



# Erasmus+



# NETRISE

## Unidad 3 El desafío del cambio

Paquete de recursos facilitadores

*El apoyo de la Comisión Europea a la producción de esta publicación no constituye un respaldo de los contenidos, que reflejan únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union





# Unidad 3

## El desafío del cambio

Paquete de recursos facilitadores





## visión general



página

<b>Taller 1</b> Introducción .....	<b>3</b>
<b>Taller 2</b> Su Análisis de Mercado.....	<b>11</b>
<b>Taller 3</b> Su Marca y Marketing .....	<b>15</b>
<b>Taller 4</b> Sus estrategias de medios digitales y redes .....	<b>21</b>
<b>Taller 5</b> Sus finanzas y registro manteniendo .....	<b>25</b>
<b>Taller 6</b> Desarrollo de su plan de negocio .....	<b>29</b>
<b>Taller 7</b> Completando su Portafolio .....	<b>33</b>
<b>Taller 8</b> Desarrollo de su presentación (1).....	<b>37</b>
<b>Taller 9</b> Desarrollo de su presentación (2).....	<b>41</b>
<b>Taller 10</b> Practicando su presentación .....	<b>45</b>
<b>Taller 11</b> Entrega de su presentación.....	<b>49</b>
<b>Taller 12</b> Estancia en la pista .....	<b>53</b>



Recursos adicionales..... 57

## Taller 1



# Introducción a la unidad y rompehielos



## Taller 1 Introducción a la unidad y rompehielos

<p>visión general</p>	<p>Este primer workshop tiene como objetivo dar a los participantes una visión general de la Unidad 3 – El Desafío del Cambio. Ya habrán completado la Unidad 1 desarrollando habilidades emprendedoras y la Unidad 2 Iniciando Un Negocio. El Desafío de Cambio les da la oportunidad de mostrar todo lo que han aprendido en las dos primeras Unidades.</p> <p>Cada taller les da tiempo para completar diferentes partes de la cartera de equipos de Change Challenge que necesitan completar para proporcionar evidencia de que han cumplido con todos los criterios. Usted función como facilitador es guiarlos a través de cada parte, pero están obligados a tomar la iniciativa en sus equipos para completar cada sección.</p>
<p><b>Recursos</b></p>	<p>Cambiar libros de trabajo de actividad de desafío para cada participante          Tu copia del libro de trabajo de actividad de Change Challenge          Sus copias de los primeros libros de trabajo de actividad de 2 unidades          Los participantes deben traer los libros de trabajo de actividad para la Unidad 1 y la Unidad 2 para mirar hacia atrás.</p> <p>Insignias de nombre          Plumas          Rotafolio          Recurso 1          Recurso 2 (ambos recursos se encuentran en la parte posterior de este paquete)</p>
<p><b>Tarea 1</b></p>	
<p>Antes del primer taller, los participantes deberán completar como prueba el contenido del curso leyendo el Libro de actividades y la cartera de equipos.</p> <p>Preséntate y da la bienvenida a los participantes a esta Unidad. Explique que la primera taller es clave para que entiendan el contenido de la Unidad 3 del Desafío de Cambio y el trabajo que realizarán.</p> <p>Dar insignias de nombre y libros de trabajo, bolígrafos, etc.</p>	



Comience por usar el rotafolio para capturar algunas "Reglas de la casa". Es decir, mostrar respeto, sin teléfonos, etc.

Introduce el concepto de aparcamiento de capturar en el rotafolio cualquier cosa que aparezca que no puedas responder hora para que puedas volver a visitarlo más tarde.

## **Tarea 2**

Presentar a los participantes en el Libro de trabajo de actividades y explicar que contiene actividades interactivas divertidas, así como la oportunidad de reflexionar sobre sus sentimientos y aprendizaje.

Este es su libro de trabajo. Haga hincapié en que nadie lo llevará de vuelta para mirarlo para que puedan relajarse sobre la grabación de sus ideas y pensamientos. Pídeles que pongan su nombre en él, ya que todos se ven iguales y pueden mezclarse.

El libro les permitirá registrar notas y borradores que se transferirán posteriormente a la Cartera de Equipos. Cada equipo completará una cartera de equipos.

Remita a los participantes a las páginas 4/5 de su Libro de Trabajo y explique cómo The Change Challenge sigue las dos primeras unidades y si completan las tres serán galardonados con el Premio Empresa y Emprendimiento: Líderes Comunitarios y Deportivos en el Nivel 5 de SCQF.

Ahora explican los 12 talleres a los que asistirán. Se trata de talleres para ayudar a los equipos a desarrollar un producto/servicio que beneficie a su comunidad y que luego cubrirán todos los aspectos de la puesta en marcha de un negocio para desarrollar y vender el producto/servicio. También les ayuda a desarrollar su cartera de pruebas y culmina en que cada equipo ofrezca una presentación donde puedan mostrar su producto/servicio a los demás. Habrá una sesión de jueces donde se identificará a un equipo ganador.

El primer taller también se centra en ellos la unión dentro de sus nuevos equipos.

## **Tarea 3**

Pida a los participantes que recurran a la página 6 y completen la Actividad 1 en su libro de trabajo "Cómo te sientes hoy". Pídeles que elijan 3 caras relevantes para cómo se sienten en este momento.

A continuación, pueden introducir el texto en la página siguiente y reflexionar sobre lo que quieren lograr a partir de este curso. Pida algunos voluntarios para compartir sus respuestas con el grupo. Este debe ser un ejercicio divertido, así que anima respuestas tontas para ayudarles a relajarse. También puede resaltar si algún participante está particularmente ansioso permitiéndole volver a asegurarlos.



(tenga en cuenta que los facilitadores pueden utilizar otro rompehielo adecuado con su grupo si esto se ha utilizado varias veces antes)

#### **Tarea 4**

El uso del recurso 1 en la página 58 de este paquete introduce el grupo en la primera actividad. Esta es una forma poderosa de introducir la idea de que trabajarán en equipo durante todo el Desafío del Cambio. Es muy importante que entiendan lo que hace un buen equipo y cómo todos deben desempeñar su papel.

#### **Tarea 5**

En este punto del curso, el grupo más amplio debe dividirse en equipos más pequeños que tengan intereses similares en ideas para un producto/servicio que beneficie a la comunidad.

Comience preguntando si alguno de los participantes tiene ideas y capturarlas en el rotafolio. Una vez que tenga varias ideas configurar la sala para que cada mesa esté etiquetada con una de las ideas.

Ahora pida a los participantes que vayan a la mesa que les resulte más interesante. Eventualmente deben dividirse en grupos de 5/6 dependiendo del tamaño del grupo más amplio.

Dales 10 minutos en los grupos más pequeños para que tengan una discusión sobre el producto/servicio que han elegido. La discusión puede burlarse de más ideas / cambios en la idea original y eso está bien. Habrá tiempo más tarde en el que se puedan hacer más cambios en la idea.

Puedes permitir que las personas se mude a otro grupo si lo prefieren.

Una vez que han decidido el grupo quieren quedarse en aconsejándoles que este es su equipo durante la duración de The Change Challenge.

#### **Tarea 6**

Explique la importancia de conocer un poco mejor a los miembros de su nuevo equipo y consulte al ejercicio rompehielos actividad 2 en la página 8 de su libro de trabajo. Dé tiempo a cada miembro del grupo para que presente a su socio. (Tenga en cuenta que se pueden utilizar otros rompehielos si el facilitador cree que son más apropiados para su grupo)



Ahora pídeles que toquen nota de los nombres de cada uno de los miembros de su equipo en la parte inferior de la página.

Este podría ser un buen momento para recordar ellos del concepto de networking. Están iniciando el proceso de construcción de una red conociendo gente nueva. Diles que habrá todo un taller dedicado a ayudarles a desarrollar una Estrategia de Networking para su producto/servicio.

Recuérdelos que deben sentarse con los nuevos miembros del equipo en el futuro, ya que ahora completarán todas las tareas futuras juntos.

### **Tarea 7**

Tenga en cuenta que los participantes pueden sentirse fuera de su zona de confort en sus nuevos equipos.

Pida al grupo que examine la Actividad 3 en la página 9.

El objetivo de esta tarea es ayudar a los participantes a ver sus reacciones naturales al cambio. Para ayudar a identificar que no debemos hacer suposiciones y hacer más preguntas antes de emitir juicios.

Pida a los participantes que griten algunas reacciones que hayan observado y una vez que escuchen una, pregunten: "¿Quién más tuvo una respuesta similar?"

En su libro de trabajo actividad se les ha pedido que pongan un + o a - o un (0).

Ahora pide una demostración de manos.

Pregúnteles: "¿Quién tenía respuestas más positivas que respuestas negativas o neutrales?"

"¿Quién tenía más neutral que positivo o negativo?"

"¿Quién tenía más negativo que neutral o positivo?"

Des-breve y revisión

Después de que el conteo diga

"Si este grupo se parece a la mayoría de los grupos, habrá respuestas más negativas que positivas o neutrales. ¿por qué? Porque el nuevo diseño no coincide con lo que tenemos en nuestro cerebro cuando escuchamos las palabras "taza de café". Este no es un partido para lo que sabemos.

