6 por ciento de las empresas en Alemania y generan el 35 por ciento de las ventas.

Segundo ocupación

Una forma de pequeña puesta en marcha. El fundador tiene otro trabajo a tiempo completo y comienza la empresa como una ocupación secundaria.

Lanzamiento

Una presentación convincente de la idea de negocio o de la empresa en pocos segundos. A menudo se lleva a cabo en eventos donde varias empresas compiten para „lanzar“ la idea más convincente.

Rentabilidad

El parámetro utilizado para medir la viabilidad económica de una empresa. Generalmente pronostica para tres años. El pronóstico de rentabilidad muestra cómo se desarrollará la rotación de la compañía y como de altos serán los costes. Esto determina si la empresa es rentable o no.

Impuesto al valor añadido

Todos los productos y servicios están sujetos al IVA. Esto se muestra en la factura y se paga a la oficina de impuestos. Como empresario, puedes deducir el IVA pagado en tus propias facturas.

Escalada

La escala se refiere a la capacidad de un modelo de negocio para crecer sin costes fijos y gastos que aumenten en consecuencia.



10. ENLACES



ENLACES

Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa

www.ipyme.org

Cuentan con un 'Canal Emprendedor', donde ofrecen información sobre la decisión de crear una empresa, autodiagnóstico de actitudes emprendedoras, un simulador de proyectos, plan de empresa, elección de la forma jurídica, proceso de constitución y trámites, creación de empresas por Internet (CIRCE), ayudas e incentivos para la creación de empresas, guía dinámica de ayudas e incentivos para la creación de empresas... También un 'Canal Pyme', con información sobre financiación, instrumentos financieros, contratos de trabajo, políticas y medidas relacionadas con la pyme, información y programas europeos...

Creatuempresa

www.creatuempresa.org

Otro portal de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa que proporciona a los emprendedores herramientas para la puesta en marcha de empresas.

Agencias de desarrollo locales y regionales

www.foroadr.es

La mayor parte de ayuntamientos, diputaciones, comunidades autónomas... cuentan con servicios de asistencia al emprendedor con diferentes recursos y ayudas.

Universidades y escuelas de negocios

www.redemprendia.org

Prácticamente, todas las universidades españolas, así como las escuelas de negocios, cuentan con programas específicos de creación de empresas. Estas instituciones están asociadas y/o relacionadas con viveros, semilleros, incubadoras, aceleradoras, clubes de inversión, etc.



ENLACES

Asociaciones de jóvenes empresarios

www.ajeimpulsa.es

Las asociaciones de jóvenes empresarios que operan por toda la geografía española también ofrecen recursos.

Cámaras de Comercio

www.camaras.org

Al igual que las AJE's, las Cámaras de Comercio, a través de la Fundación Incyde (www.incyde.org), ofrece también numerosos recursos.

Portal de Emprendedores de la Agencia Tributaria

www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Emprendedores.shtml

Con información tributaria para empresarios individuales y profesionales (personas físicas) y para empresas (personas jurídicas).

Sepe

www.sepe.es/contenidos/autonomos/index.html

Información para autónomos (por ejemplo, cómo capitalizar el paro) del Servicio Público de Empleo Estatal.

Emprende.coop

www.emprende.coop

La Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCE-TA) ofrece herramientas para emprender bajo la fórmula del cooperativismo de trabajo.

Centros Europeos de Empresas Innovadoras

www.ances.com

Los CEEI's cuentan con viveros de empresas, entre otros muchos servicios específicos para los emprendedores.



ENLACES

Parques Científicos Tecnológicos

www.apte.org

Asociados a universidades y centros de I+D, para proyectos innovadores.

Sociedades de Garantía Recíproca

www.cesgar.es

Respaldan a las empresas cuando van a pedir dinero con avales y garantías.

Semilleros, viveros, incubadoras y aceleradoras

Centros de creación y desarrollo de empresas asociados a entidades públicas y privadas.

