



Erasmus+



NETRISE

Unidad 1 Desarrollo de habilidades emprendedoras

Parquete De Recursos del Facilitador

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 1

Desarrollo de Emprendedores

Habilidades

Paquete de recursos del facilitador





VISION GENERAL



Página

Taller 1 Introducción.....	3
Taller 2 Mentalidad de un empresario exitoso	9
Taller 3 Tareas individuales de autoevaluación.....	15
Taller 4 Riesgos y Recompensas de Convertirse en Emprendedor.....	21
Taller 5 Zonas Confort.....	25
Taller 6 Construyendo autoconfianza.....	31
Taller 7 Objetivo Fijación.....	37
Taller 8 Tecnicas de pensamiento creativo – Generación de Ideas.....	43
Taller 9 Emprendedor(es) visitante(es)	47
Taller 10 Modelos de Rol.....	51
Taller 11 Investigación – Conocer a un Emprendedor	55
Taller 12 Permanecer en la pista.....	59



Recursos adicionales63

Taller 1



Introducción a la Unidad y rompehielos



Taller 1 Introducción a la Unidad y rompehielos	
Visión general	Este primer taller tiene como objetivo dar a los participantes una visión general del contenido del curso, incluyendo la razón para desarrollar habilidades empresariales. También les da la oportunidad de conocerse.
Recursos	Libros de trabajo de actividades para cada participante Su copia del libro de actividades Presentación de PowerPoint Insignias de nombre Plumas Rotafolio Recurso 1
Tarea 1	
<p>Antes del primer taller, familiarizarse con el contenido del curso leyendo El Recurso 1 y el Libro de Actividades.</p> <p>Preséntate y da la bienvenida a los participantes al curso. Explique que la primera taller es clave para que entiendan el contenido de la Unidad 1 Desarrollando Habilidades Emprendedoras.</p> <p>Dar insignias de nombre y libros de trabajo, bolígrafos, etc.</p> <p>Comience usando el rotafolio para capturar algunas 'Reglas de la Casa'. Es decir, mostrar respeto, no hay teléfonos, etc.</p> <p>Introduce el concepto de Aparcamiento de capturar en el rotafolio cualquier cosa que salte que no puedas responder ahora para que puedas volver a visitarlo más tarde.</p>	
Tarea 2	
Presentar a los participantes al Libro 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 tomará de nuevo para verlo para que puedan estar relajados al grabar sus ideas y pensamientos. Pídales que pongan su nombre en él, ya que todos tienen el mismo aspecto y pueden confundirse.

Tarea 3

Inicie **el Taller 1** PowerPoint-Presentación

Muestre la **diapositiva 2** y pregunte al grupo si están familiarizados con el término "emprendedor". Comience una discusión grupal sobre el significado y capture algunas de sus ideas en el rotafolio.

También puede hablar sobre los siguientes párrafos y cómo ser emprendedor puede ayudar a todos en todos los aspectos de sus vidas.

Se cree que el emprendimiento y la empresa son un importante motor para el crecimiento económico, la creación de empleo y el desarrollo comunitario más amplio, tres cosas que son esenciales para que las naciones florezcan.

Los jóvenes deben estar preparados para un mundo que está cambiando rápidamente. Muchos de los trabajos que harán cuando salgan de la escuela aún no existen y probablemente tendrán varios trabajos durante su vida. Necesitan tener las habilidades y actitudes para hacer frente a un futuro impredecible, para poder hacer frente a los contratiempos y decepciones de una manera positiva, y para seguir aprendiendo por el resto de sus vidas.

Resalte que las sugerencias son excelentes para ayudar a construir la confianza del grupo. Digamos que se darán cuenta de mucho más sobre ser emprendedores a lo largo del curso

Muestre la **diapositiva 3** que proporciona un esquema del curso general. Preséntales a las 3 unidades que componen todo el curso. Hable sobre el material de evaluación y cómo se evaluarán. Sin embargo, puede optar por impartir este curso sin evaluaciones.

Mostrar **Diapositiva 4** que da información de los 12 talleres que estudiarán como parte de la primera Unidad "**Desarrollo de Habilidades Empresariales**". Resalte que todas estas áreas les ayudarán a desarrollar habilidades clave. Cada taller se puede impartir de forma independiente, pero es mejor cubrir todos los talleres de cada Unidad para la continuidad. También es aconsejable para ellos para ir a estudiar las otras dos unidades, así.



Tarea 4

Mostrar **diapositiva 5** - Pida a los participantes que se vuelvan a la página 6 y completen la Actividad **1** en su libro de trabajo "Cómo se siente hoy". Pídales que escojamos 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 de este curso. Pida a algunos voluntarios que compartan sus respuestas con el grupo. Este debe ser un ejercicio divertido, así que anime respuestas tontas para ayudarles a relajarse. También puede destacar si algún participante está particularmente ansioso, lo que le permite volver a asegurarlos.

Pida voluntarios para compartir sus opciones. Discusión en grupo.

Tarea 5

Diapositiva 6

Explique la importancia de conocerse y remita al participante al ejercicio rompehielos de la Actividad **2** en la página 8 de su libro de trabajo. Anime a los participantes a moverse y a elegir un compañero que aún no conozcan si es posible. Dé tiempo a cada miembro del grupo para presentar a su pareja.

Este podría ser un buen momento para introducir el concepto de **redes**.. Están iniciando el proceso de construcción de una red mediante la reunión de nuevas personas.

Si es apropiado, también puede sugerir que los participantes permanezcan en sus nuevos puestos o puede estar de acuerdo en que mueven asientos al comienzo de cada taller para ayudar al dobladillo a conocer a tantas personas como posible.



Tarea 6

Mostrar **diapositiva 7** – Pida al grupo que mire la actividad **3** en la página 9.

Discutir el concepto de Mentalidad fija y de crecimiento como se establece en su paquete.

¿Alguien ha oído hablar de él? Pida voluntarios para retroalimentación y capture las respuestas en el rotafolio.

Usando el diagrama de la página 9 resalten la diferencia de cada uno y cómo se beneficiarán mediante el desarrollo de una mentalidad decrecimiento. Esencial que puedan verse creciendo en el futuro para alcanzar todo su potencial.

Explique el cuestionario a partir de la página 10 y dé tiempo para que lo completen y califiquen a sí mismos.

Discusión en grupo – Pregunte a los participantes si se sorprenden por sus resultados o son como se esperaba??

Refiera a los participantes al folleto **Desfiguración fija/crecimiento** en la página 13 de su paquete y resalte que pueden crecer en una variedad de áreas.

Nota:

Si hay algunos participantes que tienen una marcada "mentalidad fija", puede ser una idea para ellos completar el cuestionario de nuevo al final de la unidad. Otra copia está en su paquete en el taller 12.

Tarea 7

Muestre la **diapositiva 8** y pídale que completen la **Actividad 4** en la página 14. "**¿Cómo me siento ahora?**"



Esto les ayudará a reconocer si se sienten diferentes a los anteriores. Pida voluntarios a la retroalimentación.

Este debe ser un ejercicio divertido, pero también le ayudará a reconocer a cualquier participante que pueda necesitar atención adicional para ayudarles a ganar confianza en el futuro.

Tarea 8

Mostrar **diapositiva 9**. Diga al grupo que tendrá la oportunidad de reflexionar sobre lo que han aprendido después de cada taller. Pídales que completen **la Actividad 5** en la página 15. Pida a los voluntarios que se hagan comentarios – es de esperar que incluyan algunos de los puntos que se indican a continuación:

- El término Mentalidad Emprendedora
- Las 3 unidades en el curso general
- Los 12 Talleres que cubrirán – siendo este el primer introductorio con
- Cómo encaja la unidad dentro del premio más grande
- Evaluación
- Los aprendidos acerca de los demás en el grupo
- Crecimiento/Mentalidad Fija
- Cómo se ven a sí mismos actualmente – subrayar la importancia de darse cuenta de que pueden crecer en todas las áreas de sus vidas

Resalte que en cada taller también puede haber aprendizaje involuntario de otros miembros del grupo durante las actividades y comentarios.

Mostrar **diapositiva 10**

¿Alguna pregunta? Este es un momento útil para preguntar si los participantes quieren hacer alguna pregunta sobre lo que han aprendido hasta la fecha. Presentar el próximo taller que participarán en "Mentalidad de un empresario exitoso"





Taller 2

Mentalidad de un emprendedor exitoso





Taller 2 Mindset of a Successful Entrepreneur	
Visión general	Este taller ayuda a los participantes a entender el significado del término Emprendedor y a obtener una visión de los atributos, habilidades y comportamientos que los emprendedores más exitosos demuestran.
Recursos	Libro de trabajo de actividades Presentación de PowerPoint Rotafolio Acceso a PC o tablet para los participantes Recurso 2 Recurso 6 Caballo & Jockey Ex también se puede utilizar para resaltar la resolución de problemas.
Tarea 1	
<p>sobre el emprendimiento. Déles dos minutos para preparar su respuesta.</p> <p>Antes del taller, familiarícese con el contenido del Taller 2 en el Libro de Actividades.</p> <p>Presentar al participantes al contenido del Taller y Iniciar el Taller 2 Poder-PowerPoint presentación. Pregunte al grupo qué significa el término emprendedor para ellos y capture sus respuestas en el rotafolio.</p> <p>Buena definición para compartir: Un emprendedor es una persona innovadora, que puede detectar oportunidades y que tiene la determinación de aprovecharlas.</p> <p>Analice cómo se compara esta definición con las respuestas que dieron.</p> <p>Explique que las personas pueden ser emprendedoras en una variedad de contextos diferentes, por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En la escuela, el trabajo o en su comunidad • Dentro de una organización (intraemprendimiento) • Para un objetivo social (empresa social) <p>Pida al grupo que trabaje en parejas y tome turnos para hablar con su pareja Pídales que analicen las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Tiene seres amigos o familiares que sean empresarios? • ¿Eres, o te gustaría ser, un emprendedor? ¿por qué? • ¿Conoces a algún emprendedor famoso? 	