Explique que este nuevo diseño para una taza de café es simplemente una metáfora de cómo tendemos a reaccionar a algo nuevo, a un cambio. Como seres humanos, tendemos a criticar o juzgar primero, con palabras como: "Eso nunca funcionará".





De hecho, esta taza de café está diseñada para la playa - para pegarse en la arena! Si alguien viniera de una mentalidad de curiosidad, podría preguntarse: "¿Está diseñado para ser utilizado en una situación específica?"

Pregúnteles:

¿Cómo podemos aplicar esto en nuestros nuevos equipos?

Sugerir – hacer preguntas – aclarar – ser claro – explicar las cosas, etc.

### Tarea 8

Pida a los participantes que examinen la Actividad 4 en la página 10.

Cada equipo tiene una idea aproximada de un producto o servicio para desarrollarse aún más. Dé a los equipos 15 minutos para discutir estas ideas más a fondo y luego necesitan llegar a una decisión final.

Durante este tiempo circulan cada mesa y ofrecen algunos consejos si se están quedando un poco atascados. Hacerles preguntas les ayudará a aclarar su idea.

Recuérdelos que necesitan vincularlo a un cambio positivo o beneficio para su comunidad.

Es decir, un negocio de capacitación personal ayudará a la comunidad a ponerse en forma

Es posible que necesiten votar dentro de su grupo si no están seguros.

Ahora pida a cada grupo que nomine a un portavoz para decirle al grupo más amplio su idea final y el beneficio para la comunidad.

### Tarea 9

Pida a los participantes que examinen la Actividad 5 en la página 11, esto les ayudará a realizar la mejor manera de trabajar juntos en el futuro.

Pídales primero que completen la Receta antes de pasar a la segunda parte.

Pida voluntarios para compartir la receta con el grupo más amplio.

Debe incluir:

- Compartir ideas
- Respetarse unos a otros
- Escucha y habla
- Apoyarse mutuamente

Ahora pídales que reflexionen sobre las áreas resaltadas en la página siguiente.



Resalte que su producto/servicio de equipo tendrá más éxito si son conscientes de los ingredientes que componen un buen equipo y cada uno de ellos debe desempeñar su papel.

### Tarea 10

Pida a los participantes que examinen la Actividad 6 en la página 13. Usando el Recurso 2 en la página 60/61 de este paquete imprimir algunas copias de la primera imagen o si es más fácil mostrar una diapositiva en la sobrecarga.

Explique que le mostrará al grupo una página de imágenes y tienen que mirarla durante 30 segundos y luego responder preguntas al respecto. Para poder responder a todas las preguntas tendrán que desarrollar una estrategia.

¿Quién hará qué? ¿Qué parte de la imagen mirará cada uno de ellos, etc.

Dales 5 minutos para desarrollar una estrategia y luego mostrar la imagen durante 30 segundos. Ahora háteles las preguntas y pídales que toquen nota de sus respuestas.

Pida comentarios: ¿obtuvieron todas las respuestas?

Pídales que reflexionen sobre la actividad respondiendo a las 3 preguntas en la parte inferior de la página.

Pida voluntarios para retroalimentación de sus reflexiones.

### Tarea 11

Ahora pida al grupo que complete la **Actividad 7** en la página 14 para reflexionar sobre lo que han aprendido/logrado en esta sesión. Pida voluntarios para retroalimentación de sus notas.

Debe incluir:

- El contenido de la Unidad 3
- Lo que esperan lograr de este taller
- Quién está en su equipo
- Lo que hace un buen equipo
- Cómo todos hacemos suposiciones, pero podríamos estar perdiendo algo
- Cuál es su producto/servicio



- Estrategias de equipo

Pida voluntarios para compartir sus pensamientos.

El Facilitador debe asegurarse de que se anime a todos los participantes a compartir sus pensamientos evitando la retroalimentación de las mismas personas todo el tiempo.



## Taller 2

### Su análisis de mercado





<b>Taller 2 Análisis de Market</b>	
<b>visión general</b>	Este taller ayuda a los participantes a trabajar a través de un análisis de mercado de su producto/ servicio y decidir sobre los mejores tipos de investigación involucradas.
<b>Recursos</b>	Unidad 2 y Unidad 3 Libro de trabajo de actividad Rotafolio Hoja de papel A4 para todos Recursos 3 y 4
<b>Tarea 1</b>	
Presentar a los participantes en el Taller 2 y destacar que este taller les ayudará a centrarse en cómo pueden comercializar su nuevo producto / servicio. Utilizarán técnicas, conocimientos y habilidades que adquirieron en la Unidad 2 para que mantengan a mano el libro de Trabajo de Actividad de la Unidad 2.	
<b>Tarea 2</b>	
Utilice el recurso 3 (página 62) como energizante. Esta es una buena actividad para recordarles que tienen que tener claro lo que significan cuando trabajan en equipo. Es una actividad divertida de corazón ligero y debe dejarlos sintiéndose relajados y energizados.	
<b>Tarea 3</b>	
<p>Pida a los participantes que examinen <b>la Actividad 1</b> en la página 16. Esta actividad ayuda a los equipos a pensar en su producto/servicio con el fin de decidir la mejor manera de llevar a cabo la investigación y determinar si su idea es en realidad una opción viable. Diles que muchos empresarios idean ideas, pero la clave del éxito es llevar a cabo investigaciones.</p> <p>Anímelos a llevar a cabo investigaciones primarias y secundarias y pídeles que asignen diferentes aspectos de la investigación a los miembros del equipo.</p> <p>Anímelos a mirar hacia atrás en su Libro de Trabajo de Actividades de la Unidad 2, ya que esto les recordará las maneras en que pueden hacerlo.</p> <p>A continuación, deben mantener una nota de sus hallazgos, ya que lo agregarán a la cartera de equipos más adelante.</p> <p>Será útil si distribuye las mesas y hace preguntas relevantes de los equipos para asegurarse de que van por el camino correcto.</p> <p>Puede solicitarles en esta etapa si cree que es necesario.</p>	



#### Tarea 4

Pida a los equipos que examinen **la Actividad 2** en la página 17. Pensando en su idea de un producto/servicio pídale que completen el análisis SWOT.

Recorre cada equipo para comprobar que van por buen camino. Debería haber más fortalezas y oportunidades para que el producto/servicio sea viable. Si hay más debilidades, anímelos a pensar tal vez cómo pueden cambiar su idea ligeramente para que sea una opción más positiva.

Inséales que transferirán su versión final a la cartera de equipos.

#### Tarea 5

Pida a cada equipo que examine **la Actividad 3** en la página 18. Pida a los equipos que piensen en las cuatro áreas del Análisis PESTLE y tome nota de las observaciones relevantes que se les ocurran. (Tenga en cuenta que los facilitadores pueden querer introducir PESTLE Analysis aquí si es apropiado para su grupo destacando otros aspectos importantes, es decir, ambientales y legales)

Las Cinco Fuerzas de Porter también pueden ser útiles para ayudar a los equipos a analizar su entorno competitivo. <https://www.cgma.org/resources/tools/essential-tools/porters-five-forces.html>

Hable con los equipos individualmente y hárselas preguntas:

¿Estos factores son principalmente positivos?

Si hay más factores más negativos que surgen de su discusión de nuevo, debe animarlos a repensar su idea original y hacer cualquier cambio apropiado en su producto / servicio.

Recuérdelos que transferirán su análisis a su cartera de equipos más adelante.

#### Tarea 6

Pida a los participantes que examinen **la Actividad 4** en la página 19. Esta actividad requiere que el equipo tenga una discusión grupal sobre quién será su mercado objetivo para su producto/servicio.

Recuérdelos que revisan los mercados objetivo mirando hacia atrás en su libro de trabajo de actividad de la Unidad **2**.

Recorre los equipos y haz preguntas pertinentes.

¿Es su mercado identificado el único? ¿Se están perdiendo a un grupo? ¿Podrían cambiar ligeramente las ideas para incluir un grupo objetivo más amplio, por ejemplo?



Su tarea es definir su mercado objetivo y dar razones por las que han identificado a los grupos. Esto será transferido a su Cartera de equipos más tarde.

### Tarea 7

Pida al grupo que examine **la Actividad 5** en la página 20. Esta es una actividad para animar a los equipos a mirar los resultados de las actividades anteriores y sopesar los pros y los contras.

Dales tiempo para una buena discusión sobre dónde podrían querer hacer cambios. Si se están quedando con la idea original, está bien, su investigación debería respaldarlo.

Esté preparado para desacuerdos dentro del grupo. Usted debe dejar que trabajen a través de estos en la medida de lo posible sin intervenir. Si las cosas se calientan, debe calmar las cosas y guiarlas en la dirección correcta.

En esta etapa los equipos no deben compartir sus ideas con otros equipos.

### Tarea 8

Explique al grupo que cuando vayan a promocionar/vender su producto o servicio será muy importante asegurarse de que dan el mejor servicio al cliente. Así es como construirán una base de clientes leales.

