

1

BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA



Desarrollo de habilidades personales

Audaces

Un proyecto para la
Mejora de la Competitividad
de las empresas y entidades de la
Economía Social.





1. BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA

DEFINICIÓN:

Competencia que permite, a través de la **observación del entorno**:

- El reconocimiento de las **situaciones que generan oportunidades para la creación de empresas**, unidades de negocios, productos, servicios y mejoras de procesos y de desarrollo, crecimiento y/o diversificación
- La **comprensión y evaluación de la magnitud y alcance** de estas oportunidades en relación a su aprovechamiento
- La **materialización de esa oportunidad** en un proyecto viable

DEFINICIÓN



Esta competencia significa practicar una actitud permanente de adelantarse en la identificación, el diseño y la puesta en marcha de acciones orientadas al futuro. Debe de combinarse con:

- La proactividad
- La predisposición a emprender acciones y asumir riesgos
- La exigencia de eficiencia y calidad sin necesidad de un requerimiento externo

COMPORTAMIENTOS ASOCIADOS

- a. Las personas emprendedoras exitosas:
Actúan antes de que alguien se lo pida o de verse obligados por los acontecimientos
- b. Revisan su entorno empresarial y personal constantemente: toman medidas para ampliar su actividad empresarial a nuevas zonas y a nuevos productos y servicios y innovar en todas las áreas de la empresa (procesos de comercialización, fabricación, distribución, etc.)
- c. Ven lo que otros no ven: Aprovechan oportunidades fuera de lo común para iniciar nuevos negocios, conseguir financiación, equipo, espacio de trabajo o asistencia. Detectan necesidades no cubiertas.



COMPORTAMIENTOS
ASOCIADOS

Las personas emprendedoras exitosas dedican parte de su tiempo de trabajo a la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio para evitar estancarse. **Ven oportunidades donde otros ven problemas**, son capaces de ver lo que otros no ven. Tienen una actitud proactiva y son amigos de la innovación. **Toman la iniciativa** y son conscientes de que el tiempo de reacción es vital para convertir esas oportunidades en negocios. No esperan a verse obligados para actuar, sino que lo hacen por propia iniciativa. **Se anticipan a los cambios**, activan su instinto y ejecutan en consecuencia.

DINÁMICAS



_ DINÁMICA:
“EL ARTE DE ESCUCHAR”



_ LOS MAPAS
DE LAS
OPORTUNIDADES



Reflexión personal

Describe ese momento

**Piensa en los resultados y/o en los retos
a los que te enfrentaste**

Piensa en un momento en el que hayas actuado antes de verte obligado/a por las circunstancias.

Piensa en un momento en el que hayas estado atento/a y hayas aprovechado una oportunidad



Si ya tienes una idea de negocio o una empresa en funcionamiento.

¿Qué oportunidades has detectado para tu empresa?
¿Qué oportunidades vas a aprovechar con tu empresa?
¿Cómo lo vas a hacer?



REFLEXIÓN GRUPAL FINAL

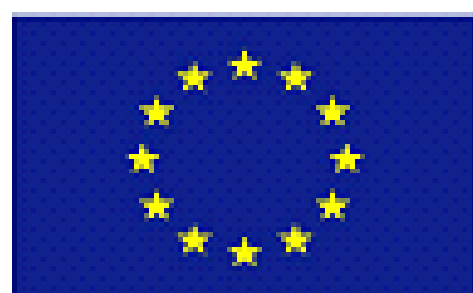
TÚ CREAS TUS PROPIAS OPORTUNIDADES:

365 DÍAS, 365 OPORTUNIDADES.

EN VEZ DE LAMENTARTE POR LAS

OPORTUNIDADES PERDIDAS, DEDÍCATE

A CREAR NUEVAS OPORTUNIDADES



FONDO SOCIAL EUROPEO
El FSE invierte en tu futuro



Confederación Empresarial
Española de la Economía Social

