

Proyecto de Grado - Plan de Negocio

Co-creando Desarrollo Profesional S.A.S



Jessica Jailine Melo Murcia

Rember Alexis Cifuentes Perdomo

Universidad Cooperativa de Colombia

Facultad de Psicología

Bogotá D.C.

2021

Proyecto de Grado - Plan de Negocio

Co-creando Desarrollo Profesional S.A.S



Jessica Jailine Melo Murcia
Rember Alexis Cifuentes Perdomo

Plan de Negocio presentado como modalidad de Grado
para optar al título de Psicología

Asesor facultad de Psicología
Juan Carlos Carvajal

Universidad Cooperativa de Colombia
Facultad de Psicología
Bogotá D.C.
2021



AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, queremos agradecer a Dios por darnos vida, salud y sabiduría para la realización de este trabajo, además de permitirnos culminar nuestra carrera profesional sin ninguna dificultad.

Agradecer a nuestros padres por inculcarnos valores, por hacernos personas de bien, lo que hoy en día nos permitió una gran cantidad de experiencias satisfactorias, además de trazarnos metas y esforzarnos para cumplirlas alcanzando por el momento una parte importante en nuestro proyecto de vida.

Contenido

- Resumen
- Abstract
- Planteamiento del problema
- Objetivo General
- Objetivos Específicos
- Antecedentes
- Socios
- Formación
- Recursos personales y metas
- Red familiar
- Economía
- Conocimientos acerca del producto/servicio
- Debilidades en relación con el negocio
- Futuras expectativas en cuanto al tamaño del negocio
- METODOLOGÍA
- Tipo de estudio
- Qué es y en qué consiste el negocio
- Quienes dirigen el negocio
- ¿Cuáles son las causas y las razones para creer en el éxito empresarial?
- ¿Cuáles son los mecanismos y las estrategias que se van a utilizar para lograr las metas previstas?
- ¿Qué recursos se requieren para llevar a cabo la empresa y qué estrategias se van a usar para conseguirlos?
- Análisis de Mercado
- Análisis de económico
- Característica económica
- Activo intangible
- Presupuesto de ingreso por la prestación de servicios
- Costos de los servicios ofrecidos
- Financiación propia
- Los productos y servicios
- Taller Orientación vocacional profesional
- Taller manejo de entrevista laboral
- Taller de inteligencia emocional
- Taller emprendimiento e innovación
- El producto o servicio
- El mercado
- Plan de marketing y ventas
- Gerencia y organización

- Desarrollo del negocio
- Presupuestos
- Necesidades Financieras
- Apéndices

Resumen

Somos una compañía dedicada a co-crear y fortalecer la sociedad desde la formación profesional, brindando a jóvenes y adultos la opción de mejorar su proyecto de vida, mediante el trabajo en conjunto para obtener una orientación a nivel vocacional y fortalecer habilidades para obtener mejores oportunidades no solo de nivel laboral, sino a nivel tanto profesional como personal, ofreciendo las siguientes alternativas:

- Taller Orientación vocacional profesional
- Taller manejo de entrevista laboral
- Taller de inteligencia emocional
- Taller emprendimiento e innovación de su negocio

Abstract

We are an company dedicated to strengthening society through professional training, giving young people and adults the option to improve their life project by working together to obtain vocational guidance and strengthen skills to obtain better opportunities not only at the labor level, but on both a professional and personal level, offering the following alternatives:

- Professional vocational guidance workshop
- Workshop management of job interview
- Emotional intelligence workshop
- Entrepreneurship and innovation workshop for your business

Planteamiento del problema

A nivel educativo, social y laboral nuestro país enfrenta diferentes tipos de problemáticas en los ámbitos anteriormente nombrados, donde la inteligencia emocional juega un papel importante al momento en que las personas se encuentran ante una de estas situaciones, generando que en ocasiones muchos jóvenes no tengan en cuenta diferentes tipos de factores al tomar una decisión acertada cuando de iniciar sus estudios de nivel superior se trata, esto causa que muchos jóvenes inicien programas de educación superior no acordes a sus afinidades ni gustos generando como resultado deserción universitaria, cambios en los programas de formación escogidos entre otras problemáticas.

Una situación un tanto similar ocurre durante una presentación a una entrevista laboral, debido a que el candidato no tiene definidas o no se encuentra bien orientado en habilidades y capacidades para presentarse a la misma, ocasionando como resultado fracaso durante esta etapa de selección y por ende frustración al momento de la búsqueda de empleo. Situaciones como las anteriores deben ser orientadas teniendo en cuenta la inteligencia emocional para obtener mejores resultados referentes a nuestro desarrollo no solo profesional sino de también a nivel personal.

OBJETIVOS

Objetivo General

Formular un plan de negocio para la creación de una empresa capaz de orientar y trabajar en pro de una mejor proyección a nivel profesional, laboral y personal.

Objetivos Específicos

- Formular un taller Orientación vocacional profesional
- Formular un taller manejo de entrevista laboral y revisión de hoja de vida
- Formular un taller de inteligencia emocional
- Formular un taller emprendimiento e innovación de su negocio

Antecedentes

Nuestra compañía establece sinergias entre profesionales y jóvenes de la sociedad próximos a vincularse a la educación superior, de la misma manera también brinda servicios en los procesos de ubicación laboral y procesos para el desarrollo personal y profesional. Proporcionando acompañamiento y herramientas en procesos de revisión de hoja de vida, talleres o preparación para entrevistas y asesorías en el manejo de inteligencia emocional.