Utilice el Recurso 4 (página 64) para que los participantes entiendan qué decir y qué no decir en situaciones de servicio al cliente. Les ayudará a ser capaces de reformular las declaraciones de una manera positiva.

### Tarea 9

Pida al grupo que examine **la Actividad 6** en la página 21 para reflexionar sobre lo que han aprendido/logrado en esta sesión. Pida voluntarios para retroalimentación de sus notas.

Debe incluir:

- Cómo comercializarán la investigación de su producto/servicio
- Un análisis SWOT para su producto/servicio
- Un análisis pest para su producto/servicio
- Quién es su mercado objetivo
- Importancia de un buen servicio al cliente

Pida voluntarios para compartir sus pensamientos.



## Taller 3

### Su branding y marketing







<b>Taller 3 Tu Branding &amp; Marketing</b>	
<b>visión general</b>	Este taller tiene como objetivo dar a los participantes la oportunidad de planificar la marca y comercialización adecuadas para sus productos/servicio.
<b>Recursos</b>	Unidad 2 & 3 Libro de trabajo de actividad Rotafolio Lápices de colores/rotuladores/papel Recurso 5
<b>Tarea 1</b>	
<p>Antes del taller familiarícese con el contenido del Libro de trabajo de actividades.</p> <p>Recuerde al grupo la importancia de la marca y el marketing y el papel que jugará en el éxito de su producto / servicio.</p> <p>Utilice el Recurso 5 (página 65) – imágenes, olores, sonidos, experiencias, a menudo vemos o reaccionamos de manera diferente. En este caso estamos utilizando una imagen para mostrar esta realidad.</p> <p>Este es un ejercicio divertido, pero es una forma poderosa de demostrar que a veces podemos hacer suposiciones rápidas y pensar que al instante tenemos la respuesta. A veces se pueden ver las cosas de una manera diferente, etc.</p>	
<b>Tarea 2</b>	
<p>Ahora pida a los equipos que examinen la Actividad 1 en la página 24. Destaca que todas las actividades de este Taller serán transferidas posteriormente a su cartera de equipos. Esta actividad ha sido diseñada para ayudar a los equipos a centrarse en el punto de venta único de su producto/servicio.</p> <p>Su tarea es hacer una lluvia de ideas con sus ideas utilizando una herramienta que prefieran. Dale tiempo para pensar en las indicaciones sugeridas.</p> <p>Dé la vuelta a cada grupo para comprobar cómo lo están haciendo y dar aliento y/o sugerencias cuando corresponda.</p>	



Una vez que hayan decidido su USP, pueden transferirlo a su cartera de equipos más tarde.

### Tarea 3

Comok los equipos para ahora mirar la Actividad **2** en la página 25.  
Esta es su oportunidad de ser creativos y darle un nombre a su producto/servicio.

Recuérdelos que debe ser:

- único
- Corto, contundente y memorable
- Se ven bien escritos y hablados
- Evocar una emoción, un sentimiento o una idea
- Resuenan con su mercado objetivo elegido

Pueden usar cualquier herramienta que elijan para obtener el mejor nombre.  
Aconsejar les que elijan su top 3 y luego decidan una final.

Pueden decidir votando, pidiéndole consejo a usted como facilitador u otros equipos.

### Tarea 4

Pida a los equipos que examinen **la Actividad 3** en la página 26. Aquí es donde decidirán el tipo de negocio más adecuado para iniciar su negocio. Aunque hay varios de ellos en el equipo todavía pueden recomendar que sea un comerciante único o una asociación, etc. Recorre cada equipo para ayudarlos con el proceso de toma de decisiones haciendo preguntas pertinentes

### Tarea 5

Pida a los equipos que ahora examinen **la Actividad 4** en la página 27. Esta actividad les da la oportunidad de ser creativos y idear un logotipo para marcar su producto.

Regala hojas de papel y lápices de colores/rotuladores.

Pueden usar hojas de papel más grandes para redactar posibles imágenes de logotipos hasta que decidan cuál es la mejor. (si el software es una opción adecuada pueden utilizar este método)

Pueden votar para encontrar la opción final, pedirle consejo como facilitador o consultar con otros equipos.



Un dibujo/impresión final y las razones por las que lo eligieron se agregarán a su cartera de equipos más adelante.

### Tarea 6

Ahora tienen su nombre y logotipo que necesitan para desarrollar un eslogan. **La actividad 5** en la página 28 les da la oportunidad de trabajar en sus equipos para desarrollar un eslogan/correa.

La Hoja de Actividades les da algunas ideas y pueden mirar hacia atrás en el Libro de Trabajo de Actividad de la Unidad 2 para ayudarlos aún más.

Usando un proceso de eliminación, deben encontrar su opción preferida.

Si están indecisos pueden votar, pedirle consejo como facilitador o consultar al grupo en general.

### Tarea 7

Ahora han cubierto mucho terreno y para seguir adelante deben mirar **la Actividad 6** en la página 29 para dar a los equipos la oportunidad de pensar en su personalidad de marca.

La Hoja de Actividades les da algunas ideas y pueden mirar hacia atrás en el Libro de Trabajo de Actividad de la Unidad 2 para ayudarlos aún más.

Usando un proceso de eliminación, deben encontrar su opción preferida.

Si están indecisos pueden votar, pedirle consejo como facilitador o consultar al grupo en general.

### Tarea 8

Completar su actividad de marketing y branding **7** en la página 30 da a los equipos la oportunidad de determinar su producto/servicio 4 Ps de Marketing.

La Hoja de Actividades les da algunas ideas y pueden mirar hacia atrás en el Libro de Trabajo de Actividad de la Unidad 2 para ayudarlos aún más.

Utilizando la tabla siempre que deben tener en cuenta cómo su producto / espacio de servicio en cada uno de los 4 PS.

Recorre cada equipo y comprueba que van por buen camino. Haga preguntas pertinentes para mantenerlos enfocados.



Están obligados a transferir esta tabla a su **cartera de equipos más adelante**.

### Tarea 9

Pida al grupo que examine la **Actividad 8** en la página 32 para reflexionar sobre lo que han aprendido/logrado en esta sesión. Pida voluntarios para retroalimentación de sus notas.

Debe incluir:

- Usp de su producto/servicio
- El nombre de su producto/servicio
- ¿Qué tipo de negocio serán
- Un logotipo para su producto/servicio
- Un eslogan para su producto/servicio
- Su personalidad de marca
- Los 4 Pesos de su producto/servicio

Pida voluntarios para compartir sus pensamientos.



## Taller 4

# Sus medios digitales y redes





## Taller 4 Sus medios digitales y redes

<b>visión general</b>	Este taller tiene como objetivo orientar a los equipos para desarrollar su Estrategia de Medios Digitales y Marketing para su producto/servicio
-----------------------	---

<b>Recursos</b>	Libro de trabajo de actividad para la Unidad 2 y 3 Rotafolio Plumas de punta de fieltro de papel/color Acceso al ordenador
-----------------	---

### Tarea 1

Antes del taller familiarícese con el contenido del Libro de actividades. Asesorar al grupo que desarrollarán una estrategia para medios digitales y redes para su nuevo producto/servicio.

Pida al grupo que examine la **Actividad 1** en la página 34. Destacar que las empresas que tienen una presencia digital bastante mejor en la recesión económica y otros momentos de dificultad, es decir, pandemia global, etc.

Es posible que el facilitador desee introducir otras aplicaciones como Active Presentar y y Ed Graphe Editor.

Se les pide que diseñen un anuncio/volante para su producto/servicio que sea adecuado para su uso en una variedad de plataformas digitales.

Recuerde al grupo que tienen que añadir su versión final a su cartera.

Pueden necesitar ayuda con esto y puede ser una buena idea circular por la habitación instándoles si están un poco atascados. Pueden dibujar un boceto áspero cómo se verá / utilizar un ordenador, etc. para obtener un borrador de cómo se verá.

### Tarea 2

Pida al grupo que examine la **Actividad 2** en la página 35 y les recuerde la importancia de una buena Estrategia de Marketing Digital para su producto/servicio. Esta actividad les pide que capturen todas las áreas importantes que necesitan incluir.

Recuérdelos que tienen que añadir esto a su cartera.



### Tarea 3

Pida al grupo que recurra a la página 36 y consulte **la Actividad 3**. Aquí tienen que pensar en cómo se redarán de red para promocionar su nuevo producto/servicio. Recuérdeles los conceptos clave de las redes y que pueden mirar hacia atrás en la Unidad 2 en busca de ideas.

Esto se añadirá a su cartera.

### Tarea 4

Pida al grupo que recurra a la página 37 y mire **la Actividad 4**

Aquí es donde el equipo tendrá un lanzamiento de 1 minuto para promover su producto / servicio.

Dales tiempo para practicar su lanzamiento antes de decidir qué versión se agregará a su portafolio.

### Tarea 5

Pida al grupo que reflexione sobre lo que han aprendido o logrado en este taller completando **la Actividad 5** en la página 38.

Deben incluir:

- Cómo diseñar un anuncio para plataformas digitales
- Completada una Estrategia de Marketing Digital para su producto/servicio
- Desarrollaron una estrategia de redes para su producto/servicio
- Desarrollado un tono de 1 minuto para su producto / servicio

Pida voluntarios para compartir sus pensamientos.



