



Habilidades Emprendedoras

Modulo 4-Segunda parte

Lic. Lionela Cabrera Santana
Master Executive en Administration y Direccion de Empresas



IV. Características de un emprendedor

Liderazgo:



Capacidad de influir en la mente de las personas para que trabajen con entusiasmo.

Creatividad:



Generación de nuevas ideas o pensamientos originales.

Responsabilidad



Valor por el cual estas obligado a responder por alguna cosa o alguna persona.

Respeto por los demás



Deseos de superación:



Deseo de superación es el interés de no conformarnos solo con lo que tenemos o somos sino de subir cada vez más.

Tolerancia:

Es el respeto hacia ideas, creencias o prácticas cuando son diferentes a las propias.



Honestidad:

Consiste en comportarse y expresarse con coherencia y sinceridad.



Constancia o firmeza en la realización de algo.



Valores que debe tener un emprendedor



Creer en uno mismo,
un emprendedor
fundamentales es
capaz de creer en su
idea y trabajar en ella,
sin preocuparse por lo
irreal que pueda
parecer en ese
momento.

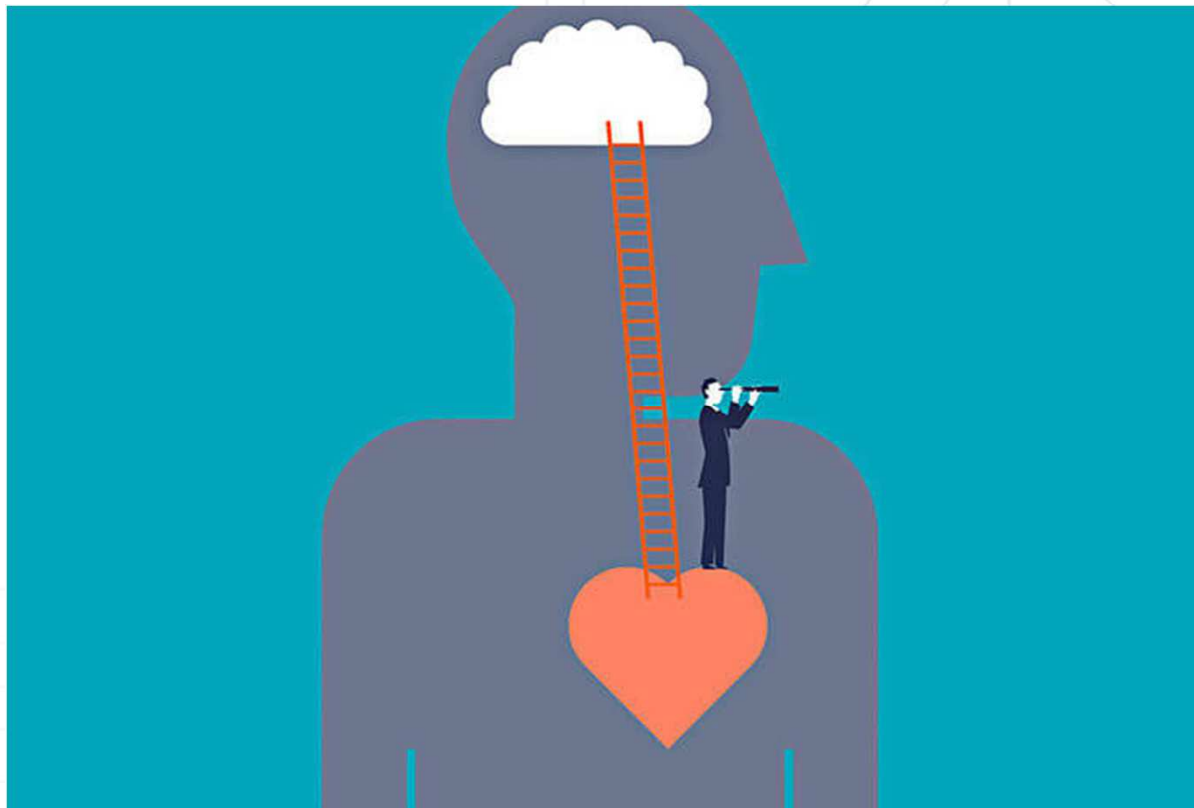


Habilidades comerciales: Tener un negocio implica desarrollar una serie de actividades que conduzcan a obtener ingresos a cambio de satisfacer las necesidades del cliente.



HABILIDADES COMERCIALES

Ya sea un servicio o un producto, se centran en cómo mejorar la calidad de la interacción que uno tiene con el mismo, consiguiendo que los consumidores se sientan bien con los resultados.



Conexión con la emoción: Una de las características de un emprendedor es el compromiso con la mejora continua que pone el foco en el consumidor.

- **Dedicación** absoluta:
Todo emprendedor exitoso vive 24 horas al día, 7 días a la semana centrado en su proyecto..





V. Clasificación de emprendedor



- **Visionario:**

El emprendedor visionario se adelanta a las tendencias del momento y pone sus esfuerzo y negocio en sectores o productos que serán la clave en un futuro.

- **Inversionista:**

El emprendedor inversionista busca rentabilizar su dinero con proyectos novedosos. Tienen el papel de un socio capitalista, cuyo riesgo e implicación suele ser de asesoramiento y de aportar capital.

- **Intuitivo:**

El emprendedor intuitivo sabe donde está el negocio. Y lo sabe porque es un empresario nato. Y emprender es parte de su pasión que son los negocios.

- **Emprendedor-empresario:**

Este emprendedor ya sabe del mundo de la empresa. Nada le es nuevo. El empresario emprendedor asume el riesgo de emprender pero a diferencia del intuitivo o el visionario, le gusta consolidar los proyectos, más que emprender. Y es que hay diferencias entre el emprendedor y el empresario.

- **Especialista:**

El emprendedor especialista suele tener un perfil más técnico. Y aunque empieza un proyecto empresarial, sus conocimientos están muy centrados en el sector donde se centra.

- **Persuasivo:**

el emprendedor persuasivo es la punta de la lanza de un proyecto. Quien arrastra y convence. Es una figura que suele liderar más que desarrollar el producto o servicio. Se encarga de mantener la convicción en su equipo.

- **Emprendedor-oportunista:**

Este emprendedor ve la ocasión y se lanza. Sabe detectar las oportunidades de negocio y los pasos que debe seguir. Conoce el mercado, sus claves y las explota.

- **Emprendedor-vocacional:**

Emprender por emprender. Todos los perfiles de emprendedores tienen algo de este. Estos emprendedores seguramente cuando consiga posicionar su producto, marca o servicio, se vaya en busca de nuevas aventuras.



**¿Listo para mirar al futuro con
valentía, apostar por la mejora
continua y comprometerte con tu
idea?**