Socios

Jessica Jailine Melo Murcia

Rember Alexis Cifuentes Perdomo

Formación: Graduados en Psicología de la Universidad Cooperativa de Colombia.

Recursos personales y metas

Mediante nuestra experiencia y formación profesional en diferentes áreas de la psicología tales como el trabajo organizacional, área educativa y de desarrollo personal ofrecemos diferentes alternativas en la mejora de su plan de vida.

Su red familiar

Nuestros productos y servicios buscan el orientar y fortalecer competencias y habilidades para que no solamente como individuo se vea favorecido con los mismos, sino que tanto su grupo familiar,

como el entorno donde vive tenga la opción de tener un crecimiento y desarrollo personal y profesional.

Economía:

Tomar decisiones a nivel personal y económico dispone de buenas alternativas para que al final los resultados sean lo que esperamos, es por esto que nuestro producto habla del crecimiento profesional y laboral que busca como resultado final tener éxito en nuestro proyecto de vida.

Conocimientos acerca del producto/servicios:

Nuestra profesión y experiencia a nivel organizacional y en procesos de desarrollo personal nos proporcionan las habilidades y competencias necesarias para orientar de una manera eficaz y acertada las decisiones que va a tomar el cliente en la búsqueda de una mejora en su futuro profesional. De la misma manera dicha orientación se proyectará en el candidato, quien se presentará a determinada actividad laboral aprendiendo a manejar sus inseguridades respecto a su perfil profesional.

Mis debilidades en relación con el negocio:

1. Mayor experiencia, la cual se obtendrá en la prestación de los servicios ofrecidos.
2. Falta de conocimiento a nivel financiero y administrativo.
3. Obtener reconocimiento a nivel social en conjunto con redes de contacto para expandir nuestro negocio, dándonos a conocer aún más en el mercado.

Futuras expectativas en cuanto al tamaño del negocio:

1. La perspectiva frente a nuestro negocio se enfocará en obtener reconocimiento y crecimiento no solo a nivel económico sino social, siendo capaces de generar opciones de empleo mejorando el proyecto de vida tanto de nuestros clientes internos como externos.

METODOLOGÍA

Tipo de Estudio:

El tipo de estudio es “plan de negocios”, el cual busca dar respuestas adecuadas, en un momento específico, a las cinco grandes preguntas que todo empresario, todo inversionista, todo financista, todo proveedor, todo comprador, etc., desea resolver:

¿Qué es y en qué consiste el negocio?

Nuestro plan de negocio es una empresa que consiste en brindar soluciones y servicios directamente a la población que se encuentra interesada en incursionar en el ámbito profesional y laboral.

¿Quiénes dirigirán el negocio?

El negocio será dirigido por sus dos representantes Jessica Melo y Alexis Cifuentes, profesionales en el área de la psicología que se caracterizan por poseer habilidades y competencias específicas para aplicar y liderar de manera idónea los servicios de la compañía.

¿Cuáles son las causas y las razones para creer en el éxito empresarial?

La razón principal por la que nuestro plan de negocio tendrá un alto nivel de éxito en el mercado, será el diseño y aplicación integral de los servicios ofrecidos, contando con un amplio conocimiento en las áreas a trabajar y la solidez que representará la organización debido al profesionalismo con el cual será dirigida.

¿Cuáles son los mecanismos y las estrategias que se van a utilizar para lograr las metas previstas?

Los mecanismos para utilizar serán: atención personalizada, acompañamiento constante por parte de los líderes de la compañía y por su prontitud en el desarrollo de las actividades propuestas.

Las estrategias para emplear en nuestra empresa serán enfocadas en el desarrollo del servicio requerido por el cliente; tales como pruebas, actividades y procesos encaminados de manera clara y eficiente en pro de los resultados deseados. Adicionalmente se plantearán y acordarán los objetivos y métodos desde el inicio de manera conjunta con el cliente, esto con el fin de tener claridad en los resultados esperados.

¿Qué recursos se requieren para llevar a cabo la empresa y qué estrategias se van a usar para conseguirlos?

Inicialmente se requerirán recursos de origen tecnológico donde se podrá tener contacto con los clientes, también se necesitarán artículos propios para el desarrollo de actividades (pruebas, papelería, tecnología). La estrategia inicial para obtener estos materiales es una inversión por parte de los representantes; inversión que será retribuida con los ingresos y/o ganancias que se generen en el desarrollo y crecimiento del negocio.

Análisis de Mercado

A nivel de oferta y demanda nuestro producto busca complementar las etapas de formación y toma de decisión a nivel profesional., cumpliendo con la búsqueda de profesionales que sean capaces de brindar una orientación de nivel profesional para la búsqueda de un programa de educación superior en población joven, que se encuentre ad-ports de graduarse del colegio e iniciar un programa de educación superior.

De una manera similar, encontrar profesionales que sean capaces de mejorar habilidades y competencias para una entrevista de trabajo al cliente que solicite este servicio, igualmente en el caso en que uno de nuestros clientes requiera de una asesoría al momento de emprender o innovar en su negocio, o de mejorar en sus habilidades de afrontamiento de inteligencia emocional.