## Taller 5

# Sus finanzas y mantenimiento de registros







<b>Taller 5 –Su mantenimiento de finanzas y registros</b>	
<b>visión general</b>	Este taller tiene como objetivo orientar a los equipos para recopilar toda la información que necesitan para desarrollar una Estrategia de Financiación para su cartera.
<b>Recursos</b>	Unidad 2 y 3 Libro de trabajo de actividades Rotafolio
<b>Tarea 1</b>	
Presentar el taller y decirles a los equipos que ahora recopilarán la información que necesitan para desarrollar su Estrategia de Financiación para su nuevo producto/servicio.	
<b>Tarea 2</b>	
<p>Pida al grupo que recurra a la página 40 y examine <b>la Actividad 1</b>. Esta es una actividad divertida para dinamizar al grupo. Pídeles que trabajen dentro de su equipo para llegar a una melodía, algunas palabras, o cualquier cosa que decidan resumir su producto / servicio y el trabajo que han estado haciendo. Algunos participantes tímidos pueden encontrar esto una actividad difícil. (Nota: El facilitador debe medir si esto es adecuado para el grupo y utilizar una actividad alternativa aquí si procede.)</p> <p>Debe incorporar el nombre del producto/servicio. Dale 10 minutos para que se les ocurrió y luego pídeles que nominen a alguien para entregar el Grito de Guerra a los demás.</p> <p>Ahora pídeles que reflexionen sobre las preguntas en la parte inferior de la actividad y pidan voluntarios para compartir sus pensamientos entre sí.</p>	
<b>Tarea 3</b>	
<p>Ahora pida a los equipos que pasen a la página 41/42 y miren la Actividad 2. Esta tarea es ayudar a los equipos a centrarse en cómo financiarán su nueva empresa durante los primeros tres meses. Dale tiempo para discutir sus ideas dentro de sus equipos y luego pedirles que toquen nota de sus ideas en la mesa proporcionada.</p> <p>Una vez que hayan completado todas las secciones les recuerdan que sus opciones de financiación y justificación serán capturadas tarde cuando completen su cartera.</p>	
<b>Tarea 4</b>	



Pida a los equipos que recurran a la página 43 y examinen la Actividad 3. Desde la Unidad 2 ya saben la importancia de mantener buenos registros. Recuérdeles esto y pida a los equipos que piensen en su nuevo producto/servicio y luego deben hacer un plan que cubra todos los registros que necesitan mantener. Diles que pueden volver a la Unidad 2 para obtener ideas si están atascados.

(Nota Facilitador puede querer introducir el concepto de otros documentos comerciales que pueden encontrarse en el balance de negocios, es decir, estados de flujo de caja, etc. si procede para el grupo)

Recuérdeles políticas y procedimientos/Salud y Seguridad/RGPD, etc.

Sólo necesitan usar su imaginación para estimar cantidades, etc.

Esto será capturado para sus portafolios.

### Tarea 5

Pida a los equipos que recurran a la página 44 y miren la **Actividad 4** para reflexionar sobre lo que han aprendido o logrado en este taller. Sus respuestas deben incluir:

- Su grito de guerra
- Qué financiación necesitan para su nuevo producto/servicio
- Información que tendrán que proporcionar al banco
- Registros que tendrán que mantener para su empresa

Pida voluntarios para compartir sus pensamientos.



## Taller 6

# Desarrollo de su plan de negocio





## Taller 6 – Desarrollo de su plan de negocio

<b>visión general</b>	Este taller tiene como objetivo orientar a los equipos a través del proceso de desarrollo de un Plan de Negocio para su nuevo producto/servicio
<b>Recursos</b>	Unidad 2 &3 Libro de trabajo de actividad Rotafolio

### Tarea 1

Recuerde a los equipos lo importante que es completar un Plan de Negocios. Podría ser una buena idea preguntarles por qué ese es el caso y capturar sus respuestas en el rotafolio. Ahora pídale que recurran a la página 46 y pídale que completen la Actividad 1 Tal vez quieran mirar hacia atrás en la Unidad 2 cuando se enteraron de las declaraciones de misión de las grandes organizaciones famosas. Su tarea ahora es crear una declaración de misión para su nuevo producto/servicio.

Su declaración de misión se añadirá a su plan de negocios bajo objetivos/metetas.

Resalte los puntos que debe recordar en su página 46.

Ahora deberían idear algunos que podrían ser apropiados. Déles tiempo para hacer esto y luego instelos a decidir sobre una declaración final de misión. Podría permitirles mantener pequeños grupos focales con otros equipos para preguntarles su opinión y esto también reagula lo útil que puede ser un grupo focal.

Recuerde a los equipos que todo esto se reunirá para ser incluido en el plan de negocios que se adjuntará a su cartera por lo que es importante hacerlo bien.

### Tarea 2

Pida a los equipos que completen la **Actividad 2** en la página 47. Esta es una gran tarea para que los equipos lo completen y la mayor parte del tiempo del taller será necesario para completarlo. Repasarlo todo antes de que empiecen y luego sugerir que tal vez quieran asignar secciones específicas a cada miembro del equipo para completar. Probablemente necesitarán ayuda con cada sección para que usted debe circular la habitación y dar apoyo y orientación cuando sea necesario. Insédeles que también pueden utilizar la Unidad 2 para ayudar y/o Internet si necesitan recordarse a sí mismos lo que debe incluirse en cada sección. Una versión final del plan se añadirá como evidencia a su cartera.

### Tarea 3



Ahora pida a los equipos que completen la **Actividad 3** en la página 51 para ayudarles a reflexionar sobre lo que han aprendido/logrado durante este taller;

Debe incluir:

- Declaración de su misión de equipo
- Todos los aspectos de su plan de negocio requeridos para su nuevo producto/servicio.

Pida voluntarios para compartir sus pensamientos.





## Taller 7

### Completar su cartera







## Taller 7 – Completar su portafolio

<b>visión general</b>	Este taller tiene como objetivo guiar a los equipos a través del proceso de cómo completarán su portafolio.
Recursos	Unidad 2 y Unidad 3 Libros de trabajo de actividad Rotafolio Recurso 10 - Cambiar la cartera de desafíos para cada equipo

### Tarea 1

Diga al grupo que la cartera se utilizará como evidencia de que han completado el curso y son capaces de entender todos los elementos clave contenidos en cada taller. Comience preguntando si han utilizado una cartera antes. Pregúnteles cuál es su comprensión y capture ideas en el rotafolio.

Diles que una cartera es un medio para presentar pruebas del logro de sus equipos. Es una colección representativa de diferentes piezas de evidencia para mostrar sus habilidades, conocimientos y comprensión que indica que su equipo ha cumplido con los requisitos de **la Unidad 3 – El Desafío de Cambio**. Haga hincapié en que debe ser un esfuerzo de equipo y que todos deben contribuir a completar la cartera. Usted debe recordarles que usted estará observando para comprobar que este es el caso. Pídales que recurran a la página 54 y miren la **Actividad 1**. Dé a cada equipo una cartera en blanco para echar un vistazo. (Recurso 10 en la página 72) Señale que hay una serie de pro-formas que tienen que completar. Deben tener toda la información que requieren de las actividades anteriores que han completado.

También incluirán la presentación que completarán en futuros talleres.

Señale que hay una lista de comprobación en la página 55 que muestra todas las áreas que deben completarse. Tómese el tiempo para repasar esto para que tengan claro lo que implica. También necesitan marcar cuando esté completo.

Del trabajo que han hecho hasta ahora podrán completar los artículos 1-16.

Tienen que decidir quién en el equipo completará cada sección utilizando la información que ya han recopilado. Consulte la página 56. Deben agregar el nombre del miembro del equipo a cada sección asignada.

Esto llevará tiempo y cada miembro del equipo debe planificar y recopilar la información que necesitan para poder completar su sección asignada. A continuación, deben seguir adelante y completarlo una vez que estén contentos con la versión final. Recuérdeles que esta es la evidencia de que serán juzgados y la decisión final de que pasen depende de la calidad de sus respuestas aquí.

### Tarea 2



Ahora pida a los equipos que recurran a la página 57 y pídales que miren la **Actividad 2**. Aquí es donde completarán 17 – su Plan de Negocios.

Recuérdelos que esto debería ser un esfuerzo de equipo, pero pueden nominar a alguien para completar un borrador final cuando todo el equipo está contento con el contenido propuesto.

Podrían escribir el plan y agregarlo a la cartera si preferido.

Una vez más pueden requerir más orientación aquí.

Cuando se completan las 17 secciones, podría ser una idea recopilar las publicaciones portpara mantenerlas seguras hasta que estén listas para agregar las secciones finales.

También es posible que desee echar un vistazo para ver si todos son de un estándar satisfactorio. Si no, es posible que deba dar más orientación.

### Tarea 3

Ahora pida a los equipos que recurran a la página 58 y completen **la Actividad 3** para reflexionar sobre lo que han aprendido/logrado durante este taller.

