

**Aprender a Emprender**

# DESARROLLO EMPRESARIAL



**FEMDI**



**Coomeva** | Fundación

Re - Aprender a Emprender

2020



# DESARROLLO EMPRESARIAL

Sesión 4



¿Cómo llegan hoy?  
¿Qué ha pasado?  
¿Algo nuevo para contar?

# Aspectos Metodológicos

## Plan de Trabajo

NOMBRE DEL PROGRAMA/CONFERENCIA	NOMBRE SESIÓN	FECHA	HORA INICI	HORA FIN
APRENDER A EMPRENDER-FONDO FEMDI	Identificación y Desarrollo de Competencias Emprendedoras	21/04/2020	5:00:00 p. m.	7:00:00 p. m.
APRENDER A EMPRENDER-FONDO FEMDI	Identificación y Desarrollo de Competencias Emprendedoras	23/04/2020	5:00:00 p. m.	7:00:00 p. m.
APRENDER A EMPRENDER-FONDO FEMDI	Talleres Grupales/Amplitud Perceptual/Creatividad e Innovación	28/04/2020	5:00:00 p. m.	7:00:00 p. m.
APRENDER A EMPRENDER-FONDO FEMDI	Talleres Grupales/Amplitud Perceptual/Creatividad e Innovación	30/04/2020	5:00:00 p. m.	7:00:00 p. m.
APRENDER A EMPRENDER-FONDO FEMDI	Talleres Grupales/Orientacion al Logro/Inteligencia Social/Pensamiento Sistemático	5/05/2020	5:00:00 p. m.	7:00:00 p. m.
APRENDER A EMPRENDER-FONDO FEMDI	Talleres Grupales/Orientacion al Logro/Inteligencia Social/Pensamiento Sistemático	7/05/2020	5:00:00 p. m.	7:00:00 p. m.
APRENDER A EMPRENDER-FONDO FEMDI	Taller Validación Ideas de Negocios	12/05/2020	5:00:00 p. m.	7:00:00 p. m.
APRENDER A EMPRENDER-FONDO FEMDI	Taller Validación Ideas de Negocios	14/05/2020	5:00:00 p. m.	7:00:00 p. m.
APRENDER A EMPRENDER-FONDO FEMDI	Taller Modelo de Negocios	19/05/2020	5:00:00 p. m.	7:00:00 p. m.
APRENDER A EMPRENDER-FONDO FEMDI	Taller Modelo de Negocios	21/05/2020	5:00:00 p. m.	7:00:00 p. m.

# Recomendaciones Generales

- Conexión 5 minutos antes
- Espacio tranquilo – Iluminación – Silla
- Revisar conexión equipos (Computador – Celular)
- Conexión personal consciente
- Método para tomar notas (Atrapasueños)
- Agua – Café
- Arriesgarse a participar
- Permitirse la vulnerabilidad