Puedes ver un listado de semilleros, viveros, incubadoras y aceleradoras en esta página

Plataformas de crowdfunding

Plataformas online de financiación colectiva a través de particulares, empresas e inversores.

Puedes ver el listado de plataformas de crowdfunding en esta página

Subvenciones y ayudas

ICEX

www.icex.es

Entre otros servicios y programas y servicios de apoyo, cuenta con una guía descargable de servicios para la internacionalización. Desde aquí puedes acceder a los servicios de la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación (CESCE) (www.cesce.es), para la gestión del riesgo en las operaciones internacionales, y a los que ofrece la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES) (www.cofides.es), que financia proyectos en el exterior.



ENLACES

ENISA

www.enisa.es

Este organismo financia proyectos a través de los préstamos participativos, que, entre otras características, permite fijar un interés variable en función de la evolución económico-financiera de la empresa

Cuenta con una ,Línea Jóvenes Emprendedores' (www.enisa.es/es/financiacion/info/lineas-enisa/jovenes-emprendedores), que entre otros requisitos exige que las aportaciones mínimas de socios vía capital/fondos propios debe ser, al menos, el 50% del préstamo concedido. Los préstamos participativos se sitúan entre 25.000 y 75.000 euros. Y también con la ,Línea Emprendedores de Enisa' (www.enisa.es/es/financiacion/info/lineas-enisa/emprendedores), que ofrece apoyo financiero para las primeras fases de vida de las pymes por emprendedores, sin límite de edad, para que acometan las inversiones necesarias y lleven a cabo su proyecto, con cantidades en 25.000 y 300.000 euros

ICO

www.ico.es

Es importante recordar que el Instituto de Crédito Oficial financia proyectos empresariales, pero a través de los bancos. Es decir, que son las entidades financieras las responsables de decidir sobre la concesión o no de los créditos. Cuenta con varias líneas de financiación: ,ICO Empresas y Emprendedores' (www.ico.es/web/ico/empresas-y-emprendedores), ofrece financiación orientada a autónomos, empresas y entidades públicas y privadas, tanto españolas como extranjeras, que realicen inversiones productivas en territorio nacional, con importes máximos por cliente de hasta 10 millones de euros, en una o varias operaciones

CDTI

www.cdti.es

El Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial canaliza las solicitudes de financiación y apoyo a los proyectos de I+D+i



Bibliográfico

EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework. Hg.: Margherita Bacigalupo, Panagiotis Kampylis, Yves Punie, Godelieve Van den Brande. Luxembourg: Publication Office of the European Union 2016. (<https://kurzelinks.de/EntreComp>)

Erpenbeck, John und Volker Heyse. Kompetenztraining – 64 Modulare Informations- und Trainingsprogramme. Stuttgart 2009.

ProfilPASS. Stärken kennen – Stärken nutzen. Hg.: Deutsches Institut für Erwachsenenbildung – Leibniz-Zentrum für Lebenslanges Lernen, Institut für Entwicklungsplanung und Strukturforschung. Bielefeld (wbv Media) 3. Aufl. 2016. (<http://www.profilpass.de/download>)

ProfilPASS in Einfacher Sprache. Meine Entdeckungsreise zu mir selbst. Hg.: Deutsches Institut für Erwachsenenbildung – Leibniz-Zentrum für Lebenslanges Lernen. Bielefeld (wbv Media) 2018. (<https://scout.profilpass-international.eu/download>)

Soos, Julia. Motive und unternehmerische Kompetenzen von GründerInnen technologieorientierter Unternehmen. Graz 2017.

van Lakerveld, Jaap und Joost de Zoote. Acquiring the key competence of a sense of initiative and entrepreneurship. Universität Leiden 2013. (<https://kurzelinks.de/Competencies>)



11. Conversaciones com Emprendedores



Marie-Therese Geetz, dueña de Eventos Bullicious

Los hechos clave de su carrera profesional:

- Grado en Derecho
- 14 años en gestión de productos

Empresa fundada en: Marzo de 2018

Nombre de la Empresa: **Eventos Bulliciou**

Perfil de la empresa: café móvil y bar de eventos en una autocaravana vintage, catering individual para bodas, ferias, eventos de empresa y ocasiones especiales.

