



Universidad
Tecmilenio®





Ejercicio mental Conciencia respiratoria

Te invito a realizar la siguiente actividad de bienestar-
mindfulness antes de comenzar a revisar el tema.

<https://youtu.be/oq-kIVxvm5g>





Módulo 1. El emprendedor y la innovación

Tema 5. Liderazgo del emprendedor



Semana 2





Al momento de enfrentarse con la necesidad de trabajar en equipos multidisciplinares conformado por proveedores, clientes, socios, entre otros, es necesario contar con las características y habilidades de un buen líder para salir adelante de diversas situaciones que se pueden presentar para finalmente asegurar el cumplimiento de las metas y objetivos propuestos.



El liderazgo

Es la capacidad de “influir, motivar y hacer posible que otros contribuyan a la efectividad y éxito de la organización a la que pertenecen” (McShane et al., 2010).



El liderazgo

A continuación se presentan algunas competencias que como líder es importante desarrollar:

Personalidad

Autoconcepto

Dirección

Integridad

Motivación

Conocimiento
de negocios

Capacidad
cognitiva

Inteligencia
emocional



Tipos de liderazgo

Shrivastava y Nachman (1989, Citados en Peris Pichastor, 1998) proponen 4 tipos de liderazgo a los que denominan de la siguiente manera:



Emprendedor:

- Determinar los roles en la empresa.
- Rasgos personales del líder.
- Personalidad y carisma.
- Ejerce un control directo.



Burocrático.

- Acepta los roles de la empresa.
- Actuación limitada tanto por las normas como por la estructura.
- Interpreta las reglas existentes.
- Asume una concepción de la empresa como sistema cerrado.



Político:

- Interdependencia recíproca.
- Existencia de una coalición dominante.
- Roles impersonales.
- Cada miembro de la coalición controla su área.
- La coalición dominante ejerce el control sobre la empresa.



Profesional:

- Concibe la empresa como sistema abierto.
- Ejerce el control sobre la información.
- Crea nuevas reglas.
- Sitúa la unidad de análisis a nivel individual o de pequeños grupos.