Pida a los pares que sus respuestas con el resto del grupo..

Debate en grupo

Una declaración útil para discutir con el grupo si procede:

El emprendimiento es esencial en la sociedad y los gobiernos deben ayudar a las personas a convertirse en emprendedores.

¿Por qué podría ser esto? Para el crecimiento económico dentro del país, por ejemplo, la creación de empleo, etc.

Tarea 2

Mostrar **diapositiva 2**

Refiera al participante a la página 18 en su libro de actividades y pregúnteles que completen la **Actividad 1**.

Solicite a los voluntarios que compartan sus pensamientos y capturen las respuestas en un rotafolio.

¿Qué hace que las personas famosas tengan éxito en los empresarios?

Hacer referencia a las pequeñas empresas y comerciantes únicos, etc. y cómo pueden ser muy emprendedores.

Discusión en grupo. Mensajes: ¿diferencia entre los empresarios famosos y los empresarios locales? ¿Sólo una escala más pequeña? ¿Tienen fortalezas similares?

Tarea 3

Mostrar **diapositiva 3**

Refiera a los participantes a la **Actividad 2** en la página 19 y trabajando en grupos pequeños pídale que piensen en lo que hace a una persona un emprendedor exitoso. Pueden utilizar sus conocimientos de empresarios famosos, así como de personas locales que puedan conocer. A continuación, pueden escribir los rasgos / habilidades en el dibujo. El diagrama muestra una imagen masculina y femenina. Este puede ser un buen momento para enfatizar que ambos géneros pueden ser emprendedores exitosos.

Cada grupo debe designar a un portavoz para que comparta sus respuestas con el grupo más amplio y capture algunas de las respuestas en el rotafolio.

Tarea 4



Muestre **diapositiva 4** y resalte el diagrama (hay una copia en la página 20 de su libro de trabajo). Resalte cómo las habilidades emprendedoras están en el corazón de sus capacidades de empleabilidad. Repasa los 10 atributos de las personas con una mentalidad emprendedora en el libro de trabajo y cómo este tipo de mentalidad es sin duda una mentalidad **GROWTH**. Recuérdeles el último taller donde aprendieron sobre La mentalidad fija/crecimiento.

Mostrar **diapositiva 5**

Discutir la importancia de tener una **CAN HACER, HACER, SER TODO LO QUE PUEDE Ser** actitud como se destaca en la página 21.

Mostrar **diapositiva 6**

Analice el contenido de la tabla en la página 21:

"es", "hace", "se vuelve más capaz de"

¿Cómo se compara con sus respuestas anteriores?

Podría ser sólo un resumen de lo que ya se les ocurrió.

Tarea 5

Mostrar **diapositiva 7**

Refiera al grupo a la **actividad 3** en la página 22. Pídales que coincidan con las frases. Esto puede ser problemático debido a problemas de idioma/cultura y pueden requerir asistencia. Puede ser mejor para ellos trabajar en grupos.

Ahora pídales que rellenen los huecos en la siguiente hoja de trabajo.

(Las respuestas a lo anterior se pueden encontrar en el recurso 2 al final del paquete)

Una vez completada la tarea, consulte las respuestas con el grupo y analice algunas ((según corresponda)) para una comprensión más profunda.



Tarea 6

Mostrar diapositiva 8

Introducir el concepto de Intraemprendimiento y discutir cómo es diferente de emprendimiento. Refiera al grupo a la actividad 4 en la página 25.

Explique que muchas organizaciones fomentan un espíritu emprendedor en el lugar de trabajo. La creatividad es esencial para garantizar que las organizaciones florezcan.

Iniciar discusión en grupo – **¿Cómo puede el lugar de trabajo ser emprendedor?**

Escriba las respuestas en el rotafolio.

Pida al grupo que trabaje en grupos de 4/5 e imagine que están involucrados en un grupo comunitario. Los jóvenes de la comunidad dicen que están aburridos y no tienen nada que hacer después de la escuela. Su tarea es trabajar en su grupo para adoptar un enfoque emprendedor para resolver el problema.

Reforzarse esos criterios de éxito:

- Requiere unidad y determinación
- Identifica oportunidades y las aprovecha
- Es innovador

Pídales que traten de ser lo más creativos posible para idear ideas para resolver el problema. Para que el ejercicio sea divertido puedes decirles que pueden ser tan escandalosos como quieran con su solución.

Pida a cada grupo que nomine a un portavoz para que haga comentarios.

Tarea 7

Mostrar diapositiva 9

Pregunte si alguien sabe sobre el término "Emprendimiento Social"? Capture respuestas en el rotafolio y dirija una discusión sobre lo que hace que una organización sea una empresa social. Pídales que completen **la Actividad 5** en la página 26. Tendrán que usar un ordenador para completar esta tarea. Pueden obtener información sobre cada organización mediante búsquedas en Google. Es posible que desee agregar otras organizaciones que conozca para que sea más relevante para su país o región.

Esto puede ser un ejercicio grupal en el que decidan si una organización es de hecho una empresa social.

Pida voluntarios para recibir comentarios y analizar las respuestas. Resalte que no todas las organizaciones están configuradas con fines de lucro, muchas tienen un objetivo social de ayudar a las personas y las comunidades.



Tarea 8

Mostrar **diapositiva 10**

Refiera al grupo a la **actividad 6** en la página 27.

Esta es una actividad importante para ayudar a los participantes a reconocer que tienen algunas de las habilidades, atributos y características necesarias para ser emprendedor ya y también son capaces de desarrollarlas en el futuro. El emprendimiento no es sólo para unos pocos selectos. Puede volver al concepto de mentalidad de crecimiento de nuevo.

Pida voluntarios para enviar sus respuestas y alentar el análisis.

Mostrar **diapositiva 11** – Repasar el texto en la página 28 y encenderlo anterior, es decir, que pueden desarrollar sus propias habilidades. Es importante que crean que esto es posible para ellos.

Tarea 9

Muestre **la diapositiva 12** Pida al grupo que complete la **Actividad 7** en la página 29 – pida voluntarios que anoten sus pensamientos.

Pida voluntarios para compartir las 3 cosas que han aprendido hoy.

Debe incluir:

Resume lo que los participantes han aprendido hoy:

- Identificar a emprendedores famosos
- Identificar a los empresarios/empresarios locales
- Características/Mentalidad de un Emprendedor
- Definición de una mentalidad emprendedora
- El concepto de Intraemprendimiento
- Las habilidades empresariales se pueden aprender y desarrollar
- Ya tienen algunas de las características en sí

Mostrar **diapositiva 13** – ¿Alguna pregunta?

Presentar al grupo al próximo taller que cubrirán "Autoevaluación individual"



Taller 3

Tareas individuales de autoevaluación





Taller 3 Tareas individuales de autoevaluación

Visión general

Este taller tiene como objetivo dar al participante una visión de sus propias habilidades y habilidades y le da la oportunidad de llevar a cabo una variedad de ejercicios de autoevaluación.

Recursos

Libro de trabajo de actividades
Rotafolio
Presentación de PowerPoint
Acceso a PC o tablet para los participantes

Tarea 1

Antes del taller, familiarícese con el contenido del libro de actividades.

Presentar al grupo la importancia de ser consciente de sí mismo. Conocerse a sí mismo es clave para generar confianza. Mediante la identificación de brechas o debilidades pueden entonces poner estrategias positivas en su lugar para ayudarles a crecer / desarrollarse. Refiérase al concepto de mentalidad de crecimiento.

Mostrar diapositiva 2 Llamar su atención al **Taller 3 – Autoevaluación individual** en la página 31. Repase la introducción de la página 32 y pídale que tomen el desafío en la primera página, registrando sus pensamientos en el espacio proporcionado.

Pida voluntarios para retroalimentar sus pensamientos y comenzar una **discusión en grupo**.

Tarea 2

Muestre **la diapositiva 3** y explique el concepto y la utilidad de usar la ventana Johari. Cubrir las cuatro áreas, es decir, Ser conocido, Yo oculto, Ser ciego y Ser desconocido utilizando el texto de la página 33 como guía.

El yo desconocido es muy poderoso, ya que es donde reside todo su potencial desatado. ¿Qué talentos aún no han descubierto, etc.?



Tarea 3

Mostrar **diapositiva 4** Pida al participante que complete la Actividad 1 La ventana de Johari en la página 34.

Zonas de discusión con el grupo.

- ¿Estás seguro de quién eres?
- ¿Eres consciente de cómo te ven los demás?
- ¿Hay fortalezas en ti mismo de las que quizás no seas consciente?
- Yo desconocido – buen punto de discusión sobre el talento sin explotar

Pida voluntarios para recibir comentarios sobre lo que han capturado. Podrías preguntarle a otros si están de acuerdo.

Deje tiempo para **la discusión en grupo**.

Pregunte: "¿Alguna vez te han dado un cumplido y te cuesta aceptarlo?"