Más información: <https://www.bullicious.events/>

¿Qué te motivó a trabajar por cuenta propia?

Marie-Therese Geetz: Mi última empresa se sometió a una reestructuración masiva, lo que condujo a una configuración global donde no había espacio para varios departamentos locales. Vi mi redundancia como una oportunidad para reinventarme. Durante mucho tiempo tuve el sueño de establecer mi propio negocio en la industria de la restauración, y este fue el impulso que necesitaba.

¿Qué importancia tuvo tu sueño de ser dueño de tu propia empresa para arrancar tu proyecto?

Marie-Therese Geetz: Ser despedida fue un gran golpe para mi ego; Tenía un trabajo supuestamente seguro, o eso pensaba. Estaba claro para mí que no quería volver a experimentar algo así. Mi sueño de tener algo propio me dio confianza y fue mi escape. Tenía un plan y no era enfrentarme a no tener nada por delante.



Conversaciones con Emprendedores:

¿Qué habilidades necesitabas para convertir tu negocio en realidad?

Marie-Therese Geetz: En primer lugar, necesitaba el coraje y la confianza para poder tener éxito. La voluntad de educarme más y adquirir las habilidades que me faltaban. También, echar un vistazo al panorama general. El autoempleo requiere un pensamiento emprendedor. Por lo tanto, ayuda mucho si ya has analizado un negocio o un proyecto. Porque un plan de negocios es la base de cada puesta en marcha. Cubre todas las facetas del futuro negocio, con cifras centrales.

¿Cómo determinaste si tenía o no las habilidades y competencias que necesitabas?

Marie-Therese Geetz: Comencé con el plan de negocios y analicé todas las áreas de mi futuro negocio. En el proceso, descubres mucho sobre tus habilidades y tu pensamiento emprendedor. Hice listas de verificación de lo que necesitaría en cada etapa de inicio del negocio, como el registro de negocios y la licencia de catering. Luego hice formación relevante. Todo emprendedor necesita una base de conocimiento comercial. Esto no es parte del plan de negocios, pero cualquier persona que quiera trabajar por cuenta propia debe ser consciente de ello.

¿Dónde adquiriste estas habilidades / competencias?

Marie-Therese Geetz: Marie-Therese Geetz: Vengo de la industria y analicé mercados, clientes y competidores en mi posición como gerente de producto. Esta es una parte importante del plan de negocios y no era un territorio nuevo para mí. También estaba familiarizada con análisis numéricos y proyecciones, planes presupuestarios y planificación de proyectos. Había hecho todo esto de forma habitual. La restauración tampoco era nada nuevo, ya que lo había hecho para pagarme mis estudios. Ya había sido responsable de la planificación de bienes y personal, organización de eventos y negocios, así que sabía qué podía esperar. Sin embargo, sabía que no tenía mucho conocimiento comercial, ya que no



Conversaciones con Emprendedores:

había tenido ninguna formación. Por lo tanto, realicé cursos de formación en la Cámara de Industria y Comercio.

¿Cómo has demostrado estas habilidades / competencias?

Marie-Therese Geetz: Soy una persona comunicativa y es importante para mí que mis invitados se sientan cómodos. Incluso cuando estudiaba, tenía muchos clientes habituales, que siempre se sentían bienvenidos y valorados por mí. Son las pequeñas cosas las que marcan la diferencia. Si estás comprometido y recuerdas lo que bebieron tus invitados la última vez que lo visitaron, esto les da una gran sensación de pertenencia y de haber dejado una buena impresión. Esto crea un vínculo y estos clientes disfrutarán regresando.

¿Qué hiciste para adquirir las competencias que no tenías cuando comenzaste la empresa?

Marie-Therese Geetz: Investigué on line y luego recibí más formación. Hago esto de manera continua, porque a medida que el negocio se desarrolla, también lo hacen los requisitos.