1. Para ti, ¿cuál ha sido el mejor líder carismático y emprendedor del siglo XX?





Módulo 1. El emprendedor y la innovación

Tema 6. Toma de decisiones éticas de
un emprendedor



Semana 2



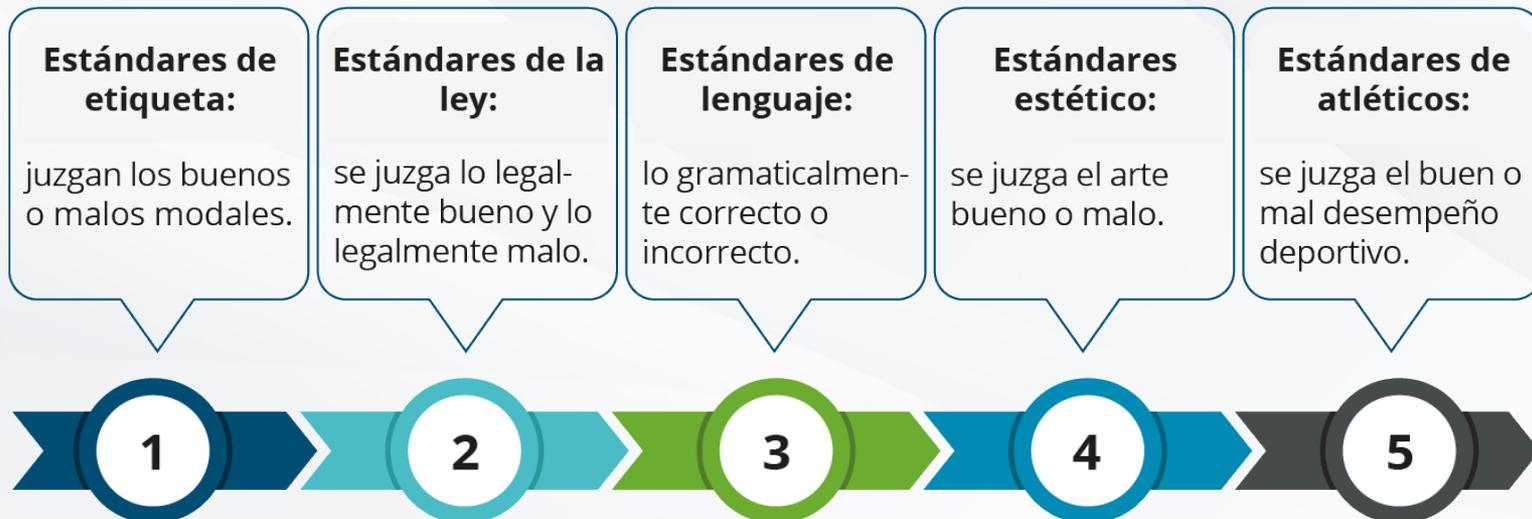


En los dilemas éticos, así como en la respectiva decisión que tomes, siempre habrá un “espacio gris”, es decir, no será fácil distinguir entre lo blanco y lo negro, pues los intereses que tienes hacen que lo ético vea ese espacio muy extremista y lo no ético no tan malo. Para la toma de decisiones éticas debes tener bien definido cuáles son los valores que marcan la pauta de tus decisiones. Cada caso al que te enfrentes tendrá sus diferencias y respectivos contextos, sin embargo, lo importante es que tengas clara esa guía de valores que te ayudará a tomar la mejor decisión ética.

Cuando te enfrentes a un dilema ético, algo muy recomendable es compartirlo con otra persona que no esté involucrada en la decisión y que se comporta de manera ética.

Ética en los negocios

“El estudio de la moralidad; donde la moralidad involucra a los estándares que tiene un individuo o grupo acerca de lo que es correcto o incorrecto, o lo que está bien o mal” (Velásquez, 2012).



Proceso para la toma de decisiones éticas



Un proceso de toma de decisiones, en general, lleva varios pasos, comenzando con plantear el problema hasta llegar a evaluar el resultado obtenido. El proceso para la toma de decisiones éticas no es la excepción y el proceso es muy similar. Tomar una decisión algunas veces no será fácil, pero para esto existen algunas herramientas de apoyo que te ayudarán a realizar un buen análisis de las diversas situaciones, como las siguientes:

5W + 2H

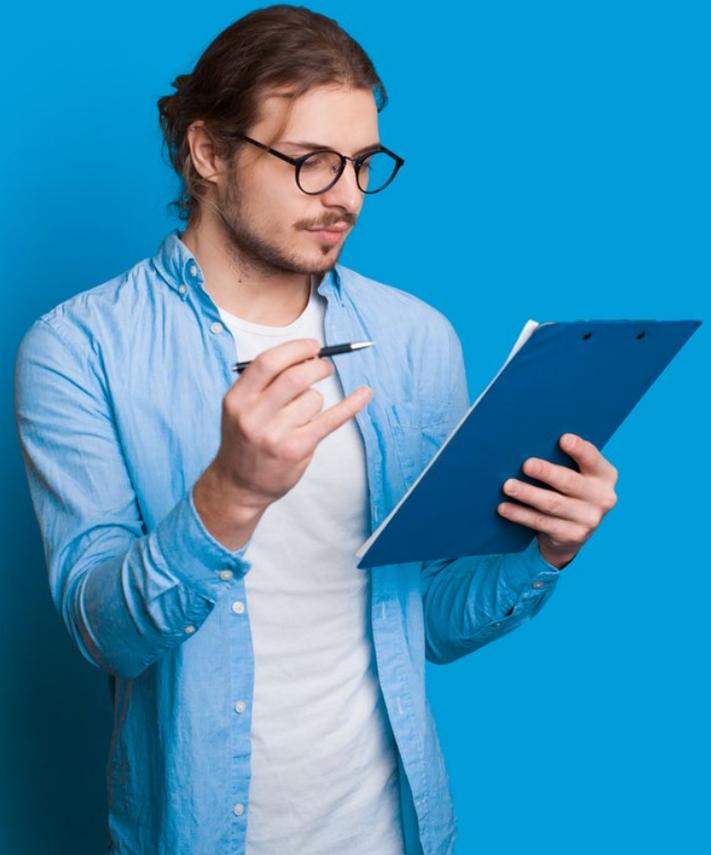
Diagrama causa-efecto o modelo de Ishikawa

Árbol de decisión

Técnica Delphi

Modelo 360°

1. Explica al menos cuatro estándares de etiqueta según las definiciones vistas anteriormente.





Módulo 1. El emprendedor y la innovación

Tema 7. Ventas y negociación



Semana 2





Las ventas y el emprendedor

Para vender es necesario mantener una actitud positiva y perseverante, ya que es muy probable que de cada 10 prospectos que visites, solamente 1 adquiera el producto o servicio que ofreces. Por esta razón mantener una actitud de perseverancia y positivismo es vital al momento de salir a vender.