# Modelo F.I.A.T



**Fluir**



**Improvisar**

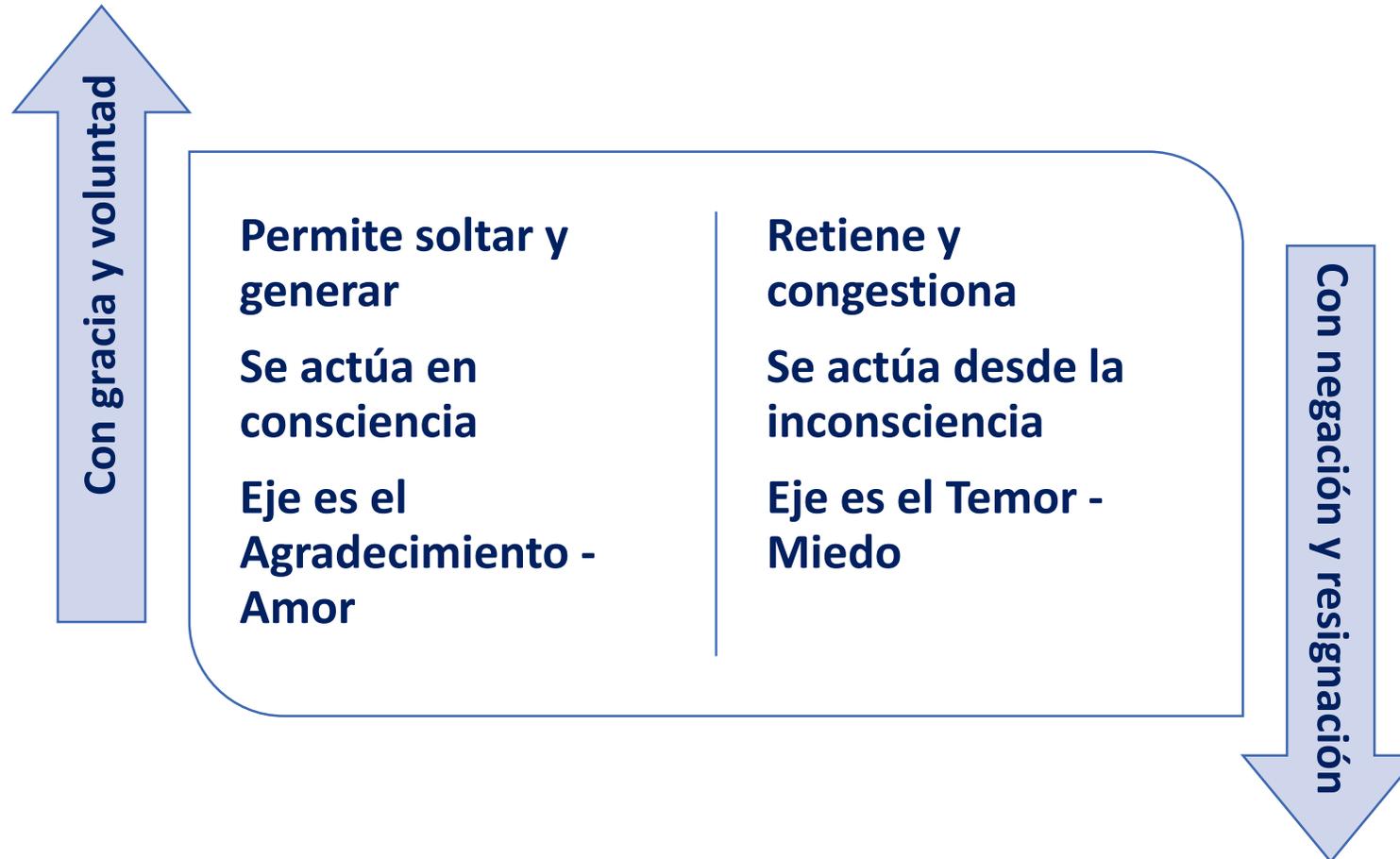


**Aceptar**



**Tolerar**

# Aceptar



*En la Incertidumbre es importante buscar método*

*Debemos pasar al siguiente Nivel*



## Pasar de Nivel



# Despertar la Pasión



# Incorporar Método



## PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DEL NUEVO EMPRESARIO – PASO A PASO

***Etapa motivacional*** → ***Gusto***

***Etapa Situacional*** → ***Oportunidad***

***Etapa Psicológica*** → ***Decisión***

***Etapa Analítica*** → ***Plan de Negocio***

***Etapa Económica*** → ***Recursos***



# PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DEL NUEVO EMPRESARIO – PASO A PASO

**IDEAS**

**IDEAS DE NEGOCIO**

**EVALUACIÓN DE IDEAS**

**CONFORMACION DE LA  
OPORTUNIDAD DE NEGOCIO**

**EVALUACION DE LA  
OPORTUNIDAD DE NEGOCIO**

**continua**



# PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DEL NUEVO EMPRESARIO – PASO A PASO

**PLAN DE NEGOCIO**

**EVALUACION DEL PLAN DE NEGOCIO**

**CONSECUCION DE RECURSOS**

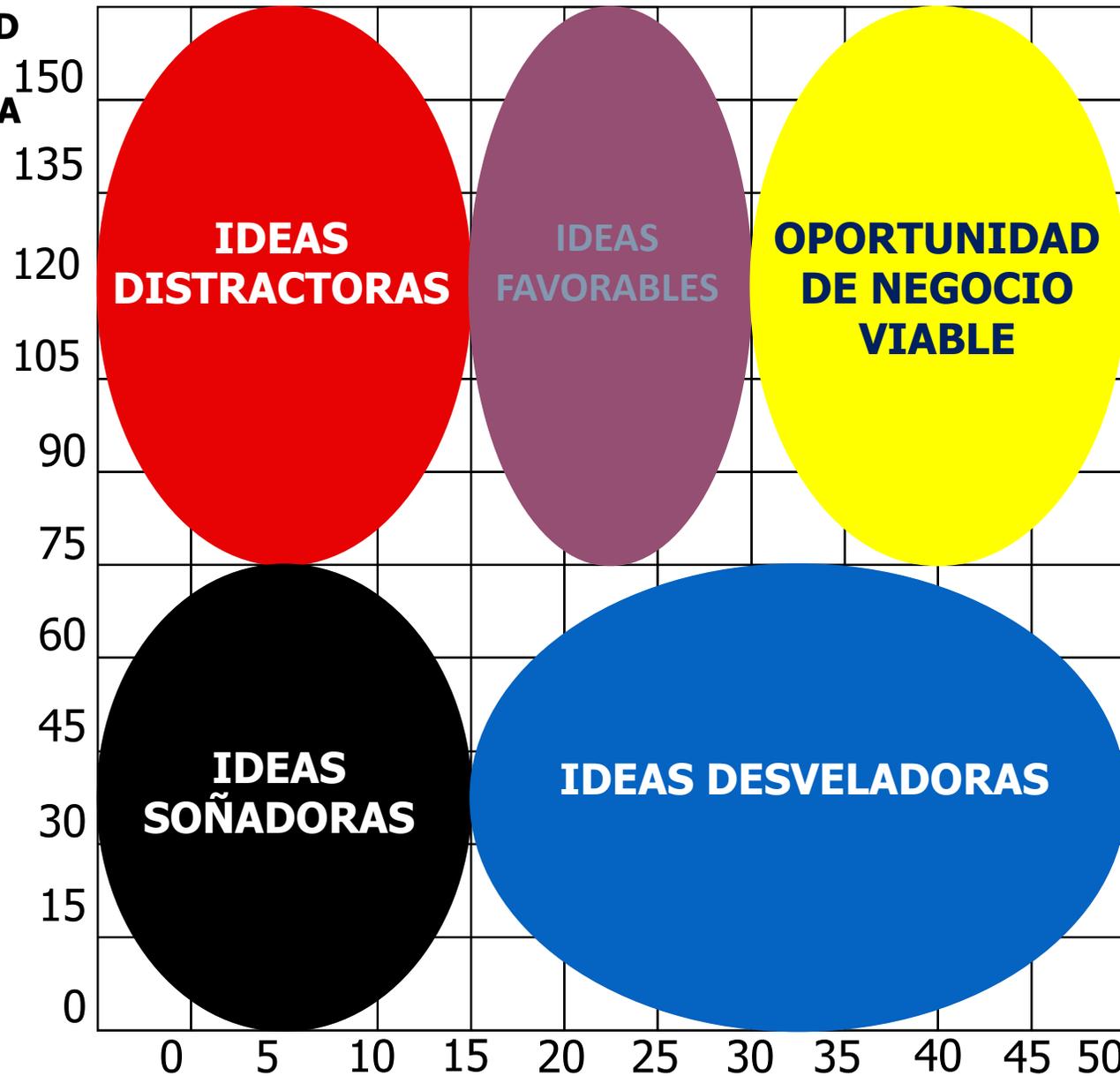