OBJETIVOS

Objetivo General

Formular un plan de negocio para la creación de una empresa capaz de orientar y trabajar en pro de una mejor proyección a nivel profesional, laboral y personal.

Objetivos Específicos

- Formular un taller Orientación vocacional profesional
- Formular un taller manejo de entrevista laboral y revisión de hoja de vida
- Formular un taller de inteligencia emocional
- Formular un taller emprendimiento e innovación de su negocio

Antecedentes

Nuestra empresa establece sinergias entre profesionales y jóvenes de la sociedad próximos a vincularse a la educación superior. De la misma manera también brinda asesoría y servicios en los procesos de orientación y búsqueda laboral proporcionando acompañamiento y herramientas en procesos de revisión de hoja de vida, talleres de mejoramiento en entrevista laboral y asesorías en el manejo de inteligencia emocional.

Análisis Económico

Característica económica

Co-creando Desarrollo Profesional S.A.S es nuestro plan de negocio, constituido como una sociedad por acciones simplificadas (S.A.S) Debido a su versatilidad y maniobrabilidad característica esencial de nuestro emprendimiento para el trabajo en desarrollo profesional y personal de las personas que se adhieran a él o requieran de nuestro servicios y deseen invertir en una orientación a nivel vocacional profesional, de entrevista laboral, en inteligencia emocional y en emprendimiento e innovación para su idea de negocio.

Activo Intangible

El conocimiento ha sido considerado como la fuente fundamental de ventaja competitiva para las organizaciones (Grant, 1996, Davenport y Prusak, 1998). También considerado por los expertos como un elemento que supera la importancia de los activos físicos de una empresa y sus finanzas, el conocimiento que existe en la mente de los empleados es el mayor recurso de la organización (Nayır y Uzunçarsılı, 2008). De acuerdo con lo anterior nuestro activo fijo es de origen intangible.

Los activos intangibles (Stewart ,1998; Brooking, 1997) son aquellos que poseen valor sin tener dimensiones físicas y están localizados en las personas (empleados, clientes, proveedores), o bien se obtienen a partir de procesos, sistemas y la cultura organizativa. Kohler (1983), en: Iudícibus (2000, p. 209) define activo intangible como un activo de capital que no tiene existencia física, cuyo valor está limitado por los derechos y beneficios que la posesión otorga a su dueño, teniendo finalmente la capacidad para generar beneficios económicos futuros pudiendo ser controlados por nuestra empresa.

Presupuesto de ingreso por la prestación de servicios.

Co-creando Desarrollo Profesional S.A.S es un activo de característica intangible e intelectual, que prestará servicios para el desarrollo profesional, laboral y personal del cliente que desee contratar el mismo.

Según la norma contable internacional N° 38 indica que, entre los beneficios económicos futuros procedentes de un activo intangible de característica intelectual, se incluyen los ingresos de actividades ordinarias procedentes de la venta de productos o prestación de servicios.

Los costos de los servicios ofrecidos

- Taller Orientación vocacional profesional

Duración	Sesiones	Valor sesión	Total, Valor Taller
2 horas C/U	6	\$ 50.000	\$ 300.000

- Taller manejo de entrevista laboral y revisión de hoja de vida

Duración	Sesiones	Valor sesión	Total, Valor Taller
2 horas	2	\$ 50.000	\$ 100.000

- Taller de inteligencia emocional

Duración	Sesiones	Valor sesión	Total, Valor Taller
2 horas	1	\$ 50.000	\$ 50.000

- Taller emprendimiento e innovación de su negocio

Duración	Sesiones	Valor sesión	Total, Valor Taller
2 horas	1	\$ 50.000	\$ 50.000

Financiación propia:

Los costos del proyecto serán cubiertos al 100% por los proponentes inicialmente nombrados, luego y durante la contratación de los servicios estos serán cubiertos por los ingresos pagados por los futuros clientes.

Los productos y servicios.

El negocio tiene los siguientes productos/líneas/servicios:

- Taller Orientación vocacional profesional
- Taller manejo de entrevista laboral y revisión de hoja de vida
- Taller de inteligencia emocional
- Taller emprendimiento e innovación de su negocio

Taller orientación vocacional profesional

Nuestro producto insignia de orientación vocacional profesional para jóvenes que se encuentran próximos al mundo universitario, busca fortalecer también el proceso de orientación que inician algunos colegios e instituciones educativas, brindándoles herramientas a través de diversas actividades para tomar una decisión más acertada al momento de escoger un programa profesional en una institución de educación superior.

Objetivo

El objetivo del programa de orientación vocacional busca fortalecer el proceso iniciado al interior de los colegios y del entorno familiar, brindando herramientas a los jóvenes a través de diversas actividades para tomar una decisión acertada al escoger un programa de educación superior.

Este proceso tendrá las siguientes etapas:

1. Charla introductoria

Se realizará con padres, tutores y/o estudiantes, allí se explicará cómo será el proceso de la orientación, sus etapas de trabajo, se realizarán actividades para identificar el proyecto de vida del participante, se realizará una prueba, así como el costo y lo más importante despertar el interés vocacional de carácter profesional.