¿Por qué? ¿Saben otras cosas sobre nosotros que no vemos?

¿Algunos ejemplos?

En cuanto a los voluntarios para compartir su experiencia.

Tarea 4

Mostrar **la diapositiva 5** y discutir la diferencia entre la **observación** y el juicio de valor. Utilice el texto de la parte superior de la página 35 como guía.

Pídales que completen la **Actividad 2** donde identifican un juicio negativo que han hecho sobre sí mismos en el pasado.

Pídales que lo piensen como simplemente una observación y que no juzguen si es buena o mala. Pídales que lo acepten como algo que tal vez quieran cambiar en el futuro.

Más útil no juzgarse a sí mismos o a los demás.

Recuérdelos sobre el **crecimiento/mentalidad fija**. Siempre pueden hacer mejoras.

Repasa el texto en la parte inferior de la página 35.



Tarea 5

Mostrar **la diapositiva 6** y pida al grupo que vea la **Actividad 3** en la página 37. Explique que hay una variedad de "pruebas" en línea que se centran en la personalidad general, o más específicamente en probar cómo los individuos emprendedores tienden a ser. Diles que no se preocupen por que estos se llamen pruebas, en realidad son sólo cuestionarios o cuestionarios que tienen en cuenta sus respuestas y luego sugieren una imagen de su personalidad y sus gustos / disgustos o fortalezas / debilidades aparentes en relación con algo en un momento dado, recuérdalos - no hay mejores o peores respuestas!

Para esta actividad pida a los participantes que completen el cuestionario de Catalizador de la empresa, siguiendo el enlace

Asegúrese de que registran la dirección de correo electrónico y la contraseña que utilizan, ya que es posible que deseen volver a visitar los resultados en una etapa posterior.

El cuestionario ofrece un informe detallado para cada candidato y se les debe alentar a descargar el informe si es posible.

Hay una hoja proporcionada para que los participantes reflejen sus resultados en la página 38. Preguntas de reflexión:

- ¿Cuáles sentiste que eran tus fortalezas/áreas importantes para el desarrollo?
- ¿Le sorprendieron los hallazgos?
- Si es así, ¿de qué manera?

Sería útil tener una discusión general con el grupo después de las actividades y pedir voluntarios para compartir sus hallazgos y pensamientos.

Si es apropiado, tal vez desee discutir los hallazgos con las personas.

Tarea 6

Mostrar **la diapositiva 7** e introducir el grupo en el concepto de **análisis SWOT** personal . Explicar este proceso puede ser utilizado por individuos, equipos u organizaciones, etc. y cubre fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Repase cada área en detalle utilizando el texto de la página 39.



Pregúntales para completar la **actividad 4** mediante la realización de su propio análisis SWOT personal. Los participantes deben elegir uno de los escenarios e imaginar que quieren iniciar un negocio en esa área. Pídales que lleven a cabo el análisis DABE con eso en mente.

Explicar que es natural en algunas culturas no poner demasiado énfasis en las fortalezas, ya que esto puede ser visto como jactancia. Sin embargo, es importante que reconozcan que tienen muchas fortalezas: no necesitan compartirlas con otros si no quieren. Pida voluntarios que estén felices de compartir cada área o pequeños ejemplos de su análisis.

Cuando se resaltan las debilidades, este es el área donde la fijación de metas puede ser muy útil y se tratará en un taller posterior.

Pida voluntarios para la retroalimentación y estimular una **discusión en grupo**.

Tarea 7

Mostrar la diapositiva 8

Introducir el concepto de **PEST**. Repase cada área de la página 41 y explique que estos son los factores externos que afectan a una industria en particular. Usando el mismo escenario que usaron en la Actividad 4 pídeles que lleven a cabo la **Actividad 5** capturando sus pensamientos en cada una de las 4 áreas.

Esto también puede ser un ejercicio grupal si hay más apropiado. Los candidatos pueden trabajar juntos examinando las cuatro áreas dependiendo del escenario que eligieron en **la Actividad 4.**

Discusión grupal e invitar a voluntarios a compartir aspectos de su análisis **PEST**.

Esto ayudará a los participantes a pensar en la importancia de llevar a cabo la investigación antes de embarcarse en una futura empresa. Deben ser conscientes de todos los factores externos que pueden determinar el éxito de su área de interés elegida.



Tarea 8

Muestre **la diapositiva 9** y analice Análisis de oportunidades.

El Análisis DAHE identificó oportunidades y sus propias fortalezas y debilidades personales, y el Análisis PEST destacó cualquier factor externo a tener en cuenta.

Explicar la importancia de capturar oportunidades en un análisis. Aquí es donde pueden reunir áreas que han descubierto sobre sí mismos, su entorno y las tendencias actuales para decidir si vale la pena perseguir un área.

Debate en grupo

¿Cambiaron de opinión sobre el escenario después de haber llevado a cabo el análisis DE PEST/Oportunidad?

¿Qué los sorprendió?

Tarea 9

Mostrar la diapositiva 10

Refiera al grupo a la **Actividad 6 "Lo que aprendí hoy"**

para ayudarles a reflexionar sobre las áreas clave que han aprendido durante este Taller. Pida a los voluntarios que se sometan a sus comentarios – debe cubrir algunos aspectos de:

- Importancia de la autoconciencia
- Ventana Johari
- Observación/Juicio de valor
- Qué emprendedor soy
- Análisis SWOT
- Análisis PEST
- Análisis de oportunidades



Taller 4

Los riesgos y recompensas de convertirse en emprendedor





Taller 4 Los riesgos y recompensas de Convertirse en emprendedor	
Visión general	Este taller tiene como objetivo dar al participante una visión de los riesgos y recompensas involucrados en convertirse en un Emprendedor.
Recursos	Libro de trabajo de actividades Presentación de PowerPoint Rotafolio
Tarea 1	
<p>Antes del taller, familiarícese con el contenido del libro de actividades.</p> <p>Introducir al grupo en el concepto de "riesgo" en general y en los negocios. Llama su atención al Taller 4 – Los riesgos y recompensas de convertirse en emprendedor en la página 45 de su libro de trabajo. Pedir el grupo para hacer una lluvia de ideas lo que queremos decir con "riesgo" y capturar " algunas de sus respuestas en el rotafolio. Mostrar la diapositiva 2 – ¿Qué es el riesgo? esto aclara lo que queremos decir con riesgo. Repasar los puntos - que debería haber identificado algunos de ellos en el rotafolio ya.</p>	
Tarea 2	
<p>Mostrar la diapositiva 3 y pida al grupo que lleve a cabo la Actividad 1 en su libro de trabajo en la página 46 pidiéndoles que piensen en cosas que podrían salir mal para un emprendedor.</p> <p>Pida voluntarios para compartir sus ideas con el grupo. Mostrar la diapositiva 4 ver si los identificaron a todos. Fomente el análisis grupal, ya que puede haber más riesgos identificados.</p>	
Tarea 3	
<p>Mostrar la diapositiva 5 Pida al participante que complete la Actividad 2 ¿Por qué cree que "Las nuevas empresas son arriesgadas?"</p> <p>Pida voluntarios para retroalimentación y capturar sus sugerencias en el rotafolio.</p> <p>Repase el texto del libro de trabajo en la página 47.</p>	



Tarea 4

Mostrar **la diapositiva 6** para recordarles las influencias externas que exploraron a través del análisis PEST en el taller anterior que a veces puede tener un impacto en el éxito o fracaso de una empresa.

Tarea 5

Muestre **la diapositiva 7** y pida a los participantes que completen la **Actividad 3** en la página 48. Este es un buen ejercicio para mostrar que muchos empresarios exitosos fracasaron inicialmente y luego pasaron a hacer grandes cosas.

Debate en grupo e invite a los voluntarios a compartir sus pensamientos.

Analice cómo el fracaso puede ser algo bueno. Es realmente una oportunidad para aprender. Refiérase de nuevo al concepto de mentalidad de crecimiento.

Tarea 6

Mostrar **la diapositiva 8** pida al grupo que complete la **Actividad 4** en la página 49 y que piense en una ocasión en la que se arriesgaron.

Esta actividad mostrará a los participantes que se arriesgan sobre todos los aspectos de su vida y que están constantemente evaluando situaciones que generalmente resultan en un riesgo calculado.

Debate grupal e invite a los voluntarios a compartir aspectos de su riesgo personal si están dispuestos a compartir.

¿Les gusta correr riesgos? ¿Cómo se sienten?

Mostrar **la diapositiva 9**

Haga hincapié en la importancia del **riesgo calculado**. Repasa el texto con ellos en la página 50.

Aplique el mensaje de que tener información es clave. Cuanta más información tenga el Emprendedor sobre sí mismo, su producto/servicio, inteligencia de mercado y factores externos les ayudará a crear un riesgo más calculado.



Tarea 7

Mostrar **la diapositiva 10** y pedir al grupo que complete la **actividad 5** en la página 50 – Hasta ahora ha estado discutiendo los riesgos involucrados en los negocios. También hay muchas recompensas y es importante que el grupo sepa lo que pueden ser. Resalte que pueden ser financieros o no financieros.

Pida voluntarios para que hagan comentarios sobre sus ideas.

Debate grupal

¿Qué te motiva?

¿Estás motivado sólo por el dinero?

¿Qué más te motiva?

Revise el texto de la página 51 para comprobar que han cubierto las áreas enumeradas.

Tarea 8

Muestre **la diapositiva 11** y pida al grupo que complete la **actividad 6** en la página 52..