**ARRANQUE**

**SUPERVIVENCIA**

**CRECIMIENTO Y DESARROLLO**

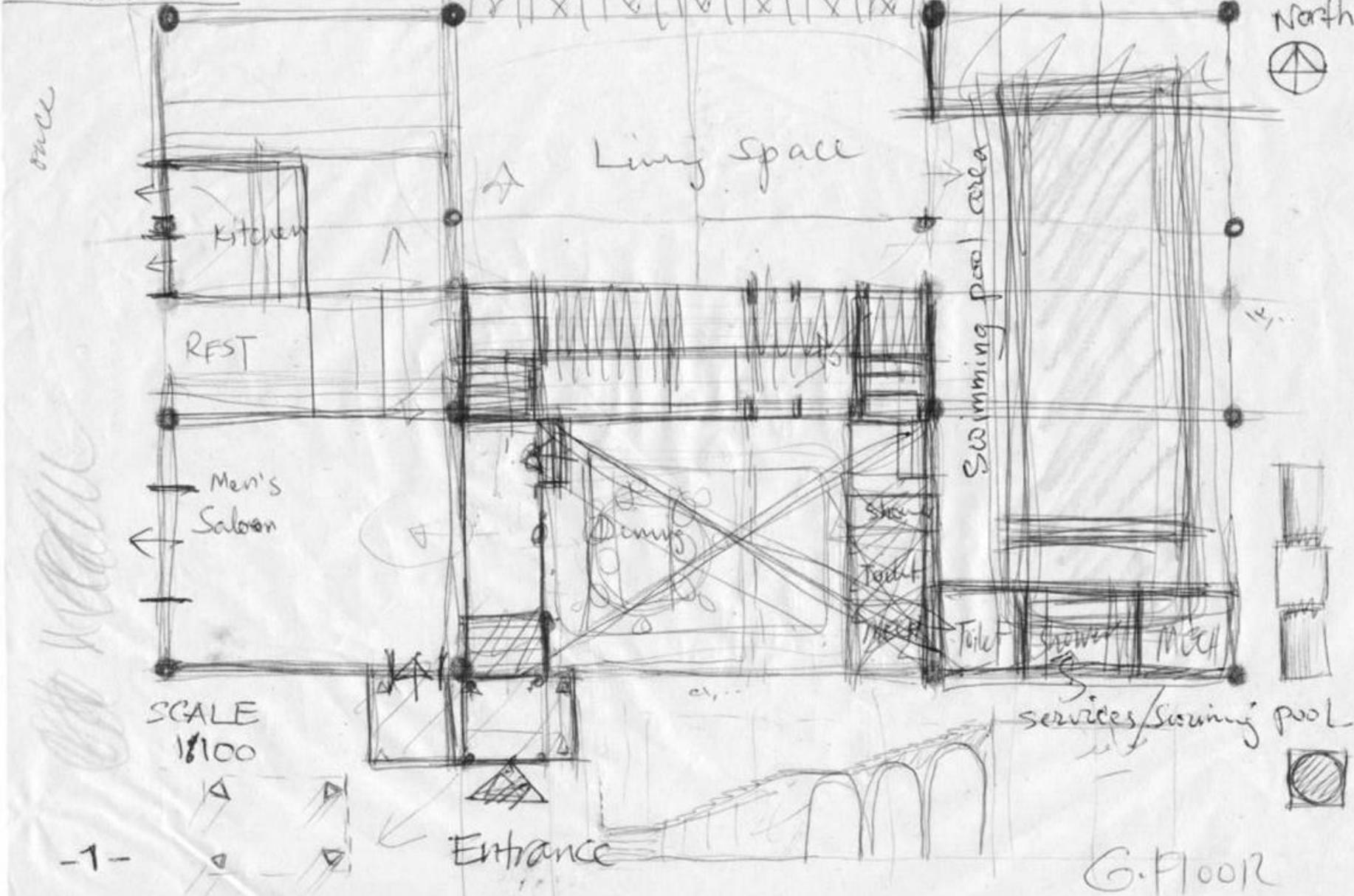


**VIABILIDAD  
TECNICA &  
ECONOMICA**

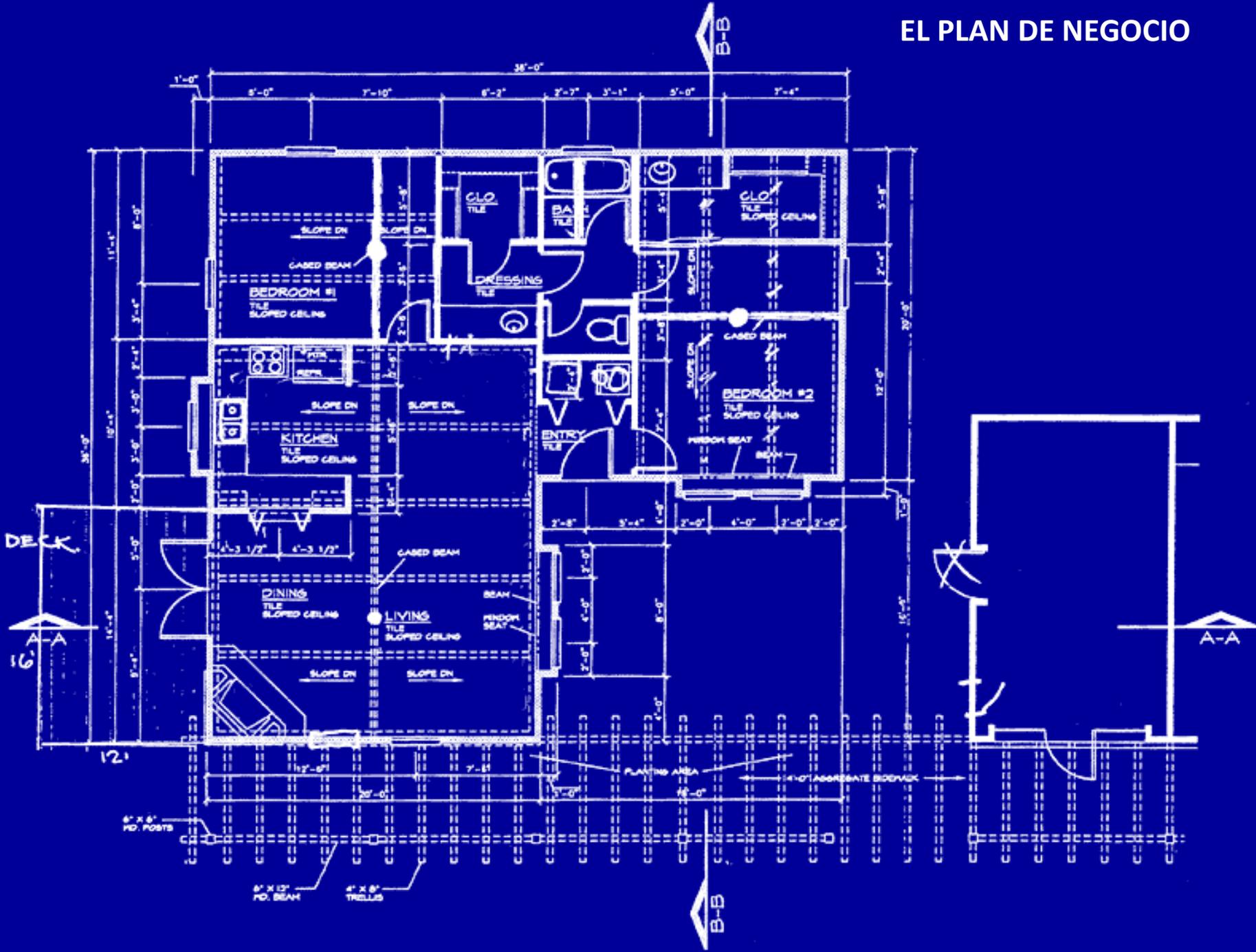


**OPORTUNIDAD  
PERSONAL**

Structure?  
~~Structure?~~



# EL PLAN DE NEGOCIO



¿Cuales son las seis competencias orientadoras? (1)

Adaptabilidad Omnipresente

Pensamiento sistémico

Amplitud Perceptual

Inteligencia Social

Orientación al Logro

Creatividad e Innovación

(1) Competencias consolidadas por la Universidad Eafit una vez terminado el Programa Jóvenes con Empresa

Re – Aprender a Emprender



# *Creación de Valor*

*¿Cómo seguimos Creando Valor en tiempos de Crisis?*



**“La magia sucede cuando los corazones se abren y comparten su talento genuino sin esperar nada a cambio”**

Pablo Emilio Vanegas





“Ganar requiere talento,  
repetirlo requiere  