2. Aplicación de la prueba EXPLORA.

Este cuestionario se ha diseñado con la finalidad de ayudar a los jóvenes y adultos a identificar aquellos campos profesionales que más se adaptan a sus intereses, habilidades y características personales de forma que puedan facilitar el proceso de exploración y toma de decisión vocacional y profesional, tiene un tiempo aproximado para la presentación de la prueba de 30 minutos, la misma puede ser practicada a los clientes desde la comodidad de su hogar o de manera presencial si se trata de un aula de clase, cuenta con una cantidad exacta de 180 ítems a responder.

¿Qué evalúa?

Evalúa las áreas profesionales que más se adaptan a los intereses, destrezas y características personales vinculadas a seis campos profesionales basados en la tipología de Holland del evaluado:

- Técnico-manual (T)
- Científico-investigador ©
- Artístico-creativo (A)
- Social-asistencial (S)
- Empresarial-persuasivo (E)
- Oficina-administración (O)

El perfil de resultados del EXPLORA incluye diferentes grandes bloques de información que se describen secuencialmente en este informe:

- Estilo de respuesta
- Perfil profesional global y código sumario
- Perfil profesional específico
- Índices complementarios
- Estudios que pueden ser de su interés
- Ocupaciones que pueden ser de su interés

Se debe tener en cuenta que este informe se ha elaborado de forma automática a la vista de las respuestas dadas al cuestionario y atendiendo exclusivamente las puntuaciones más destacadas.

3. Sesión de proyecto de vida.

Se realiza un trabajo con los jóvenes para definir su plan o proyecto, relacionado con lo que desean para sus vidas, el objetivo es identificar los propósitos de su existencia, lo cual les permitirá lograr con éxito la realización personal.

Actividades

- El árbol de la vida
- DOFA de mi proyecto de vida

4. Reconocimiento personal, motivadores y vocación.

Durante esta sesión se continuará en el trabajo de proyecto de vida. Sin embargo, se tendrá mayor relevancia en los motivadores internos y externos de cada participante, así como en sus interés, gustos y las construcción de su autobiografía

- Mi autobiografía
- DOFA de mis interés y motivadores.

5. Intereses profesionales y definición del área profesional.

En esta sesión se hará un trabajo de atracción profesional junto a sus ideales, de la misma manera se aplicará la prueba 16PF que es un cuestionario factorial de personalidad elaborado por Raymon Cattell en la Universidad de Illinois en 1943 que mide 16 factores o rasgos primarios de la conducta para explicar la totalidad de la personalidad.

Así mismo, trabajaremos en:

- Identificación del área o áreas de interés
- Conocimientos de los programas universitarios por perfil profesional
- ¿En qué Universidades puedo estudiar?

6. Retroalimentación Individual.

En esta sesión se entregarán los resultados de la prueba aplicada y se dará retroalimentación al participante sobre las áreas de estudio que más se ajustan a su perfil.

Población

Población estudiantil próxima recibir el grado de bachiller.

Materiales

Hojas blancas, esferos, borrador y lápiz N° 2

Tiempo o duración del taller

Para llevar a cabo el taller de orientación vocacional se requerirá de seis sesiones con una frecuencia de dos sesiones por semana y un tiempo estimado de dos horas cada una.

Costo

El valor del taller de orientación vocacional tendrá un costo de \$350.000 pesos por estudiante, los cuales serán pagados por sus acudientes o tutores.

Taller Manejo de Entrevista

La entrevista laboral ha sido catalogada como la técnica organizacional más usada dentro de las áreas de talento humano en los procesos de selección de candidatos para cubrir determinada oferta laboral. Una vez y en concordancia con el líder del área se ha definido el perfil laboral que busca la organización, se pasa a una segunda fase en la selección de los candidatos que se ajustan al perfil creado anteriormente, para posteriormente pasar a la entrevista.

Objetivo del taller

El objetivo es conocer de manera directa el proceso que se tendrá dentro de la entrevista, sus componentes y estilos, de la misma manera identificar fortalezas y aspectos a mejorar de una manera práctica en una entrevista.

Que pretende

Fortalecer herramientas a nivel de conducta y comportamiento para promover habilidades asociadas durante una entrevista de trabajo tanto en sus diferentes fases como para el tipo de entrevista laboral.

- Formación, experiencia, habilidades, actualización en conocimientos y proyección.
- Estabilidad emocional, familiar, laboral y económica.
- Evitar la rotación de personal.
- Optimización de recursos y gastos.

Entrevista Laboral

Es un proceso de evaluación bidireccional, una conversación entre dos o más personas está busca conocer y evaluar aspectos del aspirante propios de sus habilidades blandas y duras permitiendo determinar si éste se ajusta al perfil requerido para el cargo.

Proceso:

- Creación del perfil o actualización de este junto con los requerimientos del cargo.
- Selección de las hojas de vida desde las diferentes fuentes, tanto de manera interna en la misma organización como de manera externa en las diferentes fuentes de búsqueda de candidatos.

- Citación a entrevista mediante correo electrónico o llamada telefónica, durante la llamada se da inicio a la primera entrevista donde también se pueden recabar aspectos del aspirante.
- Preparación para la indagación y evaluación desde lo requerido para el área, como desde lo mostrado por el aspirante desde su hoja de vida y su comportamiento en la entrevista.