¿Qué habilidades son particularmente importantes para un emprendedor según tu experiencia?

Marie-Therese Geetz: Tienes que ser valiente y creer en ti mismo, pero no puedes hacer las cosas ingenuamente. Es importante analizar tu futuro negocio con precisión, no solo hacer un cálculo aproximado. Tienes que preguntarte y determinar si deseas o no iniciar el negocio, sin importar las consecuencias y si el proyecto encaja o no con tu estilo de vida actual. Establecer una empresa requiere mucha fuerza, compromiso y mucho trabajo duro, y generalmente se requiere un alto nivel de inversión.



Conversaciones con Emprendedores:

¿A qué desafíos u obstáculos importantes te enfrentaste al establecer tu empresa / desde entonces?

Marie-Therese Geetz: la financiación fue un obstáculo importante, ya que los bancos tienen requisitos muy estrictos, especialmente para proyectos de restauración.

También fue un verdadero desafío hacer todo sola. Ayuda mucho cuando tienes a alguien con quien hablar. Un mentor vale su peso en oro durante la fase de inicio. Estás haciendo muchas cosas por primera vez y es agotador y lento siempre tener que leer y descubrir todo por ti misma.

La conversión de la autocaravana también fue un desafío porque nada se ajustaba a las normas o dimensiones estándar, pero tuve que hacer que cumpliera con ciertas regulaciones alimentarias.

¿Quién o qué te ayudó a lidiar con esto?

Marie-Therese Geetz: Mi marido me ayudó mucho en cada situación, incluso como compañero de formación durante el desarrollo del concepto, donde cuestionó varios aspectos. También ayudó a convertir la autocaravana, que en su mayoría lo hicimos nosotros mismos. Ahora el negocio está funcionando, él siempre me respalda.

¿Cómo logró alcanzar su objetivo de autoempleo?

Marie-Therese Geetz: Con el apoyo de mi familia.

¿Tienes alguna recomendación final para transmitir a futuros propietarios de negocios en función de tus experiencias?

Marie-Therese Geetz: Como emprendedora, nunca debes perder de vista la visión de tu propia empresa. Tienes que ser valiente, pero no ingenua. Un plan de negocios sólido es una necesidad absoluta ya que forma la base de un negocio sólido. Sin embargo, debe usar cifras realistas, porque los cálculos aproximados te atormentarán más adelante.



Conversaciones con Emprendedores:

Un calendario para la fase de inicio ayuda inmensamente. Debes saber qué debes hacer y cuándo debes hacerlo. Esto asegurará que no te atasques y olvides algo.

Siempre debe estar al tanto de los riesgos y obtener ayuda si no comprende algo. Un entrenador puede ser de gran ayuda y es una gran inversión. También hay programas de apoyo para emprendedores. Es realmente importante discutir su proyecto con su pareja / familia y amigos. Sus comentarios actúan como una evaluación inicial de la idea. Y su apoyo y comprensión es muy importante, por supuesto.



Conversaciones con Emprendedores:



Kosta Petrov, fundador de la compañía „P World“

Kosta Petrov es autor, productor de televisión, experto en relaciones públicas y fundador de la compañía “P World”.

Educación: Licenciatura en Ciencias Políticas. Fecha de creación de su empresa: noviembre de 2010

Perfil de su Negocio: P World es una agencia creativa internacional que organiza eventos de recursos humanos, relaciones públicas y marketing en 40 países de todo el mundo, incluidos EE. UU., Canadá, Noruega, Finlandia, Islandia, Turquía, Egipto y Corea del Sur. En P World, fuimos la primera agencia internacional en organizar un evento global de marketing y recursos humanos en la República Islámica de Irán.

Más información: <https://www.thepworld.com/>

¿Qué te motivó a comenzar tu propio negocio?