carácter y disciplina”  
John Wooden



# PENSAMIENTO SISTÉMICO (PS)

Es la capacidad de **percibir el mundo en términos de totalidades** y estructuras para su análisis, comprensión y accionar. Consiste en pensar en los elementos como parte de un todo, **identificando las relaciones** entre estos, con el fin de **crear organizaciones dinámicas**, cambiantes y adaptables a las condiciones que presenta el medio.



## ¿Cómo desarrollar El Pensamiento Sistémico?

1. Personas de otros sectores
2. Conocer y entender varios sectores  
Económicos – PTP
3. Tendencias de nuevos negocios

Arriesgarse a reconocer su propio talento y  
compartirlo...tan solo compartir

Debemos dejar de preocuparnos por Aprender a  
Ser y enfocarnos en practicar Ser



socialab



jiuman  
ORGANIZACIÓN EDUCATIVA

FDM  
FUNDACIÓN DE INVESTIGACIONES

CARTEL

Certifican que sobreviviste  
el 24, 25 y 26 de abril del 2020 como

## PARTICIPANTE

junto a un grupo de desconocidos a la  
**Hackatón de Respiro Creativo** durante la pandemia  
del COVID-19.



RespiroCreativo

2020RC800001

# AMPLITUD PERCEPTUAL (AP)

Es la capacidad de **ver más allá** del círculo de experiencia o entorno inmediato , **cambiando de perspectiva** cuando es necesario para poder **encontrar nuevas oportunidades**, ideas, información o recursos.



# Guía de Trabajo

- Concepto
- Factores de Desarrollo
- Técnicas para Potenciar – 3
- El Reto – Taller Aplicado

# Técnicas para Potenciar

1. Observe, entienda e interactúe con los niños.
2. Enfrente sus miedos (Incertidumbre)
3. Revise su agenda de Viajes (Mundo Virtual)
4. Taller de Apreciación de Cine
5. Observe otros negocios - Tendencias

# Técnicas para Potenciar

## 2. Enfrente sus Miedos

# Técnicas para Potenciar

¿Qué harías si no tuvieras miedo?



# Los Miedos y la Capacidad de arriesgarse...

# Técnicas para Potenciar

¿Cuál es tu Bungee en este momento de vida?

¿Cuáles son tus mayores miedos?



¿Qué vas a hacer para enfrentarlos?