Cuando estés vendiendo te darás cuenta que necesitarás tanto de actitudes y aptitudes que te ayuden a hacer un intercambio de valor con los clientes. Puede que estés muy capacitado en tu producto, pero si no tienes una buena actitud con el cliente, éste muy posiblemente no te comprará. De igual forma, si tienes una gran actitud pero no conoces tu producto, el cliente dudará del mismo, pues en algunas ocasiones el cliente te comprará a ti y todo lo que le dices por la confianza que te tiene.

ACTITUDES

1. Cree en lo que vendes.
2. Se tú mismo
3. Diviértete
4. Sé perseverante.
5. Sé consciente.
6. Evita darle poder a los "NO".
7. Ganas de hacer más.
8. Pensamientos positivos.
9. Siempre busca querer ayudar
10. Busca estar entusiasmado.

APTITUDES

1. Aprendiendo-haciendo.
2. Se empático.
3. Capacítate
4. Aplica inteligencia emocional.
5. Aprende a escuchar al cliente.
6. Da a conocer tu producto.
7. No juzques, escucha.
8. Aprende a mantener tu nivel de intensidad.
9. Investiga sobre tu cliente.
10. Busca generar relaciones de ganar-ganar.



Métodos de venta

Método operacional y preguntas de sondeo: Tienen el propósito de establecer el contexto o el punto de partida para entender el problema del cliente, deben ser preguntas abiertas para saber cómo está el cliente. Un consejo muy importante es que busques escuchar al cliente y evites interrumpirlo.

Mejoras: “¿Cómo mejorarían sus ventas?”.

Cambio: “Mencionaste que te gustaría cambiar el sistema, ¿cuál es el problema actual?”.

Genio mágico: “Estoy para servirte, ¿cuál problema deseas que resolvamos?”.

Costo: “¿Han tenido problemas con ventas que involucren amplios costos?”.

Personales: “¿Qué tipo de problemas has tenido en el manejo del equipo de ventas?”.

Maquinaria: “¿La máquina de impresiones te ha dado problemas?”.

Técnicos: “Dices que el equipo de TI es vital. Platícame, ¿qué tipo de problemas te está generando?”.