Kosta Petrov: Nunca había soñado con ser emprendedor; en realidad, disfruté bastante de mi vida corporativa. Comencé mi carrera en Praga y luego me mudé a Dubai, donde fui director de una de las principales agencias de eventos de Oriente Medio. Tenía una vida y un trabajo soñado. Sin embargo, la recesión de 2008 cambió todo. La vida que construí en Dubai lentamente comenzó a desaparecer y al mismo tiempo me convertí en padre. En esos momentos de constantes ataques de estrés y ansiedad, tomé la decisión de tomar el control de mi vida. Entonces, hice mis maletas y volví a casa después de 11 años de vivir en el extranjero y comencé mi propio negocio. Fue la decisión más difícil pero al mismo tiempo más gratificante que he tomado en mi vida.



Conversaciones con Emprendedores:

¿Qué relevancia tuvo el sueño de tener su propio negocio para tus planes iniciales?

Kosta Petrov: Mi sueño estaba más relacionado con la creación de un cambio positivo en el mundo de los negocios. Tuve el mismo sueño incluso cuando tenía mi trabajo corporativo. Cuando lanzamos P World, mi objetivo principal era cambiar la realidad empresarial. Mucha gente encontró nuestra misión y visión demasiado optimistas, pero cuando miro hacia atrás a nuestros logros, veo que nuestra misión y la forma en que llevamos a cabo nuestro negocio se trata de cambiar la realidad. Fuimos los primeros en organizar eventos comerciales globales y en traer marcas globales a mercados como Azerbaiyán, Georgia, Kazajstán, Marruecos, Serbia, Croacia. También fuimos la primera agencia en organizar un evento de marketing global en Irán. Recuerdo estar sentado en nuestro primer evento en Irán y pensar: esto es, esto está cambiando la realidad.

¿Qué habilidades necesitabas para realizar tus planes iniciales?

Kosta Petrov: Sinceramente, creo que nunca puedes estar completamente preparado para una vida nueva. Creo que aprendes sobre la marcha. En los últimos 8 años he aprendido muchas lecciones, algunas de ellas a través de eventos positivos y otras de eventos traumáticos para los que no estaba preparado y nadie me habló. Creo que al principio lo más importante es creer al 100% en lo que estás haciendo y aprender a mirar el panorama general. Habrá muchas cosas que tratarán de distraerlo de su objetivo, pero con la creencia correcta y mucho trabajo duro, no hay nada que no puedas conseguir.

¿Cómo evaluó si tenía las habilidades y competencias requeridas?

Kosta Petrov: No tuve tiempo para pensar en eso, simplemente lo hice. Nunca estarás completamente preparado para la vida de un emprendedor principiante. Puedes leer libros e intentar motivarte, pero la verdad



Conversaciones con Emprendedores:

es que es un trabajo muy difícil de hacer y supongo que es por eso que tanta gente falla. Pero eso no significa que sea imposible.

¿Dónde adquiriste estas habilidades / competencias?

Kosta Petrov: Dado que el negocio que comencé se basó en la organización de eventos, la mayoría de las habilidades en materia de organización de eventos las aprendí en mi trabajo en Praga y especialmente en Dubái. Tenía las habilidades para organizar grandes eventos, pero en realidad nunca me enseñaron sobre las responsabilidades que conlleva administrar un negocio.

¿Cómo se hicieron evidentes estas habilidades / competencias?

Kosta Petrov: Soy una persona con don de gentes, así que supongo que esta fue la mayor habilidad que tenía cuando comencé mi negocio, y en general en mi carrera. Creo en mis sueños y soy bueno compartiendo mis sueños y metas con los demás. Al principio fue muy difícil convencer a expertos en negocios de todo el mundo para que vinieran a nuestros eventos en Medio Oriente o Asia Central, pero lo hicimos y la mayoría de mis contactos comerciales siempre han dicho que vinieron a todos estos lugares debido a yo- confiaron en mi sueño y mi trabajo. Se trata de confianza. Las grandes empresas se basan en la confianza.

¿Cuáles de sus competencias ya tenía desarrolladas y cuáles no?

