

HABILIDADES ESCENCIALES PARA

SER EMPRENDEDOR





ÍNDICE

Las habilidades del emprendedor 2

Networking 5

Conocimientos y Competencias 6



INTRODUCCIÓN

Todos los seres humanos, poseen ciertos talentos. Los talentos que tú tienes, las cosas que se te dan bien, pueden hacer de ti esa persona con el don de liderar o de poner en funcionamiento proyectos que requieren una alta capacidad analítica, visión global y la colaboración de un grupo de personas.

Sin embargo, igual que todos contamos con talentos, también tenemos carencias. Son esas facetas de nuestra personalidad que están todavía sin trabajar. porque no hemos tenido la oportunidad de hacerlo, o esas cosas que, por más que intentes, no terminan de dársete bien pero son necesarias para llevar a cabo un proyecto emprendedor.

Afortunadamente, posees la capacidad de evolucionar, de aprender cualquier edad, en cualquier momento. La formación aparece aquí como un elemento esencial para mejorar.

Así pues, si tu objetivo está centrado en conseguir las habilidades de un emprendedor porque estás pensando en empezar un proyecto o posees uno en marcha procura, por un lado, potenciar esos dones que te hacen especial y, por otro, trabajar por mejorar y formarte en aquellas habilidades que te resulten más complejas.

Lo primero que tienes que hacer es conocer cuales son las habilidades indispensables que un buen emprendedor debe de tener.

Encuentra tus cualidades personales para mejorarlas, centrarlas y convertirlas en una rutina que apliques a los proyectos de tu día a día.

Tenemos para ti una lista de características que debes poner en práctica para conseguir un proyecto de negocio exitoso y rentable. Las cinco habilidades son descritas por el profesor de Stanford, Jerry Kaplan, fundador de numerosas compañías y autor de Startup: Una aventura en Silicon Valley



LIDERAZGO

Es la habilidad y capacidad de unir fuerzas del grupo en situaciones de crisis o conflictos.

Cuando pones en juego tu capacidad de liderazgo se prioriza la superación de problemas y la construcción del consenso.

El liderazgo está en relación con tus capacidades innatas de empatizar con los demás, de comunicarte, de ser una persona carismática, reconocida, respetada.

COMUNICACIÓN

Necesitas transmitir a tu equipo la misión de tu empresa con un mensaje consistente.

Si logras comunicar claramente la visión y la misión del proyecto, los roles, actividades y objetivos de cada colaborador tendrás una buena parte del éxito del trabajo ganado.

Mantén una comunicación con tu equipo pasada en la transparencia, la asertividad, la continuidad del mensaje y el feedback repetido y positivo para que todos puedan trabajar en la misma dirección.

TOMA DE DECISIONES

Aprende a ser resolutivo en el momento justo. Tienes que ser capaz de realizar una elección enfrente de diferentes alternativas en el momento justo para obtener de esa decisión el máximo rendimiento.



Si la decisión es demasiado rápida porque no tienes claros los objetivos a seguir, o demasiado tardía porque careces de toda la información necesaria, habrás desperdiciado oportunidades.

La toma de decisiones está relacionada con tu capacidad analítica, tu visión del riesgo, tu manejo de tiempos, etc.

TRABAJO EN EQUIPO

Esta habilidad está en relación directa con la esencia social del individuo. El trabajo en equipo productivo se da cuando las personas creen y confían en las otras personas.

Debes ver a tu empresa como una organización dónde cada parte implicada tiene la capacidad para desarrollar el trabajo en pro de los objetivos. Cuando ese grupo de personas ya está orientado y motivado surgirán las ideas, la creatividad, la innovación, la organización.

El trabajo de un líder será encajar las múltiples capacidades e inteligencias de su grupo de trabajo para obtener los mejores resultados.

Emplea feedback constante con tus empleados, crea espacios para la participación y construye estructuras fuertes de interrelación y comunicación; así conseguirás no sólo trabajar en equipo si no liderar a tu equipo.

VISIÓN MICRO Y MACRO DE CADA ENFOQUE

Cuando vayas a tomar una decisión, analiza sus características minuciosamente, fíjate en los detalles para luego encajar esa visión micro en el ambiente general de la empresa y de los proyectos.

Esta habilidad te permitirá tener un ojo presente, pero estar siempre proyectado hacia el futuro.

¿CUÁL ES EL VALOR DE UN MBA?