Esta es una actividad de grupo para grupos de 4/5.

Dar tiempo para la actividad y luego un miembro del equipo de cada grupo debe retroalimentarse al grupo más amplio.

Discusión en grupo sobre sus opciones. ¿Razones para cada uno?

Permita que todos compartan su opinión.

Tarea 9

Mostrar **la diapositiva 12**

Refiera al grupo a la **Actividad 7** en la página 53 "**Lo que aprendí hoy**"

para ayudarles a reflexionar sobre las áreas clave que han aprendido durante este Taller. Pida a los voluntarios que se sometan a sus comentarios – debe cubrir algunos aspectos de:

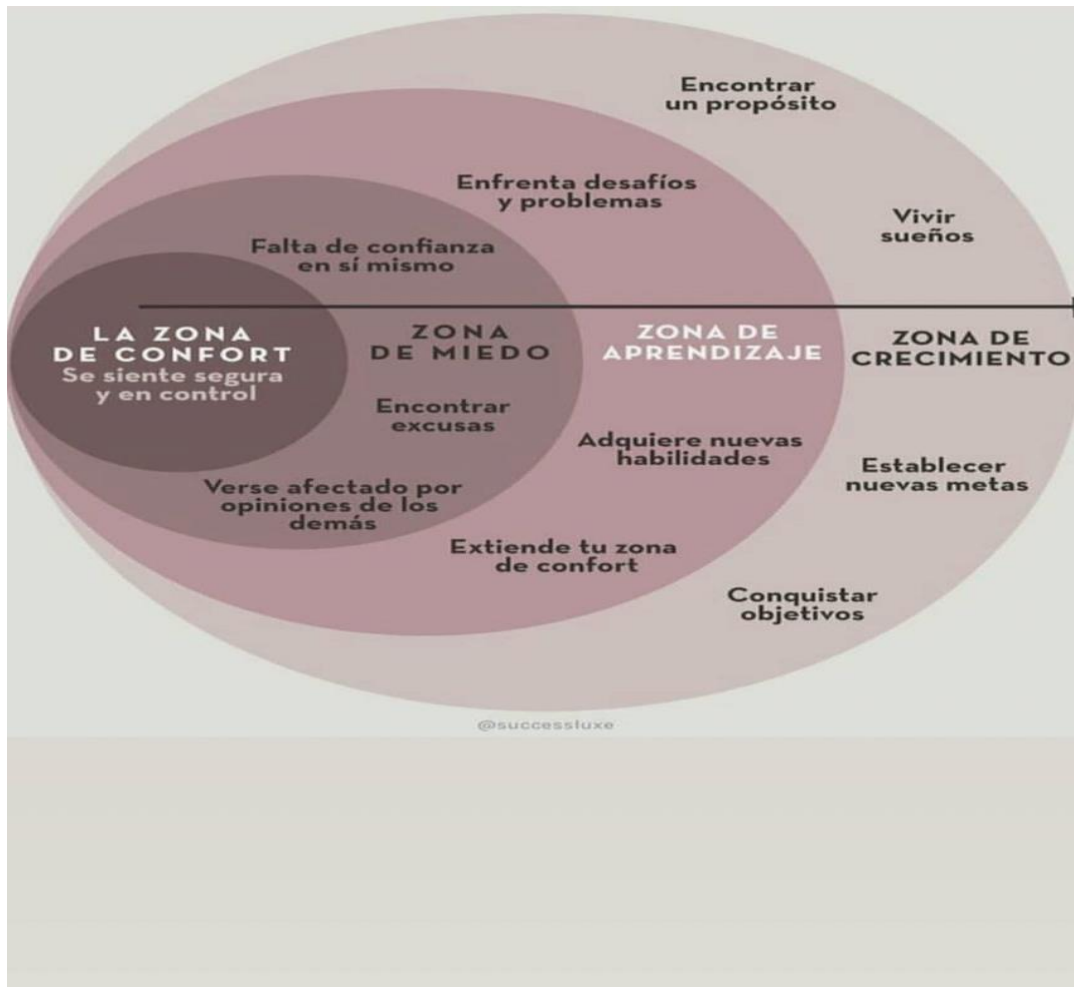
- El concepto de riesgo
- ¿Qué puede salir mal para los emprendedores



- Recompensas financieras/no financieras
- El fracaso no es necesariamente algo malo, puede ser un punto de aprendizaje
- Cómo sopesamos personalmente el riesgo
- Riesgo calculado

Taller 5

Zonas de confort





Taller 5 – Zonas de Confort

Visión general

Este taller tiene como objetivo introducir a los participantes en el concepto de zonas de confort y cómo pueden impedirle alcanzar sus objetivos.

Recursos

Libro de trabajo de actividades
Presentación de PowerPoint
Rotafolio
Tres hojas de tarjeta o conos de colores: una roja, una verde y otra azul
Recurso 4

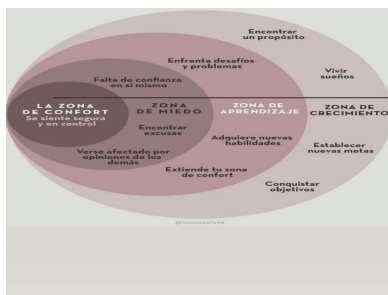
Tarea 1

Familiarícese con Actividad del libro de trabajo introduzca el tema.

Pregunte al grupo qué entienden que significa el término zona de confort. Escribe las respuestas en el rotafolio y explica al grupo la importancia de poder tener el valor de salir de tu zona de confort. Las zonas de confort pueden ser positivas y negativas.

Mostrar la **diapositiva 2** Esta diapositiva muestra una definición que puede ayudar a provocar un debate dentro del grupo.

Mostrar la diapositiva 3



Repase el diagrama de la zona de confort y analice cada zona. Utilice el texto de la página 56 para ayudarle con esto.



Tarea 2

Mostrar la diapositiva 4

Llevar a cabo el Desafío de Actividad de **Grupo**.

Refiera al **recurso 4** al final del paquete. Esta es una actividad divertida. Puntos a hacer:

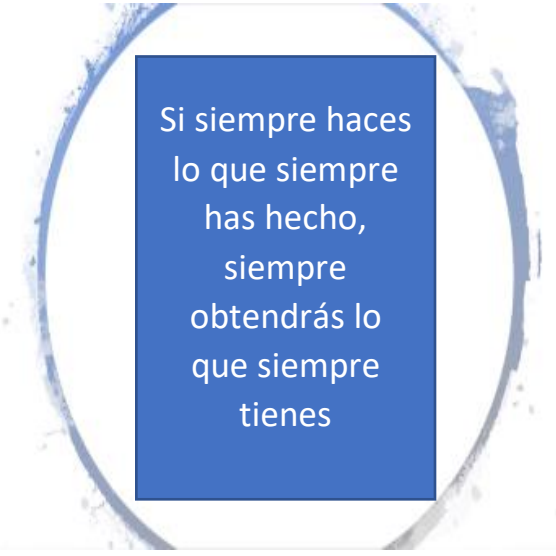
- Diferentes cosas desafían a diferentes personas
- Las personas tienen más confianza en algunas áreas que en otras y, por lo tanto, son más propensas a probar cosas nuevas
- ¿Qué cosas tenían en común las personas cuando estaban en cada zona? ¿Cómo se sentían física/mentalmente?
- ¿Qué puede ayudarlos a salir de sus zonas de pánico/desafío?

Para lograr resultados, deben ser valientes y salir de su zona de confort para alcanzar sus objetivos.

Tarea 3

Mostrar **la diapositiva 5** – referir participantes a la Actividad **1** en la página 57. Cuando hayan completado la tarea y hayan tenido tiempo de reflexionar pidan voluntarios que compartan sus respuestas y fomenten el debate en grupo.

Mostrar **la diapositiva 6**



Utilice esta diapositiva para solicitar la discusión...

El énfasis está en hacer cambios que le ayuden a crecer y para ello necesita salir de su zona de confort.

Tarea 4

Muestre **la diapositiva 7** y vaya a la página 58/59 en el libro de trabajo a la que se refiere cuando sale de su zona de confort, ¿qué sucede? Pregunte si los participantes pueden relacionarse con esto. ¿Algún ejemplo?

Muestre **la diapositiva 8** y refiérase al grupo a la **actividad 2** en la página 60.

Esto les pide que piensen en una época en la que se sintieron fuera de su zona de confort. Pida voluntarios para recibir comentarios y analizar las respuestas.

Mostrar **diapositiva 9** – Donde ocurre la **magia**

Discusión: ¿qué significa esto? Es decir, tienes que ser valiente para lograr lo que quieres.

Tarea 5

Mostrar **la diapositiva 10**

Lea la página 61 con ellos destacando maneras de salir de su zona de confort.

Anime a los participantes a hacer una cosa cada día que los asuste. Esto los hace acostumbrados a hacer diferentes cosas de una manera segura y les ayudará a sentirse seguros en sus habilidades.



Discutir cómo es aterrador al principio - reconocer que es difícil, pero los beneficios serán grandes. Para obtener resultados diferentes deben cambiar lo que hacen! Esta diapositiva es útil para iniciar una discusión en grupo. No siempre es obvio para las personas que para obtener resultados o progresos diferentes debes esforzarte a hacer cosas diferentes a diario que se convierten en hábitos y parte de tu comportamiento inconsciente.