Kosta Petrov: La parte de relacionarme con la gente la tenía muy pronunciada. Dirigí un equipo en Dubái, así que creo que era bastante bueno en administración, pero cuando comencé mi negocio, me di cuenta de que tenía mucho más que aprender. Aprendí con el tiempo que tener un equipo exitoso no se trata solo de grandes habilidades de gestión, sino también de desarrollar habilidades psicológicas y, a veces, habilidades sobrenaturales. Con el tiempo me di cuenta de que lo más importante es la visión de la compañía y cómo traducir esa visión a un nivel individual porque al final del día, cada empleado tiene sus propios



Conversaciones con Emprendedores:

sueños y ambiciones. Si logras conectar la visión de tu empresa con la visión de tus empleados, estás destinado al éxito.

¿Qué hizo para desarrollar competencias que no poseía en el momento de su formación empresarial?

Kosta Petrov: ¡Solo busca las lecciones y, por supuesto, falla, falla y falla! Todos tememos a los fracasos, pero seamos realistas, cuando administra un negocio, las posibilidades de fracasar son mayores que lograr el éxito, por lo que solo tiene que aprender a fracasar mucho y aprender con cada fallo. Es muy difícil aceptar esto, pero una vez que veas que con cada fracaso viene un gran éxito, nunca tendrás miedo a fallar.

Según tus experiencias, ¿qué competencias son particularmente importantes para los emprendedores?

Kosta Petrov: Creo que ver el panorama general y no quedar atrapado en los problemas diarios. Es muy fácil entrar en pánico, pero mi estrategia es preguntarme siempre: ¿por qué está esto en mi película y qué puedo aprender de eso? Además, creo que debemos dejar de tomar todo tan en serio. Es un negocio; No es tu vida. El éxito o los fracasos de tu negocio no te definen. Soy mucho más que mi negocio.

¿Qué desafíos o barreras importantes encontró durante o después de comenzar su negocio?

Kosta Petrov: Encontré que la gestión de personas es la parte más difícil. Cuando tienes tu negocio, estás apegado emocionalmente a él y esto puede causar bastante angustia. Lo más importante es separarse emocionalmente de tu negocio y comprender que es solo un negocio, no es tu vida y no debería ser tu vida.

¿Quién o qué te ayudó a superarlos?

Kosta Petrov: Tengo un gran círculo de amigos que son empresarios, por lo que nos reunimos casi semanalmente y repasamos las lecciones



Conversaciones con Emprendedores:

que hemos aprendido. Es muy importante rodearse de las personas adecuadas.

¿Cómo logró alcanzar su objetivo de independencia empresarial?

Kosta Petrov: Bueno, hemos sido independientes desde el primer día. Comencé mi negocio con el poco dinero en efectivo que teníamos mi esposa y yo y desde entonces, aparte de algunos préstamos pequeños, siempre hemos sido financieramente estables en lo que respecta a la parte financiera de administrar su negocio. Pero supongo que nunca se puede ser completamente independiente y no creo que administrar su negocio se trate de independencia, sino todo lo contrario. Se trata de compartir y si ingresas en esto porque estás buscando algún tipo de independencia, te darás cuenta de que nunca lo obtendrás realmente. Sí, no tienes un jefe y eres tu propio jefe, pero eso no es independencia, es responsabilidad.

¿Qué recomendaciones finales puedes transmitir a los futuros emprendedores en función de tus propias experiencias?

Kosta Petrov: Simplemente no te lo tomes todo demasiado en serio. Intenta, triunfa o fracasa. Realmente no importa. La vida es mucho más que administrar tu propio negocio o tener tu propia empresa.