Debe incluir:

- Acerca de las carteras y por qué se utilizan
- Lo que se incluye en su cartera
- Quién completará cada sección
- Cómo pueden contribuir al éxito del equipo

Pida voluntarios para compartir sus pensamientos.



## Taller 8

### Desarrollo de su presentación (1)





## Taller 8 Desarrollo de su presentación (1)

<b>visión general</b>	Este taller tiene como objetivo introducir a los equipos en el proceso de desarrollo de su presentación para promover su nuevo producto / servicio.
<b>Recursos</b>	Unidad 2 y Unidad 3 Libros de trabajo de actividad Papel rotafolio El tutorial para usar powerpoint puede ser necesario para algunos participantes

### Tarea 1

Antes del taller familiarícese con el contenido del Libro de actividades. Explique que hay 3 talleres para ayudar a los equipos a desarrollar sus presentaciones para mostrar su producto/servicio. La entrega de las presentaciones es una gran parte del desafío general.

Recuérdelos lo que aprendieron en la Unidad 2. Es posible que quieran mirar hacia atrás y repasar el contenido.

Su equipo está obligado a entregar una presentación de 5 minutos al grupo más amplio utilizando software PowerPoint o un método menos formal utilizando un rotafolio y cualquier otro recurso apropiado. Tal vez quieras decidir cuál sería mejor.

Resalte la tabla en la página 60 que muestra todo lo que se tiene que incluir en la presentación. Este taller en particular abarca los tres primeros temas:

- Introducción
- Su producto
- Su branding

### Tarea 2

Pida al grupo que recurra a la página 61 y pídeles que examinen **la Actividad 1**.

Tienen que empezar con algo de planificación. Recuérdelos lo importante que es esta etapa.

Repase la lista en la página 61 y anímelos a discutir las ideas dentro de su equipo y decidir el camino a seguir.

Deberían nominar a alguien de su equipo para que anote sus ideas.



### Tarea 3

Ahora pida a los equipos que examinen **la Actividad 2** en la página 62. Esta vez debe utilizarse para decidir cómo presentarán su presentación. Recuérdeles que esta vez deben usarse para captar la atención del público. Deben tomar nota de sus ideas y nominar este elemento a un miembro del equipo. Dependiendo del tamaño de los equipos, es posible que necesiten hacer más de un elemento.

### Tarea 4

Ahora pida a los equipos que recurran a la página 63 y pídales que miren **la Actividad 3**. Ahora tienen que decidir cómo pueden describir mejor cuál es/hace su producto/servicio. Deben tomar nota de sus ideas y nominar a un miembro del equipo para entregar esta sección.  
Recuérdeles que deben ser tan claros al respecto y tratar de mantenerlo simple y fácil de entender.

### Tarea 5

Ahora pida a los equipos que recurra a la página 64 y complete **la Actividad 4**. Aquí es donde muestran el logotipo y el eslogan que diseñaron anteriormente. En la presentación necesitan compartir una breve justificación del proceso de diseño y por qué eligieron el logotipo y el eslogan.  
También deben asignar esta parte de la presentación a un miembro del equipo.

### Tarea 6

Ahora pida a los equipos que recurran a la página 65 y pídales que completen **la Actividad 5** para ayudarles a reflexionar sobre lo que han aprendido o logrado durante este taller. Debe incluir:

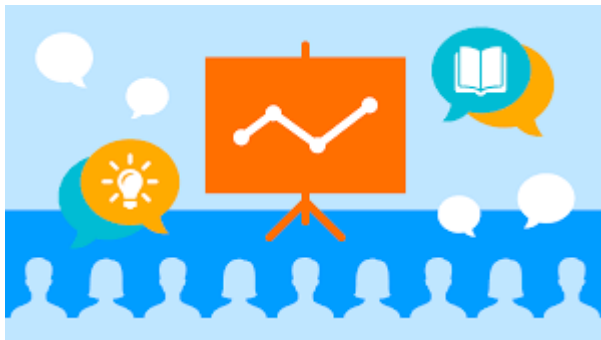
- Las distintas secciones que se incluirán en la presentación
- La importancia de la planificación
- Quién está entregando cada una de las tres primeras secciones
- Lo que se incluirá en cada una de las tres secciones

Pida voluntarios para compartir sus pensamientos.



## Taller 9

### Desarrollo de su presentación (2)





## Taller 9 Desarrollo de su presentación (2)

<b>visión general</b>	Este taller tiene como objetivo seguir ayudando a los equipos a desarrollar aún más el contenido de su presentación. Cubrirán los siguientes elementos: USP, Target Market, Marketing Ideas y Precios
<b>Recursos</b>	Unidad 2 y Unidad 3 Libros de trabajo de actividad Rotafolio
<b>Tarea 1</b>	<p>Comience el taller recordando a los equipos dónde están con sus presentaciones. Ya han decidido los tres primeros elementos y ahora cubrirán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Su USP</li> <li>• Su mercado objetivo</li> <li>• Sus ideas de marketing</li> <li>• Precios adecuados</li> </ul> <p>Refiéralos a la página 68 de su libro de trabajo.</p>
<b>Tarea 2</b>	<p>Ahora pida al grupo que recurra a la página 69 y pida a los equipos que examinen la <b>Actividad 1</b>. La mayor parte de la información requerida ya habrá sido recopilada, pero los equipos deben decidir cómo presentarán esta información de una manera que capte la atención de la audiencia. También necesitan tener una buena discusión sobre el precio de su producto / servicio y ser capaces de dar una razón. Esto se cubre en la siguiente actividad.</p> <p>También tienen que decidir quién entregará esta sección. Pídales que toquen nota de sus ideas antes de pasar a la siguiente sección.</p> <p>Este es un buen momento para pedir a los equipos que piensen en sus fortalezas individuales. ¿Quién sería bueno en qué, etc.</p>
<b>Tarea 3</b>	<p>Ahora pida a los equipos que recurran a la página 70 y miren <b>la Actividad 2</b>. Esta actividad ayuda a los equipos a decidir sobre los precios. Se les insta a mirar lo que los competidores están cobrando, etc.</p> <p>Completar esta actividad les ayudará a decidir sobre esta sección de la presentación, incluyendo quién sería el mejor para entregar esta sección.</p>



#### Tarea 4

Ahora pida a los equipos que recurra a la página 71 y complete **la Actividad 3**.

Explique que la conclusión es una parte muy importante de la presentación, ya que es muy a menudo el comienzo y el final que la gente recuerda. Esto tiene que ser memorable. Pida a los equipos que reflexionen sobre las preguntas de esta actividad y luego tendrán que llegar a sugerencias para la entrega y también quién entregará esta sección tan importante.

Es posible que deba darles alguna orientación hablando con los equipos individualmente.

#### Tarea 5

Una vez completados los equipos, todas las actividades anteriores les piden que recurran a la página 72 y completen **la Actividad 4**. Ahora que su planificación está completa, necesitan pasar tiempo juntando todo.

Ahora tienen toda la información que necesitan para la presentación, pero tienen áreas importantes en las que deben pensar.

Anímelos a mirar hacia atrás en la Unidad 2 cuando se enteraron de lo que hace una buena presentación. Tienen que pensar en:

- Lenguaje corporal
- Lo que deben usar para reflejar su servicio/producto
- Contacto visual
- Dónde estarán, etc.
- Cómo se mantendrán
- Cómo usarán sus voces
- Tono y tono, etc.
- ¿Alguna otra idea creativa que puedan incluir para que todo sea memorable?

#### Tarea 6

Ahora tienen todo lo que necesitan para la presentación díles que tendrán la próxima hora del taller para practicar cómo van a entregar la presentación.

Pida a los equipos que recurran a la página 73 y completen **la Actividad 5** para ayudarles a reflexionar sobre lo que han aprendido/logrado durante este taller.

Debe incluir:

- Recopilación de información clave
- Nuestro equipo fortalezas - ¿quién sería el mejor en qué parte?
- ¿Qué hace una buena presentación?
- Qué lenguaje corporal deben usar
- Dónde deben estar/tuno/ pitch, etc.





Pida voluntarios para compartir sus pensamientos.

## Taller 10

# Practicando Su Presentación





## Taller 10 Practicing Su Presentación

<b>visión general</b>	Este taller tiene como objetivo dar tiempo a los equipos para practicar sus presentaciones.
<b>Recursos</b>	Unidad 2 y Unidad 3 Libros de trabajo de actividad Rotafolio Acceso a PowerPoint Tarjetas flash u otras herramientas de memoria

### Tarea 1

En esta etapa el equipo debe tener una buena presentación de sonido con la que todos están contentos. Cada miembro del equipo debe saber la parte que tiene que entregar y tener las notas apropiadas. Las notas deben ser sólo indicaciones – decirles que simplemente leerlas literalmente no es una buena práctica.

Ahora es su oportunidad de practicar la entrega de la presentación. Pídeles que encuentren un lugar donde no se molesten y que se configuren todo para practicar su presentación.

Refiéralos a **la Actividad 1** en la página 76.