Tipos de entrevista más usados.

- **Por competencias:** su objetivo principal es identificar si el candidato es o no competente para los requerimientos del cargo, por lo que se espera que haya un match entre las competencias del trabajador y las exigencias para el cargo.
- **Grupal:** Esta técnica es más de recolección de datos a nivel cualitativo, en ella pueden participar dos o más personas y se evalúan en su mayoría habilidades blandas como, por ejemplo, el trabajo bajo presión, capacidad de autonomía y organización, la creatividad, el liderazgo, tolerancia a la frustración y la capacidad para la resolución de problemas a nivel laboral como interpersonal
- **Assessment center:** Es una técnica de selección que simula una situación real permitiendo evaluar conductas, competencias y habilidades en los candidatos, permitiendo predecir su rendimiento en el cargo.
- **Virtual:** Se utilizan servicios de conferencia web, como Skype, Teams, Zoom, Google Meet o videoconferencia en tiempo real. Evalúa el lenguaje corporal, habilidades de comunicación, escucha.

Errores más frecuentes

- Desconocimiento sobre lo que hace la organización y la vacante.
- Pasividad y desgano en las respuestas (desmotivación o prepotencia).
- No conocer la propia hoja de vida, presentar vacilación al responder.
- Interrumpir de manera frecuente al entrevistador.

- Comentar demasiadas experiencias personales (negarse a responder preguntas sobre la vida personal).
- Llegar tarde o muy temprano.
- No silenciar los dispositivos electrónicos o mirarlos durante la entrevista.
- Mostrarse impaciente y nervioso.
- No controlar las muletillas.
- Tomar ideas o logros de otros como propios.
- Emitir comentarios descalificativos del anterior empleo o de los compañeros.
- Mentir, exagerar o querer impresionar.

Recomendaciones durante una entrevista de laboral

- Tener muy en cuenta la presentación personal
- Presentarse, sonreír, mirar a los ojos, hablar de manera fluida y cortés.
- No sentarse antes de que se lo digan, ceder el paso.
- Escuchar activamente, cuidar su lenguaje no verbal.
- Establezca un rapport adecuado.
- No beber alcohol el día anterior, ni consumir sustancias psicoactivas.
- No masticar chicle.
- No hable en tercera persona.
- responda a lo que se le pregunta.

Hoja de vida

La hoja de vida es la herramienta principal de una persona que se convierte en un candidato a la hora de ubicarse laboralmente.

De la misma manera podemos indicar que es la carta de presentación para determinada oferta ante una empresa o para demostrar experiencia, experticia, manejo de herramientas, competencias y habilidades, que son requeridas al momento de la creación de un perfil laboral. De acuerdo con lo anterior mencionado podemos indicar que esta herramienta, es el primer contacto que presenta un candidato donde brinda información esencial, tanto personal como de historia laboral.

El Perfil Profesional

Es el conjunto de habilidades, capacidades y competencias que posee una persona y que le permitirán asumir responsabilidades con autonomía para representarse a sí mismo ante una compañía o ante las demás personas, este debe mencionar dentro de cinco renglones su formación como profesional, el manejo de herramientas dependiendo de su experiencia laboral o conocimientos adquiridos en su formación, este debe responder de manera concreta por qué debemos contratarlo.

- Lo que debe llevar una hoja de vida
- Como crear una hoja de vida
- Formato de hoja de vida

Población

No se tiene grupo etario definido, debido a que cualquier persona puede hacer uso del servicio y taller de entrevista laboral.

Materiales

Hojas blancas, esferos y lápiz N° 2

Tiempo o duración del taller

Para llevar a cabo el taller de entrevista laboral se requerirá de una sesión con un tiempo estimado de tres horas.

Costo

El valor del taller de entrevista laboral tendrá un costo de \$50.000 pesos por persona.

Taller de inteligencia emocional

¿Qué es?

La inteligencia emocional es la capacidad de reconocer nuestros propios sentimientos y los de los demás, de motivarnos y de manejar adecuadamente las relaciones. Todos podemos potenciar y mejorar esa habilidad (1995 - Daniel Goleman).

Nuestra capacidad o nivel de inteligencia emocional determinan el potencial para aprender o modificar nuestras habilidades neurocognitivas, conductas y comportamientos que intervienen en la empatía, la conciencia que se tiene sobre uno mismo, la motivación, la capacidad de relación y autocontrol ante cualquier tipo de situación.

Objetivo del Taller

La Inteligencia emocional juega un papel muy importante en el ámbito profesional, personal, e interpersonal, pero ¿A qué llamamos emociones?, ¿Cuál es su utilidad?, ¿Es importante gestionarlas? En este taller se podrán aprender a identificar las habilidades y capacidad intrapersonales e interpersonales como lo son: el uso o nivel de conciencia sobre uno mismo, el autoconocimiento, la autorregulación, la empatía y las habilidades sociales necesarias, para reconocer nuestra inteligencia emocional.

Que pretende

Mostrar y generar herramientas para promover habilidades asociadas a la capacidad de manejar de manera más adecuada nuestra inteligencia emocional.

Empatía

Es la capacidad que tenemos los seres humanos para ser conscientes de la situación que se presenta y así mismo comprender las emociones, sentimientos e ideas de los otros.