MBA

MASTER IN BUSINESS ADMINISTRATION

(MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS)

En la actualidad, nuestra sociedad globalizada e hiperconectada ha modificado el panorama empresarial y convertido el ámbito de la dirección de empresas en un sector estratégico para atraer el talento, innovación y creatividad.

Estudiar un MBA es una inversión a medio y largo plazo. Una inversión muy rentable, porque los beneficios que puedes obtener son múltiples: conseguirás actualizar tus conocimientos, poner al día tus habilidades y especializarte en el campo o en el sector que desees.

Un MBA te prepara para enfrentarte a los retos de la creación de una empresa y te proporciona perspectiva y visión global para conseguir las metas propuestas. Te forma para la toma de decisiones y para crecer como profesional, también en la valoración que los demás harán de ti. En resumen, te da credibilidad como emprendedor.

Además, la organización de los MBA suele estar orientada hacia la individualización de los planes de aprendizaje. Puedes ajustar el máster a tu medida, para desarrollar las herramientas y estrategias que necesites y hacerlo compatible con tu actual vida profesional y familiar.

Valores que desarrollarás con la formación proporcionada por el MBA son:



Uno de los valores esenciales que conseguirás haciendo un MBA es aumentar la variedad y calidad de tus relaciones profesionales. Los fundamentos del networking se basan en establecer una relación donde ambas partes ganan, obtienen unos u otros beneficios y mantienen una comunicación respetuosa, valorando el feedback y sería con el público al que te diriges.

Piensa que las personas que están estudiando contigo tienen altas posibilidades de ocupar los puestos directivos de las empresas el día de mañana. Para un emprendedor, sus relaciones son un activo de más valor, pues son la vía de conseguir nuevas oportunidades (financiación, sinergias, aprendizajes de experiencias de otros...)

Así, el tiempo que dura el MBA es una excelente oportunidad para dar visibilidad a tus capacidades y a

tu empresa, sus objetivos, sus servicios y productos y localizar oportunidades de negocio o de desarrollo profesional que puedan beneficiarte.

El networking durante un MBA te dará la posibilidad de relacionarte con otros alumnos que pueden ser futuros clientes o colaboradores. Es posible, incluso, que entre los profesionales de diferentes áreas con los que contactes realizando tu máster sean los futuros socios con los que emprenderás un proyecto empresarial.

Además, los propios profesores son, normalmente, directivos de empresas, por lo que la relación que se crea conlleva adicionalmente vínculos profesionales. Incluso la posibilidad de entrar en contacto con compañías que son ponentes en estos masters te permitirán contactar con empresas que pueden convertirse también en clientes o colaboradores.

Por último, las asociaciones de antiguos alumnos con las que te cuentan la mayoría de las escuelas de negocios te permite ampliar esos círculos y entrar en contacto también con otras promociones para seguir engrosando tu agenda de contactos.

Cuida tus redes y nunca deseches ningún contacto que hayas hecho, quizás no te sirva ahora pero puedes necesitarlo en un futuro.



CONOCIMIENTOS Y COMPETENCIAS

Los MBA están centrados en desarrollar, por un lado, los conocimientos académicos a los que la materia de estudio se enfoca y por otro, las competencias necesarias para poner en práctica esos conocimientos en la vida real una vez finalizando el periodo de estudios:

Adquisición de conocimientos

Lograrás mejorar tus conocimientos financieros, administrativos, económicos, de marketing, etc. que completarán tu conocimiento en el ámbito técnico y mejorarán la toma de decisiones y la efectividad de estas decisiones en la integridad del proyecto que estás emprendiendo.

Por otro lado, un MBA te permitirán abordar las técnicas y herramientas clásicas y actuales para potenciar tus conocimientos y organizar correctamente tus posibilidades de negocio.

Alguna de las metodologías que podrás implementar una vez hayas realizado tu MBA, son por ejemplo, el lean startup, una manera de afrontar el lanzamiento de nuevos negocios basado en el aprendizaje validado, la experimentación científica y la iteración en el lanzamiento de productos.



En cuanto a las habilidades sociales, serás capaz de gestionar conflictos, ayudar a los demás a desarrollarse profesionalmente, ejercer una influencia motivadora en los otros y un liderazgo inspirador, haciendo un hincapié en la transmisión de la misión y la visión de la organización en el trabajo en equipo.

Atendiendo a las relaciones interpersonales, necesitas desarrollar a través de tu información en MBA la comprensión de cómo se establecen esas relaciones en la organización, cómo hay que hacer las cosas en tu empresa. Por otra parte, necesitas ponerte en el lugar de los demás, trabajar tu empatía, interesarte personalmente por cada colaborador del equipo, recompensar el trabajo bien hecho, etc.