Recuérdelos

Los psicólogos que trabajan con atletas han descubierto que debe reflejar las condiciones de la vida real tanto como sea posible durante las sesiones de práctica, ya que saca a relucir el mejor rendimiento cuando la presión está en. Tim Ferriss, el famoso empresario y autor, lo aplicó a sus presentaciones. Dijo: "Imitar las condiciones del día del juego tanto como sea posible". Ferriss dio su presentación frente a amigos y extraños a grupos de unas 20 personas. "No quiero que mi primer ensayo sea cuando me para frente a 3.000 personas", dijo.

Puede utilizar la misma estrategia. Puedes tener algunos "ensayos de vestuario". En primer lugar, entregue la presentación con solo su equipo presente y tenga una discusión en grupo después donde todos tengan la oportunidad de dar comentarios.

(esto se incluye en su paquete en la página 76.)

Pídeles que reflexionen sobre las 3 preguntas:

- ¿Qué salió bien?
- ¿Qué no salió tan bien?
- ¿Cómo podemos mejorarlo?

Después de hacer refinamientos animarlos a probar de nuevo para comprobar que son más felices con él si es necesario.

Recuérdelos las cosas en las que pensar en la página 77.

Sugiera que podrían grabarlo en el teléfono de alguien y reproducirlo si eso ayudaría.



## Tarea 2

Cuando todos estén contentos con la presentación pídeles que recurran a la página 78 y completen **la Actividad 2**.

Este es un buen momento para recordar a los equipos lo que aprendieron sobre las zonas de confort en la Unidad 1. Muchos de ellos se sentirán fuera de su zona de confort hablando en público.

Recuérdelos que todos han recorrido un largo camino desde entonces y que han logrado mucho y aprendido mucho.

Pídeles que miren el diagrama de la página 78 y respondan a las preguntas a continuación. Esto debe hacerse de forma individual, ya que algunos tal vez no quieran compartir cómo se sienten.

Pida a un voluntario que lea el poema en voz alta o podría leerlo usted mismo si es más apropiado.

Es un buen momento para recordar al grupo sobre la visualización del éxito. Pídeles a todos que sigan pensando en lo buena que va a ser su presentación y en lo contentos que estarán cuando la hayan entregado.

Todo esto debería ayudar con los nervios. Es posible que desee probar algunas técnicas que ya conoce.

## Tarea 3

Ahora pida a los equipos que recurra a la página 79 y complete **la Actividad 3**.

Para mejorar aún más cada grupo debe seleccionar otro grupo para que ellos entreguen su presentación. Si esto resulta difícil, es posible que desee seleccionar a quién se lo entregan.

Hable sobre la importancia de la retroalimentación constructiva y cómo pueden usar it para mejorar.

Los equipos pueden usar cualquier sugerencia para ayudarles a mejorar su entrega.

## Tarea 4

Ahora pida a los equipos que recurran a la página 80 y miren **la Actividad 4**.



Esta Actividad les corresponde reflexionar y acordar cualquier cambio final que pueda ser necesario. Todos los miembros del equipo deben estar de acuerdo y contentos con la versión final.

Trate de ayudarles a relajarse y sentirse seguros. Por diversión puedes pedirles que piensen en cuando crearon su Grito de Guerra. Se han desarrollado mucho dentro de sus equipos ahora y esto debería ayudarles a reunir el impulso final para ofrecer la mejor presentación que puedan.

Para terminar con una nota positiva, anímelos a pensar en cuando aprendieron sobre afirmaciones positivas y la importancia de una buena auto-charla en la Unidad 1.

Pídales que piensen en una afirmación adecuada para ayudarles a visualizar una presentación fantástica.

Pida voluntarios para compartir su afirmación y fomentar un ambiente de apoyo dentro de cada uno de los equipos y con el grupo más amplio.

Diles que estás seguro de que todos serán fantásticos y que estás deseando ver cada una de las presentaciones.

Asegúrese de que todos conozcan el tiempo y los arreglos para entregar sus presentaciones en la próxima sesión. Todos deben asumir la responsabilidad de estar bien preparados.

#### Tarea 4

Ahora pida a los equipos que recurran a la página 81 y reflexionen sobre /lo que han aprendido/logrado de este taller completando **la Actividad 5**.

Esto con suerte incluirá:

- Trabajando bien como parte de mi equipo
- Zonas de confort y afirmaciones recordadas
- Visualización del éxito
- El poder de la retroalimentación constructiva
- Sentirse bien preparado y confiado

Pida voluntarios para compartir sus pensamientos.



## Workshop 11

# Entrega de su presentación





<b>Taller 11 – Entrega de su presentación</b>	
<b>visión general</b>	Este taller tiene como objetivo dar a cada equipo tiempo para entregar su presentación preparada al grupo más amplio.
<b>Recursos</b>	Unidad 2 y Unidad 3 Libros de trabajo de actividad Rotafolio Acceso a PowerPoint Pequeño premio para los miembros del equipo ganador Recurso 6 Recurso 7
<b>Tarea 1</b>	
<p>Pida a los equipos que recurran a la página 84 y miren la <b>Actividad 1</b></p> <p>Antes de que cada equipo presente les diga que se les pedirá que voten sobre la entrega de los otros equipos. Haga hincapié únicamente en la necesidad de comentarios constructivos.</p> <p>Deben tomar notas durante cada presentación para ayudarles a completar los formularios de evaluación más adelante.</p> <p>Distribuya el formulario de comentarios de Resource 6 (página 67) a cada grupo y pídale que lo completen al final de cada presentación.</p> <p>Fomente un ambiente de apoyo y pida a todos que sean considerados y que solo proporcionen comentarios constructivos. Ahora dale a cada equipo tiempo para presentar. Usted debe decidir el pedido que entregarán sus presentaciones.</p> <p>Asegúrese de que todos sean aplaudidos por sus esfuerzos.</p> <p>Después de que cada equipo ha presentado darles todo el tiempo para calmarse y reflexionar sobre su rendimiento completando las preguntas en la página 84.</p> <p>Pida voluntarios de cada grupo para retroalimentación sobre los pensamientos de su grupo en particular sobre su desempeño y sus tres palabras elegidas que resumen cómo se sienten.</p>	
<b>Tarea 2</b>	
Ahora pida a los equipos que recurran a la página 85 y miren <b>la Actividad 2.</b>	



Ahora debe distribuir el Recurso 7 en la página 68 (Formulario de Votación) y explicar cómo deben proceder. Cada equipo vota por otro equipo que creen que dio la mejor presentación.

Una vez completados los formularios de votación, pídales que reflexionen sobre el rendimiento de los demás equipos respondiendo a las preguntas en la parte inferior de la página 85.

Pida voluntarios para compartir sus pensamientos.

Ahora recoge los formularios de retroalimentación individuales de todos los equipos (estos se incluirán en la cartera de cada equipo. (véase el punto 20 de la lista de comprobación de cartera)

### Tarea 3

Cuando todos los equipos han presentado sus formularios de votación, averigüe quién ha ganado y anuncie al equipo ganador. Es una buena idea tener un pequeño premio para los ganadores.

Termine diciéndoles que todos son ganadores, ya que han logrado tanto durante esta unidad y las otras unidades anteriores también.

Recuérdelos que completarán sus carteras de equipo la próxima vez.

### Tarea 4

Ahora pida a los equipos que recurran a la página 86 y completen **la Actividad 3** para reflexionar sobre lo que han aprendido o logrado. Esto debe incluir:

- Entregó parte de una presentación a un grupo
- Trabajó en equipo
- Apoyo a otros equipos
- Comentarios recibidos
- Críticas constructivas aceptadas
- Éxito celebrado
- Reflexionó sobre lo que salió bien y las maneras de mejorar la próxima vez

Pida voluntarios para compartir sus pensamientos.







## Taller 12

### Mantenerse en el buen camino





<b>Taller 12 – Mantenerse en el buen camino</b>	
<b>visión general</b>	Este taller final tiene como objetivo ayudar a los participantes a recapitular su aprendizaje de talleres anteriores de la Unidad 3. También tendrán la oportunidad de completar su cartera de equipos.
<b>Recursos</b>	Unidad 2 y Unidad 3 Libros de trabajo de actividad Rotafolio Carteras de equipos Formularios de evaluación unitaria Recurso 8
<b>Tarea 1</b>	
<p>Recuerde a los equipos lo lejos que han viajado y todo lo que han logrado.</p> <p>Pídales que recurran a la página 88 y repasen todas las áreas que han cubierto en este taller.</p>	
<b>Tarea 2</b>	
<p>Ahora pídale que recurran a la página 89 y pídale que miren la <b>Actividad 1</b></p> <p>Esto les da la oportunidad de completar las etapas finales de su cartera de equipos.</p> <p>Agregará 19 y 20 y una vez que haya mirado las carteras puede agregar el artículo 21 (Recurso 8 página 69).</p> <p>Los equipos pueden recibir sus resultados lo antes posible.</p> <p>Recuérdelos que si han completado las tres Unidades y han pasado la Unidad 3 pueden recibir el premio completo.</p>	
<b>Tarea 3</b>	
<p>Los equipos estarán muy familiarizados con el diagrama en la página 91. Pídales que completen la <b>Actividad 2</b> por última vez.</p> <p>Esperemos que reciba respuestas positivas.</p>	



#### Tarea 4

Ahora pida al grupo que mire la página 92 y complete **la Actividad 3**.