Mostrar **la diapositiva 11** – Pida al grupo que complete la **Actividad 3** en la página 62. actuamos en piloto automático sin pensar. Para cambiar hábitos o desarrollar nuevos tenemos que hacer el esfuerzo de decidir primero qué es lo que queremos y las áreas donde queremos crecer saliendo de nuestra zona de confort y luego trabajar conscientemente en ella hasta que ellos también se vuelvan automáticos para nosotros.

Este ejercicio ayudará a los participantes a identificar las áreas en las que sienten que podrían lograr más y los alienta a identificar nuevos objetivos/hábitos.

Pida voluntarios para retroalimentación y discutir.

Tarea 6

Muestre **la diapositiva 12** Pida al grupo que complete la **Actividad 4** en la página 64 para reflexionar sobre lo que han aprendido. Pida voluntarios a la retroalimentación. Debe incluir:

- Las zonas de confort pueden retenerte
- Las diferentes zonas
- Cómo te sientes cuando estás fuera de tu zona de confort
- Cuando sienten su zona de confort
- Salir puede abrir nuevas oportunidades
- Áreas de su vida donde sienten que pueden lograr más
- Cómo puedes desarrollar nuevos hábitos más positivos



Taller 6

Construir autoconfianza





Taller 6 – Construir autoconfianza	
Visión general	Este taller tiene como objetivo ayudar a los participantes a construir su autoconfianza con el fin de tener éxito en todas las áreas de su vida.
Recursos	Libro de trabajo de actividades Presentación de PowerPoint Rotafolio Recurso 9
Tarea 1	
<p>Familiarícese con el libro de actividades e introduzca el tema.</p> <p>Refiera a los participantes al Taller anterior donde aprendieron sobre las zonas de confort y vincule ese Taller con la importancia de tener confianza-en sí mismo. Cuanto más salgan de su zona de confort y prueben nuevas áreas, más crecerá su confianza. Se sentirán más seguros en una gama más amplia de actividades. Este Taller les dará algunas buenas ideas prácticas para ayudarles a sentirse más seguros..</p> <p>Mostrar la diapositiva 2</p> <p>Definición de autoconfianza</p> <ul style="list-style-type: none"> • La creencia de que puede realizar varias tareas incluso durante el posibles retrocesos o en situaciones estresantes <p>Tenga una discusión grupal sobre la definición. Pregunte si están de acuerdo.</p> <p>¿Se sienten confiados en sus habilidades? ¿Algunas áreas más que otras?</p>	
Tarea 2	
<p>Mostrar la diapositiva 3 – referir participantes a la Actividad 1 en la página 66. Cuando hayan completado la tarea y hayan tenido tiempo de reflexionar pidan voluntarios que compartan sus respuestas y fomenten el debate en grupo.</p>	



Tarea 3

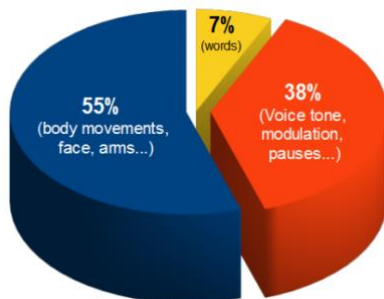
Mostrar **la diapositiva 4** e introducir el concepto de lenguaje corporal.

Tener una discusión grupal

¿Creen que es importante?

¿Puede afectar la forma en que piensan sobre sí mismos o en los demás?

Mostrar **la diapositiva 5** – el gráfico resalta que lo que decimos es sólo una pequeña parte de cómo nos comunicamos.



Esta diapositiva muestra que solo el 7% se comunica a través de palabras. Pregunte al grupo si esto los sorprende y pida algunos ejemplos de lenguaje corporal que conozcan.

Tarea 4

Muestre **la diapositiva 6** y pida al grupo que complete la **Actividad 2** en la página 67..

Después de terminación preguntar si encontraron esto fácil. ¿Les hizo más conscientes de la forma en que se presentan al mundo y del lenguaje corporal que pueden usar.

Pida voluntarios para retroalimentar el lenguaje corporal que creen que las personas con confianza usan.

Analice el impacto que puede hacer el lenguaje corporal.

¿Creen que si son más conscientes de su lenguaje corporal, parecerían más confiados para los demás?

¿Eso los haría sentir más seguros?



Tarea 5

Mostrar **la diapositiva 7** – Pida a los participantes que trabajen en grupos de 4/5 para completar la Actividad **3** en la página 68. Esta es una buena actividad para ayudar a los participantes a reconocer lo que no se dice con palabras. Preguntar por cada grupo nomine a alguien para que sus comentarios sus respuestas.

Algunos de los gestos pueden significar cosas diferentes – fomentar la discusión alrededor de eso por lo que no siempre hacen suposiciones. Diferentes referencias culturales pueden usar diferentes lenguajes corporales, por ejemplo. Las respuestas sugeridas se pueden encontrar en **Recurso 9** al final del paquete.

Tarea 6

Muestre **la diapositiva 8** y pida al grupo que mire la actividad **4** en la página 69.. Esto se lleva a cabo mejor en grupo. Una vez que el grupo ha enumerado el lenguaje corporal que la persona segura de sí misma podría estar usando pedir un voluntario de cada grupo para jugar corriendo a la sala que demuestra ese lenguaje corporal.

A continuación, se puede pedir a los otros grupos que identifiquen el lenguaje corporal utilizado..

También podría ser útil pedir al grupo un voluntario para que desempeñe el papel de cómo una persona que falta de confianza entra en el mismo evento.

Haz una discusión grupal sobre el impacto que tu lenguaje corporal podría tener en ti y en otras personas en el evento.

Tarea 7

Mostrar **la diapositiva 9** y discutir el concepto de que la confianza es como un músculo. Cuanto más lo usas, más fuerte se vuelve. Pregunte al grupo si pueden compartir ejemplos de que esto es verdadero y capturar las respuestas en el rotafolio.



Ejemplos:
al aprender a andar en bicicleta
bebé aprendiendo a caminar, etc.

Tarea 8

Pida al grupo que examine la página 70. Pregunte si alguno de los participantes está familiarizado con el término "afirmaciones positivas". Pregunte si son conscientes de lo que significa.

Repasa el contenido de la página 70 dando ejemplos.

Muestre **la diapositiva 10** y pida al grupo que haga algunas afirmaciones por sí mismos completando **la Actividad 5**. Asegúrese de que entienden el proceso de visualización repasando el texto de la página 70 con ellos.

Pregunte si alguien quiere compartir su afirmación elegidas.

Tenga una discusión sobre lo poderoso que es decir las afirmaciones y visualizar la forma en que quieren que las cosas sean para lograrlo. Utilice texto al final de la página 71.

Tarea 9

Muestre **la diapositiva 11** y repase la página 72/73 resaltando las estrategias que se pueden utilizar para ayudar a generar confianza.

Fomente el debate en grupo.

Analice algunas de las estrategias que puede utilizar para generar confianza en sí mismo:

- Practicar la auto-aceptación
- Concéntrese en sus logros
- Realizar cambios personales
- Busque experiencias positivas y personas
- Usar afirmaciones positivas
- Redes de apoyo

¿Han probado alguno de ellos? ¿Trabajan para ellos?

¿Pueden dar ejemplos?

Razones por las que es importante:

- Parecerás más bien informado



- Te sentirás más poderoso
- Estarás menos ansioso/estresado
- Es más probable que pruebe cosas nuevas

¿Hay otras estrategias que han utilizado que tienen éxito?

Captura respuestas en el rotafolio y discute.

Tarea 10

Pida al grupo que mire la página 74 y repase el contenido sobre el dialogo interno.

Haga hincapié en lo poderoso que es su cerebro y cómo escucha todo lo que le dicen de sí mismos y luego hace que actúen de esa manera.

Preguntar el grupo para empezar a reconocer cuando están siendo negativos consigo mismos y pídale que lo intenten de cambiar el pensamiento a uno más positivo.

Recuérdelos el concepto de mentalidad de crecimiento que pueden no ser capaces de hacer algo **YET**.

Tarea 11

Muestre la **diapositiva 12** y pida al grupo que complete la **Actividad 6** Lo que he **aprendido hoy**

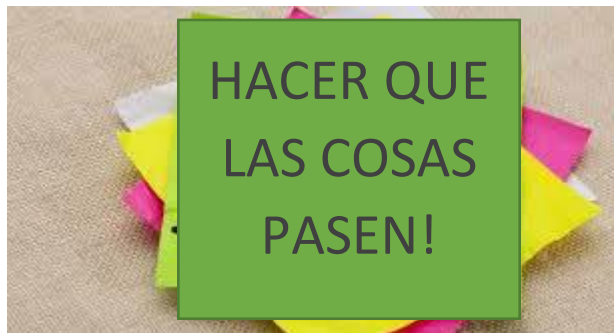
Pida voluntarios a la retroalimentación. Las respuestas deben incluir:

- Estrategias para ayudarme a generar confianza
- Cómo hacer afirmaciones positivas
- El poder del lenguaje corporal y el impacto que tiene
- Visualización para ayudar a generar confianza
- Yo-Hablar
- Qué poderosa es la mente



Taller 7

Fijación de objetivos





Taller 7 – Fijación de metas

Visión general	Este taller tiene como objetivo introducir a los participantes en el proceso establecer metas. Para progresar en su carrera o negocio necesitan tener la capacidad de identificar y establecer metas.
-----------------------	---

Recursos	Libro de trabajo de actividades Rotafolio
----------	--

Tarea 1

Familiarícese con el Libro de actividades e introduzca la importancia de establecer metas.