Conciencia que se tiene sobre uno mismo

Es la capacidad que tenemos o desarrollamos para reconocer como nuestras emociones afectan y modifican nuestra conducta y comportamiento.

Motivación

La motivación es la capacidad que compartimos con gran cantidad de seres vivos y se define como el proceso que da inicio, orienta y mantiene conductas determinadas a alcanzar un objetivo para finalmente satisfacer una necesidad, con la diferencia de que los seres humanos tenemos la capacidad desarrollada del razonamiento cognitivo.

Capacidad de relación y autocontrol

Es la capacidad de relación en conjunto con el autocontrol que poseemos como habilidad social para movilizar de manera adecuada nuestras emociones ante los demás, esta requiere de influencia, comunicación asertiva, gestión adecuada de conflictos, liderazgo y catalizador para generar cambios.

Actividad 1

Reenfoque cognitivo

Consiste en analizar la situación luego de haber superado el malestar fisiológico

Contando una historia cotidiana:

Parte 1: Persona A (Está en función de ignorar) – Persona B (Cuenta historia)

Parte 2: Persona A (Cuenta historia) – Persona B (Escucha necesidades del otro)

Parte 3: Retroalimentación de la actividad.

¿Normalmente como solemos escuchar?

¿Qué sintió la primera persona cuando fue ignorada?

¿Cómo se sintió cuando se le prestó toda la atención?

Actividad 2

Poniéndome en tus zapatos:

Situación.

Imagine que va camino a su casa y en el medio de transporte en el que usted va hay niños saltando y gritando en las sillas que están a su alrededor, usted ya se siente un poco molesto ya que el padre no hace nada para que los niños permanezcan en su sitio, imagine que usted se acerca al padre y le pregunta si no ha notado el comportamiento de los niños, de modo que usted le pide que haga algo con los niños. El padre le dice que lo lamenta mucho y continúa por explicar: -Acabo de dejar el hospital, los niños se acaban de enterar que su madre, mi esposa ha muerto, creo que ninguno sabe cómo actuar en esta situación.

¿Qué le diría al padre en esa situación?

¿Esa respuesta es simpática o empática?

Si es simpática ¿Cómo podría entonces ser empática?

<https://www.youtube.com/watch?v=lnDifgPuhHI> Niños enseñando a manejar emociones 3

<https://www.youtube.com/watch?v=2EQ1vDgO Bg4> El éxito y el fracaso emocional 3:32

https://www.youtube.com/watch?v=m_ikQxI4S4o Las emociones 3:50

<https://www.youtube.com/watch?v=4pwO5g04HvI> Las emociones se contagian 6:41

Población

No se tiene grupo etario definido, debido a que cualquier persona puede hacer uso del servicio y taller de Inteligencia Emocional.

Materiales

Hojas blancas, esferos y lápiz N° 2

Tiempo o duración del taller Para llevar a cabo el taller de inteligencia emocional se requerirá de una sesión con un tiempo estimado de dos horas.

Costo

El valor del taller de inteligencia emocional tendrá un costo de \$50.000 pesos por persona.

Elemento diferenciador de nuestro plan de negocio

Nuestra organización brindará un servicio gratuito de consultoría en casos de atención clínica en salud mental o de orientación inicial en el cual nuestros clientes puedan ser remitidos posteriormente a profesionales en el área específica según sea el caso.

Taller emprendimiento e innovación.

¿Qué es?

Se le conoce como emprendimiento e innovación a las habilidades, actitudes y aptitudes que puede tener una persona para iniciar un nuevo proyecto o innovación de este, a través de ideas y oportunidades para la creación o modificación en busca de mejora transformando la creatividad en soluciones que generen valor.

Objetivo

Colaborar con el cliente en el desarrollo y ejecución de su idea de negocio e innovación o en los posibles cambios y mejora de uno ya existente.

Que pretende

Lograr el objetivo de innovación o co-creación de una idea de negocio, teniendo en cuenta los recursos económicos, de mercado, y tecnológicos entre otros. De igual manera analizando los posibles riesgos y oportunidades del emprendimiento a desarrollar y finalmente destacando el proceso del emprendedor como una actitud de crecimiento para su vida.

¿Qué es el emprendimiento?

Son las actitudes y aptitudes que tiene un individuo para para idear, ejecutar y mantener en funcionamiento una idea de negocio llevada a cabo por una empresa o negocio como independiente, pero es también a la vez una transformación social que ayuda a resolver diferentes problemáticas en una comunidad innovando un producto o resolviendo una necesidad.

¿Qué es la innovación?

Joseph Schumpeter definió en 1934 la innovación como la introducción en el mercado de un nuevo producto o proceso, capaz de aportar algún elemento diferenciador, la apertura de un nuevo mercado o el descubrimiento de una nueva fuente de materias primas o productos intermedios.

De acuerdo con lo anterior se comprende que, sin importar la naturaleza del negocio u organización, si este no genera procesos de innovación tiende a disminuir sus ingresos y correr riesgos tan graves como la propia desaparición de su negocio debido a la fuerte competencia del mercado y la creación de nuevo emprendimiento que generan nuevas formas de negocio más versátiles e innovadoras.