Pregunte al grupo si hay alguna área que no están seguras durante esta unidad y si desea volver a visitar cualquiera de ellos con más detalle.

Si se toman el tiempo para aclarar cualquier área según corresponda.

Tómese el tiempo para preguntar si están considerando iniciar su propio negocio. Pida voluntarios para compartir cómo se sienten al respecto.

#### Tarea 5

Ahora pida al grupo que recurra a la página 93 y complete **la Actividad 4**. Explique que esta retroalimentación es muy importante, ya que se utiliza para mejorar la entrega posterior.

Pida voluntarios y capture respuestas en el rotafolio.

#### Tarea 6

Ahora han llegado al final de la Unidad 3.

Tómese el tiempo para celebrar su éxito hasta la fecha y lo contento que está con su progreso. Han desarrollado una idea y la han tomado, con su equipo, a través del desarrollo de la idea de negocio para presentar el resultado final de su producto / servicio.

Distribuya los formularios de evaluación (recurso 9 página 0) y pídale que recurran a la página 94 y completen **la actividad 5**.

Acordar un tiempo con el grupo para distribuir las carteras completadas y anunciar los resultados de la evaluación, etc.

#### Tarea 7

Tómese el tiempo para hablar con los jóvenes y preguntarles qué piensan hacer ahora que han completado el curso.

Desearles éxito para el futuro y si están pensando seriamente en iniciar su propio negocio anímelos a utilizar las agencias que investigaron en talleres anteriores para llevar sus ideas a la siguiente etapa.

Si usted es consciente de cualquier otra oportunidad de aprendizaje que podrían beneficiarse de compartirlo con ellos ahora.



Ahora complete el Recurso 8 en la página 69 (Formulario de Evaluación de Cartera) para cada equipo y agréguelo a la cartera apropiada.



## Recursos adicionales

<b>Recurso 1</b> – Actividad del equipo .....	58
<b>Recurso 2</b> – Actividad de imagen .....	60
<b>Recurso 3</b> – Diferentes interpretaciones Actividad .....	62
<b>Recurso 4</b> – Actividad de servicio al cliente .....	64
<b>Recurso 5</b> – ¿Qué ves? Actividad .....	65
<b>Recurso 6</b> - Formulario de comentarios de presentación.....	67
<b>Recurso 7</b> - Formulario de votación .....	68
<b>Recurso 8</b> - Formulario de evaluación de cartera69	
<b>Recurso 9</b> - Formulario de evaluación .....	70
<b>Recurso 10</b> -Cambiar la cartera del equipo desafío .....	72



## Recurso 1



### objetivo

Ayudar a los participantes a identificar lo que conforma un equipo y la diferencia entre un grupo, un conjunto de individuos y un equipo.

**Material requerido:** Ninguno

**Tiempo:** 5 – 10 minutos

### instrucciones:

Pida a 2 participantes que se mantengan de pie.

**Pregunta al grupo:** ¿Son un equipo? ¿Por qué no? (son sólo 2 individuos)

Pida a otros 3 participantes que se mantengan en pie (los 2 anteriores permanecen en pie)

**Pregunta al grupo:** ¿Son un equipo ahora? ¿Por qué no? (son una colección de individuos y no están juntos)

Ahora pida a los 5 participantes que se muevan al frente y se mantengan juntos.

**Pregunta al grupo:** ¿Ya son un equipo? (No, son un grupo de personas)

**Pregunta al grupo:** ¿Qué le falta para convertirlos en un equipo?

### Posibles respuestas:

- Sin un propósito común claro
- No hay tarea para trabajar
- Sin metas ni objetivos
- Sólo comparten un interés común que es hacer este ejercicio

Ahora pida a un miembro del grupo de pie que abandone la habitación. Asigne un task a los miembros restantes, es decir, para contar el número de listones en las persianas de la habitación o algo similar.

**Pregunta al grupo:** ¿Están estas personas aquí y la persona fuera de un equipo ahora? ¿Por qué nota? (No, falta un miembro y no están trabajando juntos o sí, pero una persona aún no



conoce la tarea. En un equipo de alto rendimiento, todos los miembros necesitan conocer la tarea y cómo pueden contribuir a la finalización de la misma.

Ahora recuerda al forastero y pregúntales: ¿Cómo te sientes? ¿Eres parte de un equipo? (podría decirse que se ha ido, sin saber lo que está pasando).

Ahora dile al forastero cuál era la tarea.

**Pregunta al grupo:** ¿Quién lograría la tarea más rápido, todas estas personas trabajando en equipo o el individuo trabajando solo? (El equipo que trabaja juntos utilizando las fortalezas y habilidades de los demás, ya que pueden lograr más trabajo como una unidad)

---

### **Des-breve y revisión**

---

#### **Pregunte a los participantes:**

- ¿Cuál es la diferencia entre un equipo y un grupo de individuos?
- ¿Cómo definiríamos ahora un equipo?
- Lo que hace que un equipo sea potencialmente más eficaz que un individuo

#### **Explique a los participantes que The Change Challenge se trata de trabajar en equipo.**

El éxito de su equipo dependerá de que todos trabajen juntos y cada uno de ellos debe desempeñar su papel.



## Recurso 2







## Preguntas

1. ¿Cuántas animales había?
2. Nombra 3 cosas que podrías comer
3. ¿Cuánto dinero había?
4. Nombra 2 artículos que podrías usar en la escuela
5. ¿De qué color era el cubo?
6. ¿Cuántas velas hay en el pastel?
7. ¿La caja estaba vacía o llena?
8. ¿De qué color era el envoltorio dulce?

## Respuestas



### Respuestas:

1. 3
2. Huevo, pastel, dulce y helado
3. 51p
4. Libros, calculadora, lápices, pluma
5. Amarillo y azul
6. 7
7. vacío
8. Red



### Recurso 3



#### objetivo

Para ilustrar el punto de que incluso con las mismas instrucciones, las personas las interpretarán de manera diferente. La aclaración en torno a las instrucciones es vital para asegurar que las personas entiendan lo que significan ellos.

**Material requerido:** Pedazo de papel A4 para todos

**Tiempo:** 10 minutos

#### Instrucciones:

Dé a todos una hoja de papel.

Dile a todos que cierren los ojos y sigan sus instrucciones.

Comience a dar instrucciones sobre qué hacer con el pedazo de papel – ejemplos:

- Doblarlo por la mitad
- Doble la esquina inferior izquierda sobre la esquina superior derecha
- Girarlo 90 grados a la izquierda
- Rasgar un medio círculo en el centro del lado derecho
- Ponga el papel patas arriba
- Arranca una pulgada de la parte superior del papel
- Doblarlo de nuevo

,,,,,,add algunas instrucciones más

Una vez que haya dado las instrucciones, díga le a todos que abran los ojos y desplieguen el pedazo de papel. A pesar de que todos recibieron las mismas instrucciones y tuvieron el mismo material de partida, casi todos tendrán un resultado diferente.

Consulte la página siguiente para de-breve y revisión.



---

## Des-breve y revisión

---

Áreas para analizar después de la actividad:

- No todos empezamos con la misma base (algunos sostenían su pedazo de papel vertical u horizontalmente) así que no todos tenemos los mismos resultados
- Algunos interpretaron para rasgar un pedazo de papel como quitar una pieza grande, algunos una pequeña pieza
- Tener los ojos cerrados = no recibir comentarios sobre nuestro rendimiento
- Algunas instrucciones parecen vagas para algunos y claras para otros
- Muchas otras conclusiones se pueden extraer sobre la marcha de este
- ¿Cómo podría aplicarse esto a ellos cuando están trabajando en sus equipos en el futuro?



## Recurso 4



### objetivo

Ayudar a los participantes a entender tanto qué decir como qué no decir en situaciones de servicio al cliente. Ayuda a las personas a ser capaces de reformular sus declaraciones de una manera positiva.

**Material requerido:** Ninguno

**Tiempo:** 10 – 15 minutos

### instrucciones:

Forma un círculo con los participantes y como facilitador, te paras en el medio del grupo. Explique que cada persona tendrá la oportunidad de reformular un estado de cuenta de servicio al cliente deficiente y luego se le ocurrirá otro mal ejemplo.

La primera persona en el círculo es llegar a una frase que no está bien y no debe decirse a un cliente como "No sabes de lo que estás hablando".

La siguiente persona en el círculo es luego cambiar la redacción o la declaración de una manera positiva como "Gracias por compartir sus pensamientos". Esa persona entonces viene con una declaración negativa que nunca debe decir a un cliente y la siguiente persona tiene que reformularla positivamente. No dejes mucho tiempo para pensar y pasar a la siguiente persona si luchan.