Conversaciones con Emprendedores:



Ronald Mettke y Thaddäus Ulbrich, fundadores de Leipzig Werkstätten

Fecha de fundación: Septiembre de 2018
Perfil de la compañía



Diseño individual y personalización
de muebles de madera maciza de alta calidad,
extraídos de cultivos regionales y certificados.

www.leipzig-werkstaetten.de

Los hechos clave de sus carreras profesionales

Ronald Mettke:

- 1986 to 1988 Formación profesional en tapicería.
- 2000 to 2001 Examen de maestro artesano en diseño de interiores
- 2001 to 2003 Restaurador certificado por el estado en el sector del diseño de interiores.
- 2011 to 2012 Examen de maestro artesano en colocación de parquet

Thaddäus Ulbrich

- 2014-2017 Formación profesional como diseñador de interiores



Conversaciones con Emprendedores:

¿Qué te motivó a trabajar por cuenta propia?

Roland Mettke y Thaddäus Ulbrich: Queríamos convertirnos en nuestros propios jefes. Cuando comenzamos el negocio, teníamos productos comercializables para ofrecer. La buena situación económica nos animó a dar los primeros pasos hacia el autoempleo.

¿Qué relevancia tuvo el sueño de tener su propio negocio para tus planes iniciales?

Ronald Mettke y Thaddäus Ulbrich: El sueño de ser dueños de nuestra propia empresa, la independencia y la oportunidad de implementar nuestras propias ideas y ofrecer nuestros propios productos nos llevó a fundar Leipzig Werkstätten.

¿Qué habilidades necesitabas para realizar tus planes iniciales?

Ronald Mettke y Thaddäus Ulbrich: La buena artesanía forma la base de nuestra empresa. Pero para el autoempleo, también necesitábamos ambición, perseverancia y creatividad.

¿Cómo evaluó si tenía las habilidades y competencias requeridas?

Ronald Mettke y Thaddäus Ulbrich: Ronald ha sido artesano durante 30 años y es un maestro artesano en dos campos. Esto le ha dado la experiencia necesaria para trabajar por cuenta propia como artesano. Antes de comenzar nuestro propio negocio, Ronald estaba trabajando en un puesto superior y ya tenía muchas ideas sobre el funcionamiento de una empresa. También asumí rápidamente la responsabilidad en mi empleo anterior y pude actuar de forma independiente.

¿Dónde adquiriste estas habilidades / competencias?

Ronald Mettke y Thaddäus Ulbrich: Nuestra formación, la educación de Ronald como maestro artesano y nuestro trabajo como empleados nos brindaron una amplia experiencia y pudimos evaluar bien nuestras habilidades.



Conversaciones con Emprendedores:

¿Cómo se hicieron evidentes estas habilidades / competencias?

Ronald Mettke y Thaddäus Ulbrich: Nos apasiona trabajar con madera, somos creativos y disfrutamos diseñando productos. Solíamos diseñar y construir muebles en nuestro tiempo libre. Otros respondieron positivamente a nuestro trabajo, lo que nos animó a continuar y confirmó que teníamos las habilidades necesarias para trabajar con madera.

¿Cómo utilizó estas competencias que había utilizado en su tiempo libre para iniciar su negocio?

Ronald Mettke y Thaddäus Ulbrich: En nuestro tiempo libre, trabajamos mucho en diseño, estilo y construcción de muebles. Todas las habilidades que adquirimos en este contexto, pudimos ponerlas en práctica en nuestro tiempo libre trabajando con madera y ahora en Leipzig Werkstätten.

¿Cuáles de sus competencias ya estaban bien desarrolladas cuando dejó su trabajo y cuáles no?

Ronald Mettke y Thaddäus Ulbrich: Cuando comenzamos, ya éramos buenos en la gestión del tiempo y la planificación de proyectos, teníamos experiencia en trabajar con precisión y teníamos confianza para tratar con los clientes. Lo que nos faltaba eran los aspectos de gestión empresarial.

¿Qué hiciste para adquirir las competencias que no tenías cuando comenzaste la empresa?

Ronald Mettke y Thaddäus Ulbrich: Antes de comenzar nuestro negocio, intercambiamos ideas con colegas y expertos, estudiamos bibliografía especializada e investigamos on line. También buscamos consejo de la Cámara de Artesanos.



Conversaciones con Emprendedores:

¿Qué habilidades son particularmente importantes para un emprendedor según vuestra experiencia?