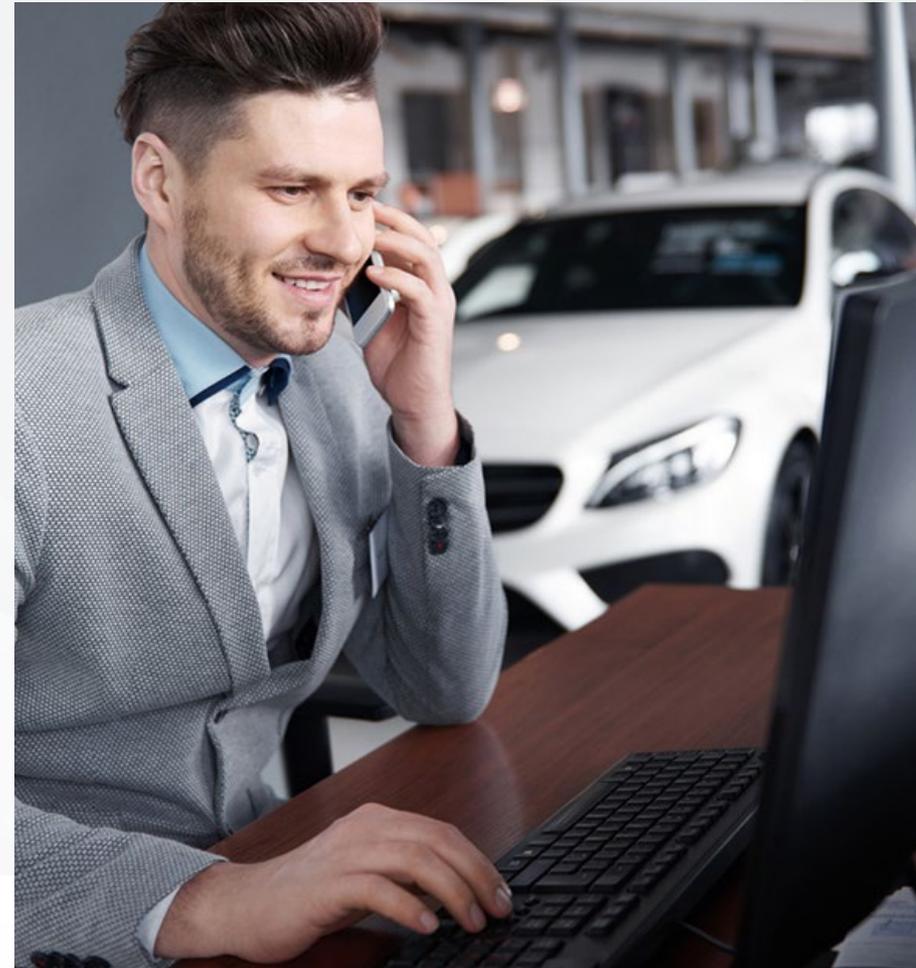
Métodos de venta

Para manejar las objeciones, es importante saber detectar aquellas que sí puedes resolver versus aquellas que no son factibles de resolver. Entre las objeciones más comunes con las que te puedes encontrar son:

“No está en mi presupuesto”. Una posible respuesta a esa objeción sería: “¿cómo te puedo ayudar para que sí pueda estar o planearse para el próximo año?”.

“No tengo el tiempo”. Una posible respuesta a esta objeción sería: “Entiendo, ¿cuándo crees que puedo regresar?, ¿el próximo martes?”.

“Regresa o llámame el otro mes”. Una posible respuesta a esta objeción sería: “Claro que sí, ¿habrá cambiado algo el próximo mes?”.

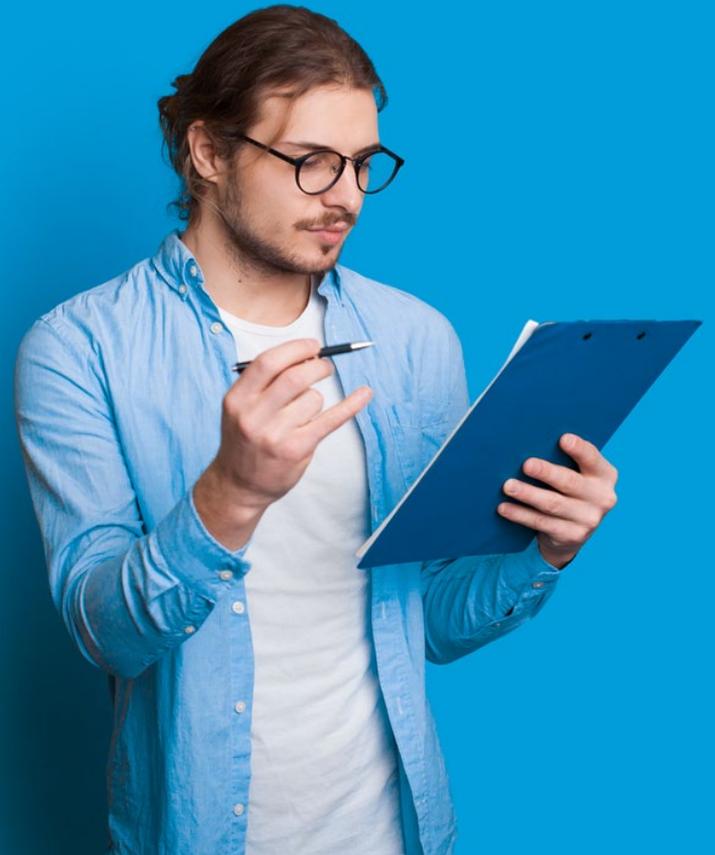


Ética en las ventas

- No prometas beneficios que tu producto o servicio no pueden ofrecer.
- Mantén informado al cliente de cualquier eventualidad en la realización de su proyecto.
- No caigas en la tentación de ofrecer beneficios personales al representante de tu cliente.
- Sé muy inteligente al momento de expresar, cuando tengas algún percance al momento de hacer alguna entrega.
- No le copies a otros, sé auténtico.
- Si tienes un jefe, comunícale acerca de las decisiones que tengas que tomar, no actúes solo porque piensas que es lo correcto.
- Respeta a tu cliente para que te respeten a ti también.