### De-breve y revisión:

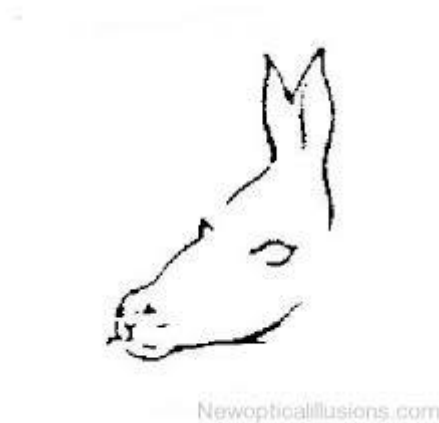
### Pregúnteles:

- ¿Ha utilizado frases negativas en el pasado a los clientes? (Si han trabajado antes)
- ¿Cuál cree que podría ser el efecto de estas declaraciones negativas en sus clientes?
- ¿Qué frase era más fácil de idear bajo presión? ¿Negativo o positivo?
- ¿Qué pieza clave de aprendizaje le quitarás a esta Actividad?



- ¿Cómo puede aplicarlo cuando está tratando con clientes que compran su nuevo producto /servicio?

## Recurso 5



### objetivo

Para ayudar a los participantes a darse cuenta de que a pesar de que estamos sometidos al mismo estímulo - imágenes, olores, sonidos, experiencias, a menudo vemos o reaccionamos de manera diferente. En este caso estamos utilizando una imagen para mostrar esta realidad.

**Materiales necesarios:** La imagen en la página siguiente.

**Tiempo:** 5 minutos

### instrucciones:

Explique al grupo que rápidamente les mostrará un pedazo de papel con una imagen en él. Como ellos para mirar la imagen e identificar lo que ven, pero pedirles que permanezcan en silencio hasta que todos hayan visto la imagen.

Muestre rápidamente la imagen en la página siguiente a todos los miembros del grupo. Camina para que la gente se vea bien, pero sólo por unos segundos.

Ahora pregúntele al grupo qué vieron.

---

### De-breve y revisión:

---

### Pregúnteles:



- ¿Qué viste? (la mayoría de la gente verá la cabeza de un burro o un sello)
- ¿Puedes ver en la foto lo que no viste originalmente?
- ¿Cómo se aplica esto a otros aspectos de nuestra vida?
- ¿Cómo podemos asegurarnos de que no nos falte algo?



Newopticalillusions.com

¿Qué ves?



## Recurso 6

**constructivo  
retroalimentación**

**Formulario de comentarios de presentación**

**Equipo al que está dando comentarios constructivos:**

**Producto/Servicio**

**Lo que más nos gustó de la presentación**

**Nuestras sugerencias de cómo podría haber mejorado**

**Nombre del equipo que envía estos comentarios**






--

## Recurso 7

### Formulario de votación

<b>Nuestro nombre de equipo</b>	
<b>Votamos al siguiente equipo como la presentación ganadora</b>	
<div style="text-align: center;"><p>ganador</p></div>	



## Recurso 8

<b>Evaluación de carteras</b>
<b>equipo</b> <b>Producto/Servicio</b>
<b>Pase/Falla</b>
<b>Comentarios del evaluador:</b>
<b>Nombre del evaluador:</b>  <b>Firma del evaluador:</b>  <b>fecha:</b>

**Para ser incluido en la cartera de equipos**



## Unidad 3 El desafío del cambio

### Recurso 9

Entrenador(s) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

Instrucciones: Marque su nivel de acuerdo con las declaraciones que se enumeran a continuación	Firmemente de acuerdo	convenir	discrepar	Fuertemente en desacuerdo
1. Se cumplieron los objetivos de la capacitación				
2. Los presentadores estaban participando				
3. Los materiales de presentación eran pertinentes				
4. El Libro de trabajo de actividades estaba organizado y era fácil de seguir				
5. Los entrenadores estaban bien preparados y podían responder a cualquier pregunta				
6. La duración del curso era apropiada				



7. El ritmo del curso era adecuado para el contenido y los asistentes				
8. Los ejercicios/actividades fueron útiles y pertinentes				
9. El lugar era apropiado para la capacitación				

10. ¿Qué fue lo más útil?

11. ¿Qué fue lo menos útil?

12. ¿Qué más le gustaría ver incluido en este curso (si acaso)?

13. ¿Recomendaría este curso a un amigo?      Sí/No ¿Por qué?



14. ¿Algún otro comentario?

GRACIAS POR COMPLETAR ESTE FORMULARIO DE EVALUACIÓN. LOS COMENTARIOS RECIBIDOS SE UTILIZARÁN PARA PROPORCIONAR MEJORAS CUANDO SE IMPARTA LA CAPACITACIÓN EN EL FUTURO.

## Recurso 10

# Unidad 3

## Desafío de cambio

## Cartera de equipos

Miembros del equipo:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____



## Nuestra lista de verificación de cartera



	evidencia	completado
1	Descripción del producto/servicio	
2	Evidencia primaria de investigación de mercado	
3	Evidencia secundaria de investigación de mercado	
4	Análisis DAFO	
5	Análisis de PLAGAS	
6	Mercado objetivo y punto de venta único	
7	Logotipo, eslogan y personalidad de marca	
8	4 Ps de Análisis de Marketing	
9	Anuncio/Volante	



10	Estrategia de Marketing Digital	
11	Estrategia de redes	
12	Lanzamiento de 1 minuto	
13	Estrategia de financiación	
14	Estrategia de mantenimiento de registros	
15	Lista de políticas y procedimientos	
16	Declaración de objetivos	
17	Plan de negocio	
18	Presentación/Diapositivas y Plan de Entrega	
19	Lista de verificación de presentación (que completará su facilitador)	
20	Comentarios de presentación de otros equipos	
21	Resultado de la evaluación y comentarios facilitador	

<b>1 Producto/Servicio</b>
<b>Nombre</b> del producto/servicio
<b>Descripción</b> de productos/servicios







## 2 Evidencia primaria de investigación de mercado

## 3 Evidencia secundaria de investigación de mercado



## 4 Análisis SWOT

Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	Amenazas

Acciones/Observaciones:

\_\_\_\_\_



---

## 5 ANÁLISIS DE PLAGAS

Factores políticos	Factores económicos
Factores sociales	Factores tecnológicos

Acciones/Observaciones:




---



---

**6 Mercado objetivo**

**7 Punto de venta único**

**8 4Ps de Marketing**

producto	promoción	lugar	precio
----------	-----------	-------	--------





## 9 Anuncio/Volante

Esboza tu anuncio/volante a continuación o insértelo después de esta página si lo has creado con software.





## 10 Estrategia de Marketing Digital

¿Por qué utiliza medios digitales para comercializar el negocio?

¿Cuál es su mercado objetivo?

¿Qué plataformas usas?

1	por qué
---	---------

2	por qué
---	---------

3	por qué
---	---------

¿Qué contenido va a publicar?  
(Dar algunos ejemplos)







## 11 Estrategia de redes

¿Quiénes ya saben los miembros de su equipo quién podría formar parte de su red?

¿Qué intentas lograr desde una red?

¿A quién más podrías acercarte para formar parte de tu red?

¿Qué métodos podría utilizar para desarrollar aún más su red

1	por qué
---	---------

2	por qué
---	---------

3	por qué
---	---------

Establezca 3 acciones a continuación que tenga la intención de tomar en los primeros 3 meses.

1.

2.

3.



**12 1 Minuto Lanzamiento**

	<b>Qué cubrir</b>	<b>Hora</b>
<b>1</b>	<b>Introducción</b>	20 segundos
<b>2</b>	<b>Características/Beneficios</b>	20 segundos
<b>3</b>	<b>Destacar y llamar a la acción</b>	20 segundos



### 13 Estrategia de financiación

¿En qué necesitará gastar dinero para poner en marcha los productos/servicios?	Costo de cada artículo £
1	
2	
3	
4	
5	
Se requiere financiación total	£
¿Dónde puede obtener esta financiación?	£
Préstamo bancario	
Familia/Amigos	
Ahorros propios	
subvención	
sobregiro	
Financiación colectiva	
total	£



## 14 Estrategia de mantenimiento de registros

Artículos	¿Cómo los grabarás
Es decir, detalles del cliente	

Ahora tome nota de los ingresos y gastos aproximados que su negocio tendrá en cada mes.

renta	importe	gasto	importe
total			

## Software que consideraremos

software	¿Con qué propósito?



## 15 Lista de políticas y procedimientos

Política/Procedimiento	¿Con qué propósito?

## 16 Nuestra Declaración misional



# Plan de negocio

## Nombre de la empresa:

---



## 17 Plan de Negocios

### 1 Resumen ejecutivo

### 2 Objetivos/Goals

### 3 Producto/Servicio

### 4 estudio de mercado





**5 competición**

**6 marketing**

**7 Previsiones financieras**

**8 Propiedad/Gestión**



## **9 recursos humanos**

## **10 Detalles organizativos**



<b>18 Plan de presentación/Diapositivas de presentación</b>	
Introducción	
Su producto	
Su branding	
Usp	
Mercado objetivo	
Marketing Ideas	
Precios	
conclusión	



**Inserte una copia de las diapositivas de Powerpoint después de esta página.**

**19 Lista de verificación de presentación (que debe insertar el facilitador)**



## 20 Comentarios de otros equipos



**21 Resultado de la evaluación (que debe insertar el facilitador)**