**CONOCIMIENTO**

**ACCION**



“Cuando el  
miedo es  
caerse, la única  
seguridad es  
saltar”

Carl Jung



**“Me gustan los  
desafíos, ponen a  
prueba mi capacidad  
de reinvencción”**

Colin Baker



# Técnicas para Potenciar

3. Revise su agenda de Viajes (Mundo Virtual)  
<https://sincopyright.com/museo-del-prado/>

# Técnicas para Potenciar

## 4. Taller de Apreciación de Cine

# Técnicas para Potenciar

## 5. Observación de tendencias de Negocios

# Técnicas para Potenciar

## Tendencias de Negocios

1. Cuidado personal - Autocuidado
2. Alimentación
3. Educación digital
4. Negocios digitales
5. Cadenas de abastecimiento

# INTELIGENCIA SOCIAL (IS)

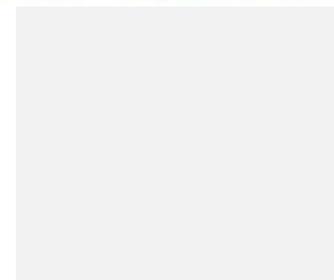
Es la capacidad de **establecer y mantener relaciones** con personas de los diferentes grupos de interés, siendo proactivo en la construcción y participación de **redes sociales**, generando contactos que contribuyen al **desarrollo de las personas y de los proyectos**.





“Yo hago cosas  
que usted no  
puede..  
Usted hace cosas  
que yo no puedo...  
Juntos podemos  
hacer grandes  
cosas.”

Madre Teresa de Calcuta



## Re – Aprender a Emprender



“Solo aquellos que aprenden a colaborar y a improvisar los que tendrán más probabilidades de prevalecer”

Charles Darwin

## ¿Cómo desarrollar la Inteligencia Social?

1. Seis Grados de Separación
2. Un café virtual con un desconocido
3. La estrategia de la Rosca
4. Respeto por la diferencia

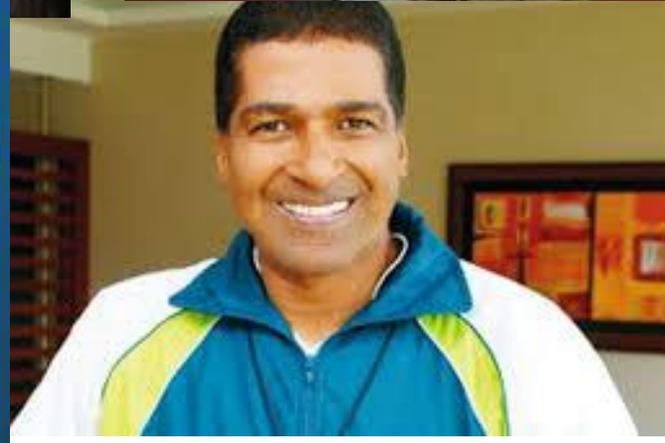
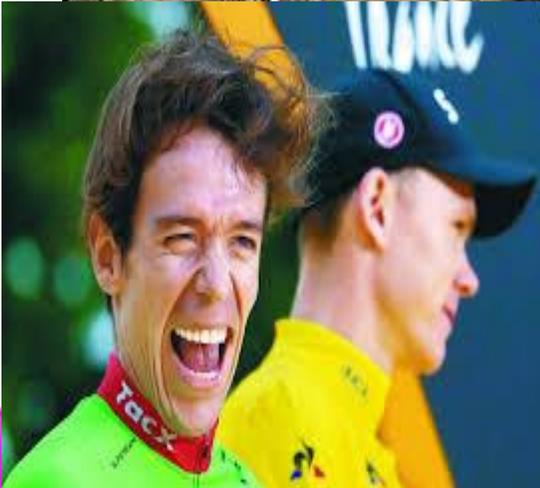


# Un pequeño reto...

¿Cual es esa persona que ha querido conocer siempre y que no ha podido...?

¿Cual sería la estrategia para conocerla y establecer una relación con ella...?

¿Quien puede ayudarle a cumplir esa meta...?



# A tener en cuenta..

Intención

Información

Estrategia

Resultado

¿Con quien nos vamos a conectar?

# Re – Aprender a Emprender

---

**Un café  
con un desconocido**



# A tener en cuenta

**Estrategia de Conexión**

**Preguntas potentes**

**Próxima conversación**

¿Quién se atreve a tomarse un café con un desconocido -  
Digital?

# Re – Aprender a Emprender

---

## La Estrategia de la Rosca



# A tener en cuenta

¿En cuantas roscas estoy?

¿En cuales roscas sería estratégico estar?

¿Qué valor aporto a la rosca?

¿La rosca me aporta valor?

## Respeto por la diferencia

¿Con quién no me gustaría establecer relación?

¿Qué es lo que me limita para entablar una conversación con esta persona?