Ronald Mettke y Thaddäus Ulbrich: Un emprendedor definitivamente necesita confianza en sí mismo y perseverancia. Deben tener la voluntad de trabajar e invertir tiempo en su empresa. Es importante destacar que también deberían poder evaluar de manera realista la situación.

¿A qué desafíos u obstáculos importantes se enfrentó al establecer su empresa?

Ronald Mettke y Thaddäus Ulbrich: el Precio de ciertos servicios fue un desafío. Los cálculos resultaron muy difíciles. El segundo mayor desafío fue que no hay suficientes horas en el día.

¿Quién o qué te ayudó a lidiar con esto?

Ronald Mettke y Thaddäus Ulbrich: Sobre todo, nos ayudaron las conversaciones con colegas y la Cámara de Artesanos.

¿Cómo logró alcanzar su meta de autoempleo?

Ronald Mettke y Thaddäus Ulbrich: Para iniciar una empresa y trabajar por cuenta propia, debe ser diligente y persistente. Esta fue la única forma en que pude dar el paso al autoempleo. El resto es solo seguir adelante.



Conversaciones con Emprendedores:

¿Tiene alguna recomendación final para transmitir a los futuros propietarios de negocios en función de vuestras experiencias?

Ronald Mettke y Thaddäus Ulbrich: Si alguien es persistente, autocrítico, realista y está dispuesto a asumir riesgos, puedes dar el paso al autoempleo. Es excelente si puedes adoptar un enfoque doble para iniciar tu negocio, es decir, financiar el período inicial, el momento en que su empresa no está obteniendo tantas ganancias, con otro servicio o producto. Por supuesto, es ideal si este trabajo también se ajusta al concepto de autoempleo.

ProfilPASS para emprendedores

Este ProfilPASS para Emprendedores fue desarrollado en el proyecto Erasmus + „Discover“- ¡Identifica tus habilidades empresariales y emprende!“



Fundado por:

Nationale Agentur Bildung für Europa beim
Bundesinstitut für Berufliche Bildung

Número de proyecto: 2018-1-DE02-KA204-005095

Socios del proyecto:



Wisamar
Bildungsgesellschaft
gemeinnützige GmbH (Wisamar)



Deutsches Institut für Erwachsenenbildung
Leibniz-Zentrum für Lebenslanges Lernen e.V.



I and F Education and Development Limited (I & F)



Formación para el Desarrollo y la Inserción (DEFOIN)



STOWARZYSZENIE ARID (ARID)



Centrul Pentru Promovarea Invatarii Permanente
(CPIP)

Conozca sus fortalezas - use sus fortalezas

Impressum

Conception/ProfilPASS for Start-Ups
Goran Jordanoski
German Institute for Adult Education
Leibniz Centre for Lifelong Learning

Edited by Dr Marion Steinbach | Steinbach PR

Typesetting and Illustrations
Thomas Korcz | Wisamar Bildungsgesellschaft gemeinnützige GmbH

ProfilPASS para emprendedores se puede descargar de forma gratuita en



El apoyo de la Comisión Europea para la producción de esta publicación no constituye una aprobación del contenido, el cual refleja únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en la misma.



Further use as OER expressly permitted: This work and its contents are licensed under CC BY-SA 4.0 unless otherwise stated. Please cite as follows: "The ProfilPASS for Start-Ups" by Goran Jordanoski for the German Institute for Adult Education, Licence: CC BY-SA 4.0.

ProfilPASS

El ProfilPASS fue desarrollado y probado académicamente en el ámbito del proyecto conjunto „Pase de educación adicional con certificación de aprendizaje informal“ como parte del programa piloto „Aprendizaje permanente“.



Project Network: "nstituto Alemán de Educación de Adultos - Centro Leibniz para el Aprendizaje permanente "(DIE) y el " Instituto de Planificación del Desarrollo e Investigación Estructural "(IES



Financiado por el Ministerio Federal de Educación e Investigación (BMBF)