Mostrar **la diapositiva 2** Refiera a los participantes a la página 78 de su libro de actividades y para que piensen en el tipo de objetivos que podrían establecer set. Pídales que completen **la Actividad 1**. Este ejercicio anima a los participantes pensar creativamente sobre el futuro que les gustaría tener. Anímelos a usar su **imaginación** y **visualizar** lo que les gustaría hacer dentro de 5 años.

¿Quiénes son? ¿Cómo es su vida? ¿Qué están haciendo? ¿Dónde están? ¿Quién está a su alrededor? Tal vez prefieran hacer un dibujo de cómo quieren que sean las cosas. Déjense imaginar un futuro en el que el fracaso sea imposible y no haya límites.

Puede pedir voluntarios para compartir cualquiera de sus pensamientos.

Esta es una gran manera de ayudar a los participantes a detenerse y pensar en el tipo de vida que realmente quieren.

Tarea 2

Mostrar **la diapositiva 3** – Introducir el grupo a la idea de que todos nos movemos hacia lo que pensamos. Utilice el texto del libro de trabajo en la página 79/80 para explicar más adelante. Recuérdeles el taller anterior y las pasar por la diapositiva anterior para explicar más a fondo la auto-habla y cómo puede ser positiva y negativa. Pregúnteles si hablan consigo mismos – haga de esto una discusión divertida y pida voluntarios sobre qué tipo de cosas se dicen a sí mismos.

Es importante enfatizar que nuestros pensamientos son muy poderosos.

"Te mueves hacia lo que piensas..."



Tarea 3

Muestre la **diapositiva 4** y pida al participante que llevar a cabo la **Actividad 2** en la página 81. Sugiera que su propia imagen, el conjunto de creencias que tienen sobre sí mismos pueden controlar lo que hacen. Si creen que son tímidos, por ejemplo, actuarán tímidos. Con el fin de ayudarles a progresar el yo-la creencia debe ser positiva. Hay algunas áreas diferentes para cubrir en esta actividad y sería útil hablarlas a través de ella antes de que comiencen.

Algunas áreas son muy personales. Pida voluntarios para compartir cualquiera de las áreas con las que se sientan cómodos.

Debate grupal

- ¿Es más fácil identificar lo que no nos gusta de nosotros mismos?
- ¿Qué tan fácil encontraron que voltear las declaraciones era más positiva?
- ¿Les dijeron desde una edad temprana que eran tímidos? ¿No es muy inteligente? ¿No es bueno en matemáticas?

- ¿Hay cosas que han llegado a creer sobre sí mismos que tal vez no sean verdad?

Tarea 4

Muestre la **diapositiva 5** y la cita de Alicia en el País de las Maravillas. Haga hincapié en la importancia de pensar en la vida que realmente desea. Cuando que está claro que entonces se puede pensar en cómo se puede llegar allí. Muchas personas realmente no saben lo que quieren, por lo que tienden a flotar sin rumbo y a veces dejan que otros tomen el control de sus vidas..

Una vez que sepas a dónde quieres ir puedes empezar a establecer pequeñas metas para llegar allí.

Induzco al grupo al concepto de establecer metas para ayudarte a avanzar en todas las áreas de tu vida.



Tarea 5

Muestre **la diapositiva 6** y pida a los participantes que completen a **Actividad 3** en la página 84. Constantemente tendemos a olvidar dos cosas: cosas que nos funcionaron en el pasado y dejamos de hacerlas y cosas que se completaron con éxito, pero donde podemos hacer más progresos. Por lo tanto, aquí ofrecemos la oportunidad de que reflexionen sobre experiencias pasadas.

El éxito genera éxito.

Pida voluntarios para compartir dónde han progresado en el pasado y pregunte si fueron capaces de hacer más progresos. Es importante que reconozcan que han logrado cosas en el pasado y que es que se deben celebrar.

Si no están seguros de cómo pueden hacer más progresos, pida sugerencias a otros participantes.

Tarea 6

Mostrar **la diapositiva 7** Pasos para la configuración de objetivos? y profundizar en los puntos de viñetas utilizando la página 85/86 del libro de trabajo actividad.

Asegúrese de que saben la importancia de hacer sus objetivos **SMART** para lograr los mejores resultados.

Discusión en grupo sobre los pasos discutidos y la importancia general de establecer metas.

¿Algún ejemplo de ellos para compartir con el grupo?

Tarea 7

Muestre **la diapositiva 8** y pida al grupo que piense en 3 áreas en las que les gustaría progresar.

Refiéralos a **la Actividad 4** en la página 87 de su libro de trabajo. Ahora pídeles que completen la hoja de trabajo en la siguiente página para establecer una meta para cada área. Revise la hoja de trabajo para comprobar su comprensión antes de comenzar.

Podría ser útil si eligen una meta en diferentes áreas de su vida, es decir, trabajo, familia,



fitness, etc. Después de completar la tarea pida voluntarios para compartir las metas que se han fijado y las acciones que tendrán que tomar para lograrlos.

¿Pueden otros participantes ayudarlos con sugerencias?

Tarea 8

Muestre **la diapositiva 9** Pida al grupo que complete **la Actividad 5** en la página 89 para ayudarles a reflexionar sobre lo que aprendieron sobre el tema de la fijación de metas.

Pida voluntarios para compartir sus pensamientos:

Debe incluir:

- Importancia de la fijación de metas
- Identificar el tipo de futuro que quieren
- Te mueves hacia lo que piensas
- Auto-hablar
- Lo que les gusta/no les gusta de sí mismos
- Sus logros pasados
- Pasos para establecer metas
- Objetivos SMART
- Cómo establecer metas



Taller 8

Técnicas de Pensamiento Creativo

- Generación de ideas





Taller 8 Técnicas de Pensamiento Creativo – Generación de ideas

Visión general

Este taller tiene como objetivo introducir a los participantes en el proceso de pensamiento creativo y generar ideas para ayudarles a ser innovadores en su enfoque para resolver problemas. Estar enfocados en la solución y creativos les ayudará a ser más eficaces en todas las áreas de sus vidas. Tendrán la oportunidad de explorar varias herramientas que pueden ayudarles a generar ideas.

Recursos

Libro de trabajo de actividades
Papel Rotafolio
Publicar notas
Pequeño premio para el equipo ganador en la Actividad 2
El ejercicio de recursos 5 9 puntos puede ser útil
El recurso 8 tiene ejercicios de lluvia de ideas adicionales que puede que desee utilizar.

Tarea 1

Antes del taller, familiarícese con el contenido del libro de actividades. Explique que la creatividad no se trata sólo de nuevas ideas. Se trata de poder adaptarse a las nuevas circunstancias, navegar por la incertidumbre y encontrar soluciones si surgen.

Recuérdelos sobre el mundo incierto y que cambia rápidamente en el que vivimos y lo importante que es poder generar ideas.

Tarea 2

Mostrar **diapositiva 2** - Refiera a los participantes a **la Actividad 1** en la página 92 en su libro de trabajo y pídeles que reflexionen cuando han tenido que generar ideas en el pasado. Esto podría ser en casa, en la escuela, en la universidad o en el trabajo. Se les pidió que identificaran las herramientas que han utilizado para ayudarlos.

Destaca que estamos constantemente generando ideas a lo largo de la vida y cuanto más creativos podamos ser más oportunidades que podamos desbloquear para nosotros o cualquier empresa que tengamos.

Pida voluntarios para compartir sus pensamientos con el grupo. Fomente el debate en grupo sobre la generación de ideas.



Tarea 3

Mostrar la diapositiva 3

Introduce la idea de herramientas para ayudarles a ser más creativos. Repase la página 93 y analice algunas de las herramientas resaltadas en la tabla.

Muchas son utilizadas por organizaciones y emprendedores para generar innovación.

Pregunte si alguien está al tanto de las herramientas que se utilizan. Fomente un debate en grupo.

Actividad 2

Esta es una tarea de grupo en la página 94 y deben trabajar en grupos de 4/5 y discutir el proceso de mapeo mental.

Algunas sugerencias:

¿Qué tan útil sería?

¿Qué tan práctico sería?

¿Para qué circunstancias sería bueno?

La tarea es trabajar dentro de su grupo para resolver el problema en la página 95 mediante el uso de la técnica de mapeo mental. Un miembro del equipo debe retroalimentar su solución presentando el mapa mental al resto del grupo.

Dé a cada grupo la oportunidad de presentar sus soluciones a los demás. Fomente el interrogatorio y luego pida a cada grupo que vote por el mejor mapa mental. Es posible que desee otorgar un pequeño premio al equipo ganador.



Tarea 4

Muestre la **diapositiva 4** e introduzca el grupo en **Actividad 3** - Actividad de grupo en la página 96.

En el mismo grupo que antes se les pide que discutan el método de escritura cerebral. El grupo utiliza esta técnica para generar ideas para resolver el problema en la página 97.

Su tarea es generar ideas innovadoras sobre cómo resolver el problema al que se enfrentan los ciclistas en la oscuridad. Anime al grupo a ser tan creativo como quiera en sus ideas – esta es una gran oportunidad para ayudarles a ser creativos y pensar fuera de la caja. Esto debe ser un ejercicio divertido y no hay respuestas equivocadas!

Dé a cada grupo la oportunidad de presentar sus soluciones a los demás. Fomente el interrogatorio y cada grupo debe votar por la mejor presentación. Es posible que desee otorgar un pequeño premio al equipo ganador.