Re – Ap

---



Pablo Emilio Van





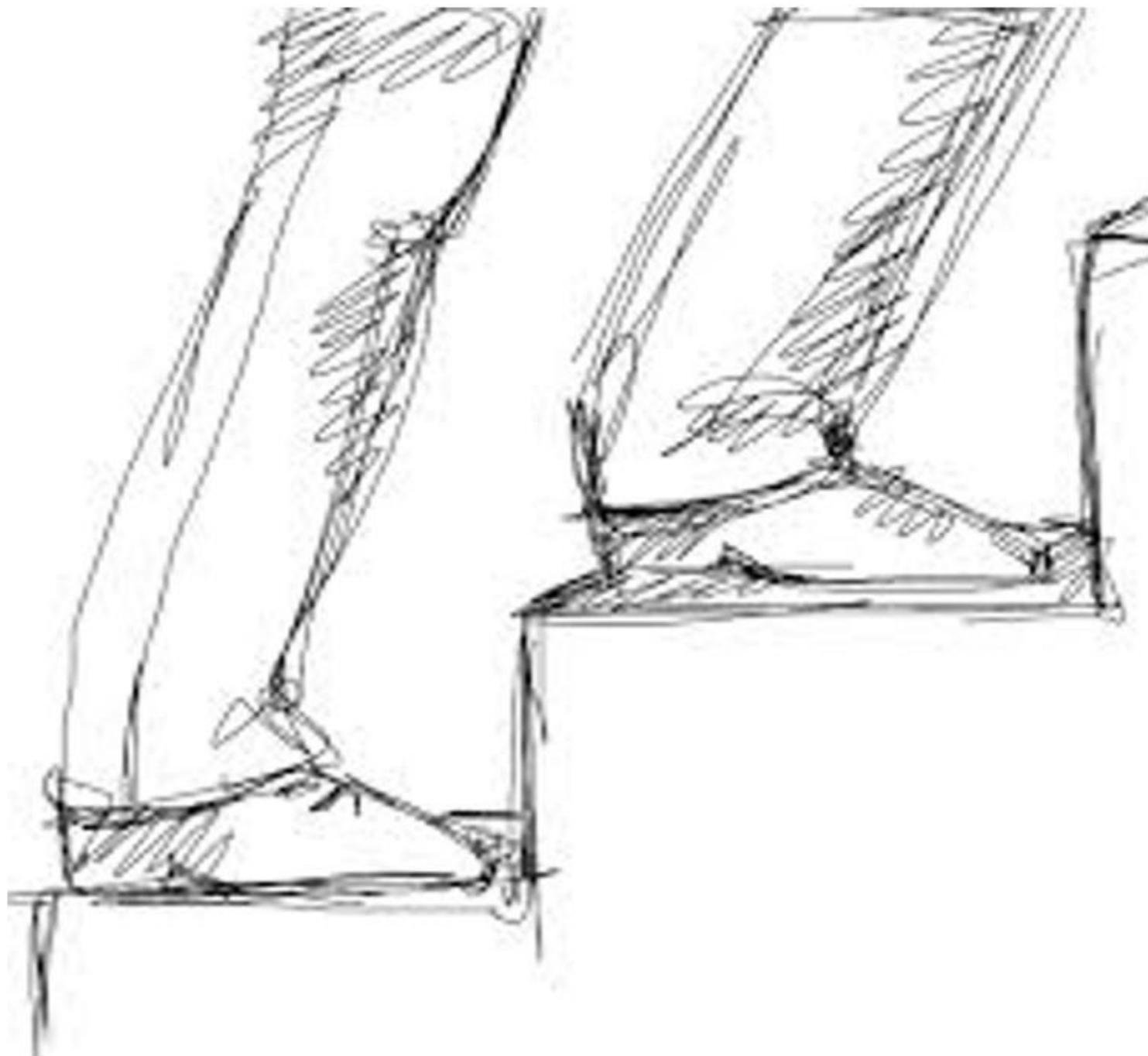
“El reto es permitirme conectarme y abrazar la diversidad,”



# ORIENTACIÓN AL LOGRO (OL)

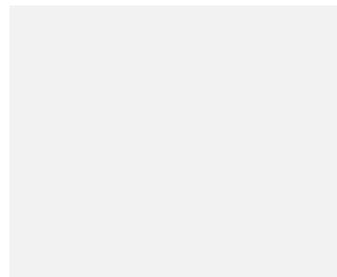
Es la capacidad de **desarrollar acciones** tendientes a **alcanzar el resultado** esperado, aprovechando la retroalimentación para **mejorar el desempeño**, a través de la búsqueda persistente de la **calidad y la excelencia** permitiendo la proyección exitosa de la persona