Reglas de la innovación y el emprendimiento

- La innovación es peligrosa si con detenimiento no es bien analizada
- El emprendedor debe ser impermeable al fracaso
- Jamás será un vuelo en solitario
- Innovación no es invención

Proceso de innovación en dos etapas

- Innovación como proceso creativo.

Para convertir nuevas ideas en productos, soluciones, estrategias, actividades y acciones encaminadas a mejorar un negocio o para alcanzar un objetivo diferente al antes planeado

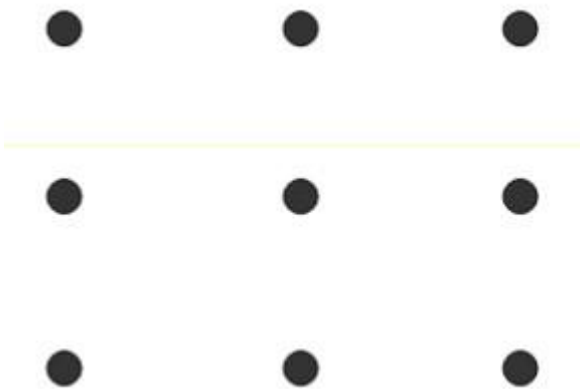
- Innovación modelo estructurado

Es el proceso de identificar necesidades, requerimientos o nuevas formas de hacer las cosas a partir de un estudio minucioso del modelo del negocio ya existente

Fases para el emprendimiento en innovación.

Actividad 1 individual - 10 minutos

Une los puntos con cuatro líneas sin levantar los trazos ni repetirlos.



La innovación se debe desarrollar sistemáticamente

Generando ideas, propuestas, proyectos y finalmente innovaciones que aporten a la modificación o mejora del negocio, creatividad es pensar en nuevas ideas, innovación es llevarlas a cabo.

- **Planear** - Planear, definir conceptos
- **Hacer** - Desarrollar soluciones
- **Revisar** - Revisar lo que hacemos
- **Actuar** - Actuar en caso de que lo requiera

Paso 1: Identificar oportunidades/necesidades

Observar: “Ver lo que todo el mundo ve y notar lo que nadie nota.”

Tips de observación:

- Siempre llevar un diario donde anotemos todo lo observado.
- Anotar todo lo que nos sucede y hacemos en el día nos puede ayudar a identificar oportunidades propias.
- En el proceso, destinar unos minutos a sólo observar y anotar, sin intervenir. Después, se puede conversar con los implicados para profundizar en lo observado.

Paso 2: Conocer y entender la oportunidad

Siempre lo más importante ante cierta problemática es entenderla, para así obtener una oportunidad de solución, de innovación o de emprendimiento para la creación de un nuevo negocio.

Paso 3: Co-creando una solución

La lluvia de ideas como técnica a usar inicialmente en la generación de ideas es una fuerte herramienta para obtener mejores resultados en los procesos de innovación y emprendimiento.

Reglas de la lluvia de ideas.

- No pregunta mala, sino mal formulada
- Toda crítica está prohibida
- Toda idea es bienvenida
- Tantas ideas como sea posible
- El desarrollo y asociación de las ideas es deseable

Actividad 2 Grupal - Activación mental a la creatividad - 10 minutos

Mencionar entre todos los participantes del grupo, 20 animales sin la letra A.

Cada participante tendrá hasta 20 segundos para mencionar el animal, una vez hecho, el participante a su derecha deberá continuar con la secuencia de los animales ya indicados por el anterior compañero y así sucesivamente hasta que se cuentan 20 animales o hasta que transcurran 10 minutos.

Población

No se tiene grupo etario definido, debido a que cualquier persona puede hacer uso del servicio y taller de Emprendimiento e innovación.

Materiales

Hojas blancas, esferos y lápiz N° 2

Tiempo o duración del taller Para llevar a cabo el taller de inteligencia emocional se requerirá de una sesión con un tiempo estimado de dos horas.

Costo

El valor del taller de emprendimiento e innovación tendrá un costo de \$50.000 pesos por persona.

Diferencias de los productos/líneas/servicios con los de sus competidores:

1: El gobierno en conjunto con las secretarías de educación de varios departamentos a nivel del país cuenta con talleres de orientación profesional para orientar vocacionalmente a jóvenes estudiantes de grado 11° de los diferentes planteles distritales y públicos del país, con la triste noticia de que muchos de estos jóvenes no toman estos talleres o los resultados finales no son los esperados, nosotros como organización (nombre) brindamos como diferencial el ajustar y desarrollar un proyecto de vida más afín a las expectativas del participante.

2: De la misma manera las Instituciones educativas de carácter público ni privadas, brindan la oportunidad de conocer cómo se debe asistir a una entrevista laboral o cómo crear un perfil laboral en la búsqueda de empleo, es por esto por lo que nuestra organización también brinda estas opciones a los jóvenes que quieran tomar este tipo de talleres en la búsqueda de un proyecto de vida adecuado.

Frecuencia de compra/vida útil del producto:

1. Nuestros productos y servicios siempre serán de vida útil debido a sus características de uso para población joven y adulta, a medida que se generen cambios en las dinámicas a nivel educativo y laboral en el mundo profesional se realizarán actualizaciones a los planes de desarrollo profesional de cada uno de nuestros productos anteriormente mencionados.

