

Competencias Emprendedoras



ECONOMIA Y EMPRENDEDORISMO

FEDERICO WALAS MATEO

TIPOS DE CONOCIMIENTOS QUE INTERVIENEN EN EL DESARROLLO DE UN EMPRENDIMIENTO

Técnicos
Específicos

Técnicos de
Gestión

Plan de
Negocios

Competencias

SABERES TACTICOS, QUE NO SUELEN SER
CODIFICADOS POR LA EDUCACIÓN UNIVERSITARIA

Capacidades necesarias para el profesional de la era digital(Ferras 2020)



Concepto de Competencia



- Competencias son el conjunto de cualidades, capacidades y actitudes para resolver una determinada cuestión

Porque las competencias?



- Emprender es un proceso que requiere atravesar distintas instancias y resolver cuestiones que tienen que ver con las relaciones humanas, la puesta en el mercado del producto, asociatividad, riesgo, aprendizaje de errores, incertidumbre, entre otras.

RESPONSABILIDAD



“Manifestar una voluntad decidida ante nuevas situaciones y proyectos, tomar conciencia de las consecuencias y actuar en consonancia.”

CONFIANZA



“Aportar garantías que permitan generar un clima de respeto, comunicación abierta y tolerancia hacia errores, y faciliten el cumplimiento de lo acordado”

ORIENTACIÓN A RESULTADOS



“Hacer rentable para la organización el propio trabajo; implica fijar prioridades, asumir retos y gestionar recursos para alcanzar y superar los objetivos establecidos”.

GENERADOR DE VALOR



“Considerar, en el conjunto de decisiones encaminadas a la generación de valor, dos criterios interrelacionados: el criterio inmediato de coste/ beneficio, y el criterio expectativa de retorno de inversión”

INICIATIVA



“Actuar anticipándose a los acontecimientos y mejorar lo que hay, asumiendo riesgos para alcanzar objetivos, mejorando su propia capacidad de aportación de valor a la organización, y generando ideas viables de manera creativa en relación con clientes y procesos internos”.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE



“Detectar y satisfacer las necesidades actuales y futuras de los socios o clientes internos y externos y externos aportándoles valor de forma estable”.

GESTIÓN DEL CAMBIO



“Estar en contacto e intercambio permanente con el mercado y el entorno de referencia, desarrollando relaciones en beneficio de la compañía, así como integrarse en nuevas situaciones o formas de hacer, manteniendo siempre una actitud de mejora continua”

TRABAJO EN EQUIPO



“Cooperar con otras personas y unidades de la organización, así como posibles socios, aportando e influyendo, así como compartiendo información, para alcanzar objetivos comunes”.

DESARROLLO DE PERSONAS



“Transmitir su conocimiento y experiencia a otros en su entorno, y ofrecerles oportunidades de mejora y desarrollo según sus necesidades y las de la organización”.

INTELIGENCIA EMOCIONAL



“Capacidad humana de sentir, entender, controlar y modificar estados emocionales en uno mismo y en los demás.” Empatía, capacidad de negociación

PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN



“Prevenir, anticipadamente, lo que debe hacerse, de forma a conciliar los recursos disponibles con los objetivos y oportunidades de que se disponga.”

MOTIVACIÓN Y AUTOMOTIVACIÓN



“Ejercer un nivel persistente y alto de esfuerzo hacia las metas organizacionales, condicionada por la habilidad del esfuerzo de satisfacer una necesidad individual y/o grupal. “

LIDERAZGO



“Influir en otros y apoyarlos para que trabajen con entusiasmo en el logro de objetivos comunes. Se entiende como la capacidad de tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar a un grupo o equipo.”

COMUNICACIÓN



“Hacer uso de un conjunto de técnicas y actividades encaminadas a facilitar y agilizar el flujo de mensajes que se dan entre los miembros de la organización; o bien, influir en las opiniones, aptitudes y conductas de con el fin de que se cumplan mejor y más rápidamente los objetivos.”

HABILIDAD COMERCIAL



“Adecuar el argumentario de ventas del proyecto, producto o servicio al target del cliente a quien se enfoca su venta.”

Actividad Propuesta



- En equipos trabajar sobre el caso GEOCOM y resolver el TP II