Fomente un análisis grupal sobre la eficacia de cada una de las técnicas. ¿Cuál preferían?

¿Qué les gustó de esa técnica?

¿Usarían esto en el futuro?

Tarea 5

Muestre la **diapositiva 5** y pida al grupo que complete la **Actividad 4** en la página 98 para ayudarles a reflexionar sobre lo que han aprendido en este Taller. Solicitar voluntarios – debe incluir:

- Conocimiento de las herramientas que puede utilizar para generar ideas
- La importancia de la creatividad
- Estar enfocado en la solución
- Trabajar en equipo
- Tomar decisiones
- Presentar ideas a otros



Taller 9

Emprendedor(es) visitante(es)

ORADOR
INVITADO



Taller 9 Emprendedor(es) visitante(es)	
Visión general	Este taller tiene como objetivo dar al participante la oportunidad de conocer a un emprendedor en persona y conocer su viaje personal. Tener modelos de roles es muy importante para motivar a los participantes e inspirarlos a ser emprendedores
Recursos	Libro de trabajo de actividades Rotafolio Presentación de PowerPoint Un emprendedor visitante Recurso 3 – Hoja de Aviso para Emprendedores Visitantes
Tarea 1	
<p>Pre visita Antes de la visita, elija a un Emprendedor relevante y dé a la tanta información como sea posible sobre el grupo y comparta con ellos la Hoja de Solicitudes de Emprendedor de Recursos 3 para asegurarse de que cubren todas las áreas relevantes para inspirar a los participantes, participante.</p> <p>Atraiga la atención del grupo al Taller 9 – Emprendedor visitante en su libro de trabajo en la página 99.</p> <p>Introducir el grupo en el concepto de modelos de rol mediante el texto de la página 100. Es ampliamente reconocido que los modelos a seguir pueden desempeñar un papel importante en la configuración de la conciencia de los jóvenes sobre las experiencias y oportunidades fuera de su marco normal de referencia. Esto los motivará e inspirará.</p> <p>Mostrar la diapositiva 2 Debate en grupo</p> <p>¿Quién ha sido un modelo a seguir para ti en el pasado? ¿Qué hay de ellos te ha inspirado? ¿Crees que podrías ser un modelo a seguir para los demás? ¿A quién podrías ser un modelo a seguir? – ¿de qué manera los inspira?</p> <p>Pase algún tiempo antes de la visita con los participantes y revise la hoja Preguntas/Preguntas para participantes en su página 101/102 del Libro de actividades. Esto les ayudará a hacer preguntas relevantes que el huésped no puede cubrir. También pueden llegar a su propia antes o durante la presentación. Hay espacio en su libro de trabajo para agregar sus propios pensamientos.</p>	



Tarea 2

Mostrar la diapositiva 3

Presentamos a nuestro emprendedor visitante.

Aquí es donde agregará el nombre de los Emprendedores visitantes que ha seleccionado y cierta información sobre él / ella. Introduce al Emprendedor a la clase y dale tiempo suficiente para cubrir todas las áreas que has sugerido en tu Hoja de Mensajes de Emprendedor en la página 101.

Mostrar la diapositiva 4

Preguntas para el Visitante. Anime a los participantes a interrogar al Visitante utilizando la Hoja de **Preguntas del Participante** en su Libro de Actividades. Es posible que también quieran hacer preguntas sobre las áreas que el Emprendedor cubrió.

Agradezca al visitante por su tiempo.

Tarea 3

Quando el visitante haya dejado mostrar **la diapositiva 5**. Fomente un análisis grupal sobre la visita. Utilice la **hoja de aviso de preguntas del participante** en el Libro de actividades de la página 101 para obtener ideas que analizar.

- ¿Cuál fue la parte más interesante de la presentación?
- ¿Alguna de las áreas los sorprendió?
- ¿Qué eran?
- ¿Qué habilidades y atributos demostró el Emprendedor?

Se debe alentar a los participantes a ser voluntarios de sus pensamientos de las notas que tomaron durante la presentación.



Tarea 4

Muestre la **diapositiva 5** y refiera a los participantes a la **Actividad 1** en la página 103 de su libro de trabajo para animarlos a reflexionar sobre su aprendizaje de la visita.

Esto debería abarcar

- ¿Quiénes han sido sus modelos a seguir en el pasado?
- ¿Han tenido la oportunidad de ser un modelo a seguir o podrían serlo en el futuro?
- Una visión de todos los aspectos de la vida de un emprendedor
- Otros aspectos revelados por el orador durante la presentación.
- Soy capaz de escuchar y hacer preguntas pertinentes
- Puedo discutir mis ideas con otros participantes



Taller 10

Modelos





Taller 10 Modelos de rol	
Visión general	Este taller tiene como objetivo construir sobre el taller anterior donde el participantes e reunió con un emprendedor. Ahora tendrán la oportunidad de ver algunos videos donde los jóvenes hablan sobre sus experiencias de poner en marcha un negocio.
Recursos	Libro de trabajo de actividades Presentación de PowerPoint Rotafolio Acceso Wifi para mostrar videoclips Recursos 10 Magnus Houston Video Hoja de trabajo Respuestas Recursos 11 Steve Jobs Video Hoja de calculo Respuestas
Tarea 1	
<p>Antes del taller, familiarizarse con el paquete de actividades del taller, mira los videos y lee los casos prácticos.</p> <p>Mostrar la diapositiva 2. Explicar al grupo tienes algunos videos de jóvenes que con suerte los inspirarán. El primero es de Magnus Houston.</p> <p>Reproduzca el vídeo. Refiera a los participantes al Taller 10 en la página 105 de su paquete y resalte que hay un caso de estudio que resume el video.</p> <p>Las diapositivas 3-5 tienen videos de otros jóvenes de Escocia hablando sobre sus experiencias. (Tenga en cuenta que estos videos son adecuados para ser mostrados a los jóvenes independientemente del país donde se encuentran).</p> <p>Las páginas 107-109 tienen los casos prácticos escoceses en forma de texto</p> <p>Las diapositivas 6-7 presentan a jóvenes emprendedores de Malta y hay estudios de caso en el libro de trabajo en las páginas 110-113.</p> <p>Todos estos estudios de caso son relevantes y los jóvenes pueden beneficiarse de cualquiera de ellos independientemente de su nacionalidad.</p> <p>Elige las más adecuadas para tu grupo en función de la cantidad de tiempo que tengas. Presta atención a asegurarte de tener un equilibrio de género en los videos que elijas mostrar.</p>	



Tarea 2

Pida al grupo que trabaje en grupos y examine los estudios de caso descritos en las páginas 107-113. Elija los que sean más relevantes para ellos. Algunas están situadas en el Reino Unido y otras de Malta.

Tenga una **discusión grupal** sobre los casos prácticos.

¿Pueden imaginarse a sí mismos siendo como estos jóvenes emprendedores?

¿Pueden reconocer las habilidades y atributos que discutimos anteriormente en la Unidad?

Tarea 3

Muestre la **diapositiva** y remita al participante a la Actividad **1** en la página 114 en su libro de trabajo si ha utilizado el vídeo Magnus. Este ejercicio está diseñado para consolidar lo que han aprendido del primer vídeo de Magnus y para ayudarles a pensar en su propia situación. Es posible que desee reproducir el vídeo que muestra Magnus de nuevo para recordar al participante el contenido.

Consulte **el Recurso 10** para obtener las respuestas

Muestre la **diapositiva 9** y reproduzca el vídeo de Steve Jobs de la Universidad de Stanford. Chris Borg identificó a Steve Jobs como un modelo a seguir que lo inspiró. Pida a los participantes que miren la **Actividad 2** en la página 117 de su libro de trabajo.

La hoja de trabajo ayudará a los participantes a reflexionar sobre las tres historias que contó.

Consulte **el Recurso 11** para obtener las respuestas

Sería útil tener una **discusión grupal** sobre todos los estudios de caso y lo que han aprendido al escuchar acerca de los viajes de los jóvenes.



Tarea 4

Muestre la **diapositiva 10** y refiera a los participantes a **la Actividad 3** en la página 120 de su libro de trabajo para animarlos a reflexionar sobre su aprendizaje de los modelos de rol.

Debe cubrir:

- Motivación para iniciar un negocio
- ¿Quién puede ayudar a diferentes organizaciones?
- Cómo se mantienen enfocados
- Cómo miden el éxito
- Lo que les resultó difícil: cómo lo superaron
- Historias de Steve Jobs
- Ideas para iniciar un negocio



Taller 11 – Investigación – Conocer a un emprendedor	
Visión general	Este taller tiene como objetivo ayudar a los participantes a desarrollar habilidades de investigación y entrevista mientras aprende sobre un emprendedor local en su comunidad. Esta tarea les ayudará a darse cuenta de que hay personas emprendedoras a nuestro alrededor.
Recursos	Libro de trabajo de actividades Presentación de PowerPoint PC o tablet
Tarea 1	
Familiarícese con el libro de actividades y la tarea que se pedirá a los participantes. Muestre la diapositiva 2 y explique al grupo que esta tarea les ayudará a desarrollar habilidades clave en el área de investigación, entrevistas y redes . Estas habilidades son muy importantes al iniciar un negocio. Comprender el "mundo de la vida" de una persona emprendedora/empresario les ayudará a apreciar las realidades del proceso emprendedor y las habilidades y características necesarias para tener éxito.	
Tarea 2	
<p>Refiera a los participantes a la Actividad 1 en la página 122 de su libro de trabajo. A continuación, debe darles tiempo para pensar en a quién podrían acercarse para obtener ayuda. Podría ser útil para un análisis de la clase para permitir preguntas. Si es posible dé al participante acceso a una computadora/tableta para ayudarles a averiguar cualquier información relevante que necesitarán. Darles una fecha límite, es decir, 1/2 semanas cuando necesitan tener la tarea terminada. Elaborar un calendario para el próximo Taller cuando se espera que todos los participantes entreguen una breve presentación de sus hallazgos al grupo. Dígales puede que deseen utilizar la energía-punto para obtener la información a través de si esta instalación está disponible.</p> <p>Se debe tener cuidado de elegir un Emprendedor apropiado. Tenga en cuenta las cuestiones de salvaguardia para garantizar que los jóvenes no se sitúen en una situación vulnerable. Si el joven es menor de 18 años, no se le debe alentar a entrevistar a nadie por su cuenta. Deben ir acompañados por un adulto responsable.</p>	
Tarea 3	
Una vez finalizada la investigación y los participantes tienen sus informes para que cada uno haga una breve presentación al grupo.	