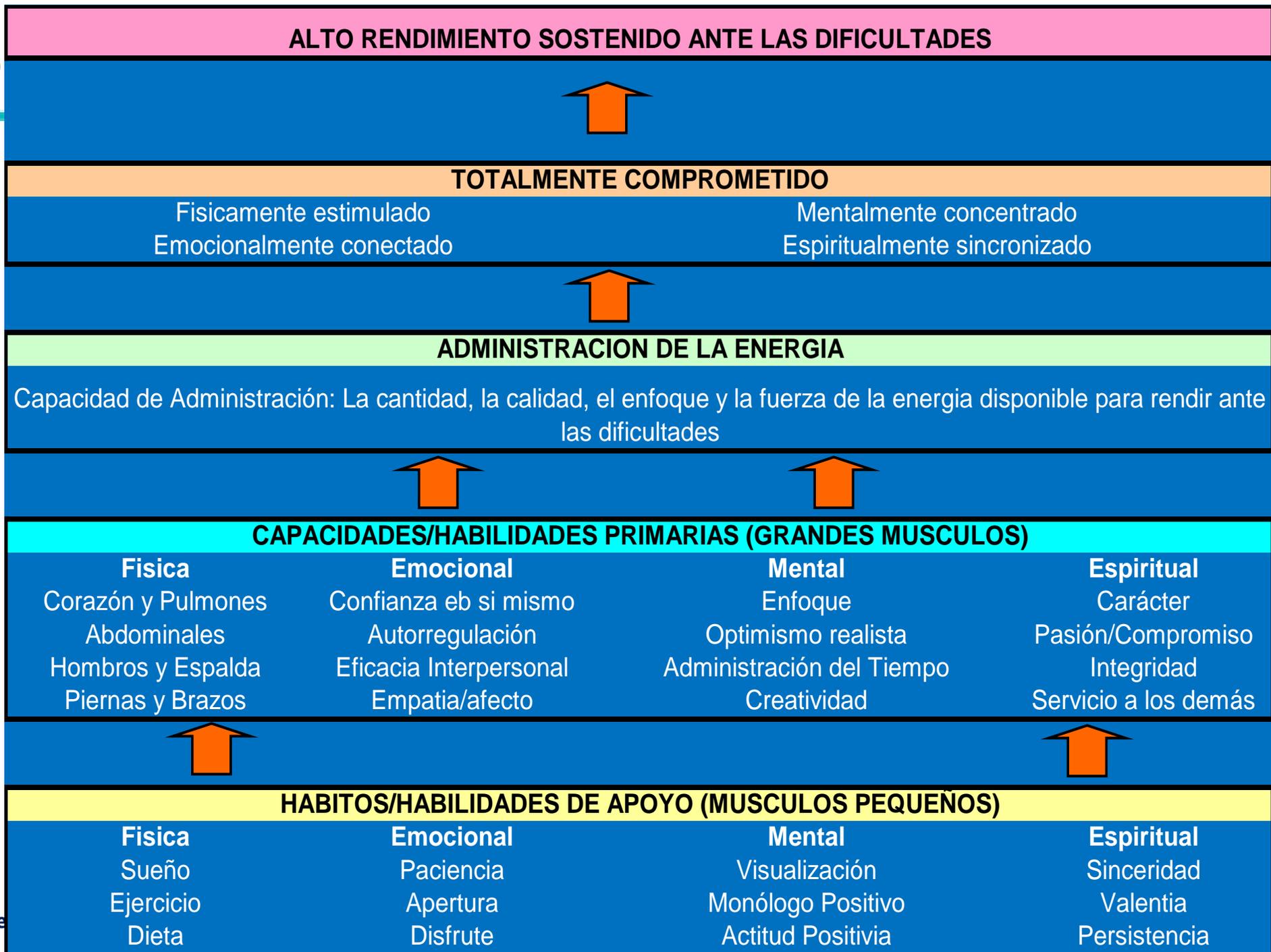
“Una onza de  
acción vale una  
tonelada de  
Teoría.”

Ralph Waldo Emerson



## ¿Cómo desarrollar la Orientación al Logro?

1. Pleno poder del Compromiso
2. Organízate con Eficacia



## ¿Cómo salen de este espacio?

# Pablo Emilio Vanegas Basto

3132845064

Liderazgo, Emprendimiento & Desarrollo Empresarial

[www.gimnasioempresarial.com.co](http://www.gimnasioempresarial.com.co)

[pablovanegas@corpogestion.com](mailto:pablovanegas@corpogestion.com)

[uncafeconpablo@corpogestion.com](mailto:uncafeconpablo@corpogestion.com)

 Pablo Emilio Vanegas B

 [@uncafeconpablo](https://twitter.com/uncafeconpablo)

 [@uncafeconpablo](https://www.instagram.com/uncafeconpablo)