Descripción ultracorta de su negocio y sus productos (“Elevator pitch”):

Hola, ¿Sabías que Colombia y en especial aquí mismo en Bogotá tener una buena hoja de vida, así como ser capaz de enfrentarnos a una entrevista laboral de una manera más exitosa dependen en sí de una adecuada inteligencia emocional?

Mucho gusto mi nombre es (xxxxx) y hago parte de una empresa donde ayudamos a transformar con éxito el desarrollo personal y profesional de personas que desde su inicio a la vida universitaria toman una mejor decisión con nuestro taller de orientación profesional basado en nuestros principios de inteligencia emocional un taller que también dictamos, así mismo lo hacemos cuando les brindamos la opción de un taller para innovar su negocio o cuando han emprendido en uno nuevo, oportunidades que tienen al momento de conseguir sus objetivos respecto de su proyecto de vida.

¿Te interesaría saber sobre nuestros servicios y lo que hacemos?

El mercado

Nuestra empresa Co-creando Desarrollo Profesional S.A.S tendrá clientes potenciales que se encuentran ubicados en grupos etarios desde los 16 años, para el caso de los talleres de orientación vocacional y que se encuentren en etapas académicas y próximos a vincularse al mundo universitario.

Para los demás servicios como los talleres de inteligencia emocional, de emprendimiento y de entrevista tendremos clientes que oscilan entre los 18 y 35 años o más dependiendo del tipo de producto que deseen contratar con nuestra empresa.

El típico cliente individual:

El típico cliente individual puede hacer uso de cualquiera de nuestros servicios dependiendo de su necesidad, lo importante para Co-creando Desarrollo Profesional S.A.S es poder colaborarle al cliente al momento de cuando él quiera alcanzar alguno de sus objetivos.

Hombre/mujer: Ambos

Edad: entre 16 a 35 años o más

Educación: Cualquier persona con formación académica o no podrá hacer uso de nuestros servicios y beneficios si así lo requiere.

Ocupación: Nuestros talleres han sido creados para población que esté en etapa académica próxima a graduarse del colegio, también para profesionales o no dependiendo de su necesidad y que podamos satisfacer con nuestros servicios.

Número realista de clientes:

Argumentos: No se tiene un estimado exacto de clientes debido a que nuestra empresa Co-creando Desarrollo Profesional S.A.S, está orientada al servicio de quienes deseen contratar los mismos, para satisfacer sus necesidades de acuerdo con nuestro plan de negocio.

Competidores más importantes:

1: El gobierno en conjunto con las secretarías de educación de varios departamentos a nivel del país cuenta con talleres de orientación profesional para orientar vocacionalmente a jóvenes estudiantes de grado 11° de los diferentes planteles distritales y públicos del país.

2: Algunos colegios privados de la ciudad dictan entre sus materias para los estudiantes de grados 10° y 11° cursos de emprendimiento y orientación vocacional,

Evaluación de las posibilidades en el Mercado para su negocio:

Nuestro plan de negocio tiene posibilidades muy amplias frente al mercado que requiera de nuestros servicios, esto debido a que las edades de nuestros futuros clientes oscilan entre los 16 y hasta los 40 años. Pueden ser jóvenes que se encuentren próximos a iniciar un programa de educación superior, o también que están preparándose para determinada oferta laboral y requieren asesoría para una entrevista de trabajo más exitosa, de una manera similar ocurre con nuestro taller de emprendimiento e innovación brindamos asesoría para continuar con el éxito de este objetivo tan importante. Nuestros servicios no pueden clasificarse en un grupo etario definido, debido a que cualquier persona que desee mejorar en algún aspecto de su vida puede interesarse por nuestros servicios, es por esto por lo que las posibilidades en el mercado para nuestro plan de negocio son más amplias y generan un grado de valor para la sociedad en la que actualmente vivimos.

Plan de marketing y ventas

La masificación actual de los medios de comunicación a través de internet genera un gran porcentaje de éxito y contactabilidad para los negocios ya existentes independientemente de su naturaleza, así como para los nuevos que nacen de la creación de empresa o de manera individual en el mercado.

De acuerdo a lo anterior cabe indicar que las redes sociales juegan un papel muy importante cuando de darle publicidad a un producto o servicio se trata, es por esto que nuestra empresa Co-creando Desarrollo Profesional S.A.S pauta sus servicios y beneficios a través de redes sociales como los son Facebook, LinkedIn e Instagram ya que brindan la oportunidad de mostrar de una manera más directa al público sobre lo que hacemos y cómo lo hacemos, así como la opción de tener una contactabilidad más ágil, eficiente y segura.

Posibles actividades de marketing y ventas desde el inicio:

¿Qué debe hacerse? ¿Como? ¿Quién? ¿Cuándo? ¿Precio?

Referencias bibliográficas

Bayer, J. y Salzman, J. (2015, 4 de junio). Solo Respira, los niños nos enseñan como manejar las emociones. [video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=lnDifgPuhHI>

Centropsiconet. (2013, 19 de abril). Psicología: Las emociones se contagian [video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=4pwO5g04HvI>

Psiquiatría Para Todos. (2011, 5 de enero). Las Emociones [video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=m_ikQxI4S4o

The Agile Camp. (2015, 15 de junio). El éxito y el Fracaso. Inteligencia Emocional [video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=2EQ1vDgOBg4>