1. ¿Has vendido algún producto? Si es así, ¿qué técnica utilizaste?





Módulo 1. El emprendedor y la innovación

Tema 8. Presentación de información
de manera efectiva



Semana 2





Preparación de la presentación

Contar con una buena presentación para exponer tu idea de negocio puede ser una plataforma significativa de convencimiento para un inversionista o un posible cliente.

Una presentación atractiva no solo se refiere al uso de imágenes o figuras, sino más bien a la habilidad de identificar posibles áreas de oportunidad que puedan ser resueltas al modificar pequeños detalles en la presentación, y que, a su vez, ayuden a evidenciar mejor el punto o mensaje que se desea transmitir.

Deberás tener en cuenta que hacer una presentación es como realizar un proyecto, consta de diversos pasos para lograr el objetivo. En una presentación buscamos los puntos clave para lograrlo, los cuales son:

- Planificación
- Estrategia
- Tiempo

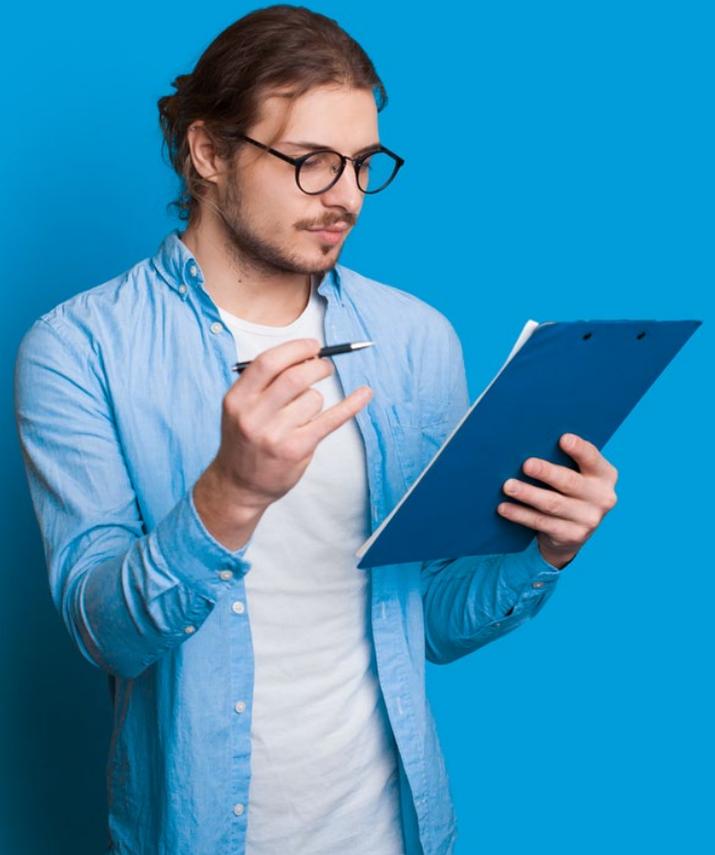
Diseño de la presentación

De acuerdo a Reynolds (2008), los siguientes tips te pueden servir para transmitir de mejor manera tu mensaje:

- Sé visual.
- Usa citas dentro de tu presentación.
- Pon los textos dentro de una imagen más grande.
- Aprovecha los espacios vacíos entre las presentaciones.



1. Realiza una presentación de máximo tres diapositivas explicando los beneficios de tomar agua purificada.





En tu travesía como emprendedor, recuerda siempre una frase del científico Albert Einstein.

“Procura no ser un hombre de éxitos, sino un hombre con valores”.

Considera que es muy importante estar abierto a aprender cosas nuevas, a romper el paradigma de la forma actual de cómo haces las cosas y a darte la oportunidad de probar consejos prácticos para que posteriormente puedas evaluar su resultado y con base en ellos, puedas decidir la mejor forma de trabajar para ti.



-  Campos, E. (2018). *¿Sabías que el color comunica?* Recuperado de <https://bit.ly/31Ynug7>
-  García, F. (2022). *Las 7 lecciones de liderazgo de Steve Jobs*. Recuperado de <https://emprendedor.com/steve-jobs-lecciones-liderazgo-exito-apple/>
-  Reynolds, G. (2020). *Presentation Zen: Simple Ideas on Presentation Design and Delivery (3^a ed.)*. EE.UU.: Pearson.