Por su parte, el MBA te formará en las habilidades de comunicación, esenciales en la vida profesional de cualquier CEO. Debes trabajar y dar importancia a establecer en tu empresa una comunicación abierta, sincera y eficaz.

El método lean startup te enseña cómo dirigir una startup, cuándo cambiar y cuándo preservar y hacer crecer un negocio a un ritmo rápido y seguro.

Por su parte, el modelo de negocios canvas, te ayudará a hacer un bosquejo macro y trabajar en un modelo de negocio a partir de él.

Competencias

Con la formación de MBA podrás mejorar tus competencias y ser más consciente de cuáles necesitas para desarrollar para llegar a ser el mejor directivo que tu empresa podría tener.



Con un MBA aprenderás también a utilizar la comunicación de forma estratégica, controlando qué quieres decir en cada momento y que impacto estratégico tendrá así como cual es el mejor medio para emitir el mensaje (correo, llamada, comunicación directa, etc.).

Las habilidades de negociación, en gran medida relacionadas con las de comunicación, también forman parte del paquete de competencias que te llevarás a casa una vez finalizados tus estudios.

Podrás poner en juego la escucha activa, una técnica para dejar expresarse al otro e identificar sus mensajes y motivaciones reales. Así estarás preparado para argumentar y aportar la información pertinente, no toda la información.

Un MBA te ayudará a gestionar los riesgos, habilidad esencial en una negociación, para llegar a compromisos formales, aunque exista cierto nivel de incertidumbre asumida.

Además, fomentarás las negociaciones en las que se da una relación mutua de beneficio, para que la otra parte se sienta satisfecha y pueda establecerse una relación sólida y duradera.

Por otra parte, las habilidades de liderazgo que lograrás adquirir con una MBA te posicionarán de manera excepcional para reconocer y ver claramente la misión y el posicionamiento de la empresa. Tendrás que mantener esta visión transparente para los demás miembros de la organización, mantener esta idea atractiva para los clientes y diferenciarte frente a la competencia.

Conseguirás mayores capacidades de adaptación y planificación. Tu habilidad de liderazgo se verá reflejada en la posibilidad de analizar las situaciones de negocio, planificar ajustes para adaptarte a los cambios y mantenerte siempre en juego con tus competidores.

Para optimizar tu liderazgo, un MBA te resultará útil para reconocer el talento y posibilitar el desarrollo personal de tu equipo. Esto insituirá el equilibrio perfecto entre la capacidad de la persona y el puesto que ocupa.

Experimentarás la administración de información para que sea repartida por toda la organización, fomentar el flujo de ideas y, consecuentemente, la creatividad y la innovación.

Estas son solo algunas de las habilidades de liderazgo que adquirirás o perfeccionarás con tu formación, pero quedan en el tintero otras muchas (establecer metas y objetivos, manejar situaciones de conflicto, fijar prioridades,



motivar, inspirar, etc.) que podrás desarrollar hasta que resulten productivas.

Reputación y credibilidad

La formación de un MBA puede aumentar sensiblemente tu credibilidad y reputación a la hora de buscar sinergias como emprendedor o ser contratado por una empresa.

Conseguirás una mejor reputación frente a los clientes o proveedores con los que trabajas y frente a tus fuentes de financiación.

Actualmente, la formación a través de una MBA está comprometida con la educación de profesionales que no sólo buscan maximizar la financiación, sino trabajar por una economía global más justa, respetuosa y sostenible.

Esto no solo te beneficia como individuo, sino que beneficia a tu organización porque ayuda a construir la reputación de tu marca como de tu empresa.

Puedes elegir entre realizar un MBA específico que refuerce un ámbito de conocimiento especializado (finanzas, recursos humanos...) en el que has detectado carencias o bien un MBA generalista te forme sobre la puesta en marcha desde cero de un negocio rentable.



Los programas que se imparten en este tipo de formación cuentan con las últimas herramientas de comunicación e información para poder aprender en cualquier parte y adaptar y compatibilizar tu formación con tus necesidades profesionales o familiares.

El resultado de tu formación será notable, dominarás todas las áreas relacionadas con la dirección de organizaciones y te enriquecerás con el networking que establecerás con el resto de profesionales, el claustro de profesores y los conferenciantes y organizaciones invitadas. todo ello fundamental en el camino del éxito de tu carrera profesional.



Netwarmonitor[®]
HIGH INNOVATION TECHNOLOGY

netwarmonitor.mx

