

Emprendimiento y Empleabilidad.

Clase N°2

Inicio.

- a) Tema que veremos.
- b) Objetivo de la clase.
- c) Aprendizaje del tema.
- d) Actividades.
- e) Cierre de la clase.

TIPOS DE EMPREENDEDORES

Objetivo de la clase.

Identificar los tipos de emprendedores, y realizar una investigación del entorno, para identificar un problema y proceder a tener una idea de negocio, incentivando el trabajo en equipo.

Cuando menciono equipo de trabajo, deben utilizar las redes sociales para organizar su trabajo.

Haz Ahora.

Responde brevemente las siguientes preguntas.

¿Qué es un emprendedor o
Emprendedora?

¿Cuáles son las cualidades de
un emprendedor o emprendedora?

Tipos de Emprendedores.

Emprendedor empresario	es una persona con grandes habilidades de liderazgo y destrezas administrativas para gestionar negocios. Su actividad laboral es independiente y él es gestor o propietario de su empresa. Tiene un buen nivel de contactos.
Interemprendedor	es un trabajador dependiente, que aprende la mayor cantidad de cosas posibles trabajando en una empresa, para independizarse posteriormente y crear su propio proyecto de emprendimiento con los conocimientos y la experiencia adquiridos.
Intraemprendedor	es un trabajador dependiente de una empresa, pero es emprendedor en la medida en la que desarrolla nuevas ideas para potenciar la productividad de ésta en el mercado.
Emprendedor social	es aquella persona que desarrolla ideas innovadoras para mejorar la calidad de vida de las personas de los sectores más vulnerables de la sociedad. Muchas veces trabajan para organizaciones sin fines de lucro u ONGs, o las crean ellos mismo. A veces su trabajo es voluntario y no está remunerado.

Ahora vamos a reconocer la importancia del emprendimiento como actitud profesional en el área de trabajo.

Para esto debemos

- Leer la pagina 19 al 20.

¿Qué hago para
emprender?

Antes de comenzar un emprendimiento debo tener en cuenta lo siguiente.

- No existe competencia.
- La competencia brinda un mal servicio.
- La oferta es insuficiente.
- Los cambios tecnológicos, políticos, sociales y culturales muestran la relevancia de nuevos productos o servicios.
- La cantidad de consumidores se incrementa.
- Los consumidores demandan mayor cantidad de un producto o servicio.
- Los consumidores mejoran su poder adquisitivo.
- Las tendencias del mercado son favorables para la adquisición del producto o servicio.

Análisis del Entorno.

Investigar Nuestro entorno.

- Para identificar una idea de negocio, debemos orientar nuestro proyecto a un problema.

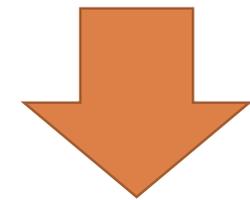
¿Cómo se puede generar una
idea de negocio?

Podemos obtener ideas de negocios a partir de:

1. Quejas de Personas.
2. Mejora algo existente.
3. Observa tu entorno.



Identifica
el problema



Crea tu idea de negocio

Para dejar esto mas claro, les tengo el siguiente video.



Para ayudarte a crear o replantear tu idea de negocio, realiza la siguiente tabla. Recuerda puedes buscar problemas de acuerdo a quejas de personas, problemas de tu entorno etc.

Esta tabla esta
En la guía

<i>¿Cuál es el problema?</i>	<i>Quienes o que son parte del problema.</i>	<i>Tiene solución (Responde con un Si o No)</i>	<i>¿Cuál es la solución?</i>	<i>Materiales que necesitas para solucionar el problema.</i>

Ahora realiza la guía adjunta.