Muestre **la diapositiva 3** e introduzca a cada participante a su vez para invitarlos a compartir sus hallazgos. Esta será una experiencia valiosa para ellos para presentar frente a sus compañeros y van a adquirir conocimiento y perspicacia el uno del otro. Permita preguntas después de cada presentación. Esto se puede hacer informalmente si es más apropiado. Es decir, todos sentados alrededor de una mesa y no una presentación formal.

Tarea 4

Mostrar **la diapositiva 4** Fomente más preguntas/discusión cuando se hayan entregado todas las presentaciones. Haga hincapié en el hecho de que han llevado a cabo con éxito tareas que les ayudarán en futuros emprendimientos.

Tarea 5

Muestre **la diapositiva 5** y remita a los participantes a **la Actividad 2** en su libro de trabajo en la página 124 para animarlos a reflexionar sobre su aprendizaje del proceso de entrevista restar al emprendedor y presentar sus hallazgos al grupo.

Debe incluir algunos de los siguientes:

- Cómo investigar un tema
- Cómo entrevistar a alguien y hacer preguntas
- Cómo escribir un breve informe
- Cómo presentar los hallazgos al grupo
- Cómo hacer preguntas relevantes para obtener conocimiento y comprensión
- Más información sobre el mundo de un emprendedor



Taller 12

Mantenerse en la pista





Taller 12 – Mantenerse en el camino	
Visión general	Este taller final tiene como objetivo ayudar a los participantes a recapitular su aprendizaje de los workshops anteriores dentro de la Unidad 1 y presentarlos a la siguiente Unidad - Unidad 2 – Iniciar un Negocio. w
Recursos	Libro de trabajo de actividades Rotafolio Presentación de PowerPoint Recurso 12 – Formulario de evaluación Recurso 7 – El ejercicio de la tarjeta 'F' Hoja de papel en blanco para cada participante
Tarea 1	
<p>Familiarícese con el libro de trabajo Actividad para aumentar su conocimiento del área temática.</p> <p>Mostrar la diapositiva 2 Vamos a recapitular y decirle al grupo que han cubierto mucho terreno durante todos los talleres y deben estar orgullosos de sus logros durante la Unidad..</p> <p>Muestra la diapositiva 3 que muestra todos los talleres anteriores para recordarles lo que ya han hecho.</p> <p>Mostrar la diapositiva 4 Pida al grupo que complete la actividad 1 en la página 127 "Cómo me siento hoy" ahora que han terminado el curso. Pide voluntarios para compartir sus pensamientos – ¡hazlo divertido! ¿Cómo ha cambiado esto desde que comenzaron el curso? ¿Se sienten más seguros?</p>	
Tarea 2	
<p>Mostrar diapositiva 5 – referir a los participantes a la Actividad 2. Esta actividad en la página 128 contiene una lista de verificación donde los participantes pueden confirmar que han cubierto cada área. También hay espacio para que capturen áreas donde no están satisfechos y una vez que han completado la tarea pida compartir al grupo que comparta cualquier área que hayan identificado. Vuelva sobre el material si procede. Pregunte por cualquier voluntario que quiera discutir cualquier cosa más.</p>	



¿Hay alguna pregunta sobre lo que han aprendido en toda la Unidad?

Tarea 3

Mostrar **la diapositiva 6** Como el grupo para completar la actividad **3** en la página 131.

Pide voluntarios. Discusión en grupo sobre lo que más les gustó? ¿Qué cambios harán. ¿Faltaba algo que les hubiera gustado cubrir?

Capture esta información en el rotafolio y devuélvala a los desarrolladores del curso para garantizar mejoras en el futuro.

Tarea 4

Muestre **la diapositiva 7** y refiérase al grupo a la **actividad 4** en la página 132. Distribuya el **recurso 12** el formulario Evaluación al final del paquete.

Haga hincapié en que esto se utilizará para mejorar la entrega en el futuro y es anónimo por lo que deben ser honestos.

Asegúrese de reunirse en todos los formularios de evaluación.

Tarea 5

Muestre **la diapositiva 8** y refiera a los participantes a la Actividad **5** en la página 133 de su libro de trabajo. Si desean volver a realizar el cuestionario de mentalidad fija/crecimiento que completaron anteriormente en la Unidad para ver hasta dónde han viajado y si el tiempo lo permite, hay un formulario en blanco aquí para que lo usen.

La distancia recorrida es una forma poderosa de mostrar a las personas lo lejos que han llegado y cómo se han desarrollado durante el curso.

Si el resultado de un individuo en la mentalidad fija/crecimiento examen les mostró tener una mentalidad fija, sería interesante para ellos ver si sus puntos de vista han cambiado.

La actividad 6 de la página 137 alienta a los participantes a rehacer también el cuestionario de **Catalizador de Empresa** y comprobar si su informe tiene un resultado diferente.



Puede ser útil para ellos discutir cualquier cambio que noten con el grupo o tener la oportunidad de discutir los cambios individualmente con usted mismo.

Tarea 6

Mostrar **la diapositiva 9** ¿A dónde vamos desde aquí? Explique que esto es sólo el comienzo. Han aprendido sobre muchas áreas relacionadas con el emprendimiento y pueden progresar para seguir estudiando ahora que tienen los bloques de construcción en su lugar. Es importante celebrar su éxito hasta ahora.

Aquí es donde puede discutir el proceso de evaluación si los participantes están siendo presentados para el Premio Unidad 1 "Desarrollo de Habilidades Emprendedoras".

Tarea 7

Mostrar **la diapositiva 10**. Esta diapositiva muestra **la Unidad 2 – Iniciar un negocio** y explicar que se trata de una progresión natural de la unidad anterior. Esta próxima Unidad les dará ayuda práctica y apoyo en la creación de su propio negocio. Los detalles están en su libro de trabajo en la página 139. Permitir tiempo para que hagan preguntas.

Tarea 8

Mostrar **la diapositiva 11 - Actividad 7** Familiarízate con **El recurso 7** El ejercicio de la tarjeta 'F'.

Siga las instrucciones del recurso.

Puntos de aprendizaje

Es fácil para nuestros cerebros ser condicionados a pasar por alto las cosas pequeñas.
¿Qué es tan rutinario para usted que usted está pasando por alto?

Este es un ejercicio muy poderoso para terminar – ¿Qué oportunidades les faltan? ¿Qué ideas de negocio les faltan?

Tarea 9

Mostrar **la diapositiva 12** una manera positiva de terminar – Puedes hacerlo

Desea el éxito del grupo en la casa y el énfasis que espera con ansias para ayudarles a continuar su viaje con la Unidad 2 – Iniciar un **negocio**.



Recursos adicionales

Recurso 12 – Recurso 1 – Información de antecedentes	64
Recurso 2 – Respuestas "Llenar la Brecha" cuestionario	65
Recurso 3 – Hoja de Aviso para Emprendedores Visitantes	67
Recurso 4 – Ejercicio de Grupo de Zona Confort	68
Recurso 5 – 9 Ejercicio de Puntos.....	70
Recurso 6 – Ejercicio de Caballo y Jockey.....	73
Recurso 7 – Ejercicio de Tarjeta 'F'	78
Recurso 8 – Ejercicios Creativos de Tormenta de Ideas.....	80
Recurso 9 – Respuestas sugeridas Cuestionario de lenguaje corporal	82
Recurso 10 – Magnus Houston Video cuestionario de estudio de caso	84



Recurso 11- Steve Jobs Video Hoja de trabajo	87
Formulario de evaluación	91

Recurso 1

Lectura de fondo

Se reconoce cada vez más que el emprendimiento formalizado e integrado y la experiencia empresarial dentro de un entorno escolar/comunitario son requisitos previos esenciales y potenciales impulsores del crecimiento económico, la creación de empleo y el desarrollo social. Los jóvenes deben estar preparados para un mundo que está cambiando rápidamente. Muchos de los trabajos a los que aspiran los jóvenes cuando abandonan la escuela aún no existen y las personas probablemente tendrán varios tipos diferentes de carrera durante su vida. Las habilidades, la flexibilidad y la actitud para hacer frente a un futuro impredecible son cada vez más necesarias para desarrollar la resiliencia y hacer frente a los contratiempos y decepciones de una manera positiva. Esto se ve subrayado además por la necesidad de aprender y volver a adaptarse continuamente al cambiante entorno de trabajo y al ritmo del cambio tecnológico.

Este **Paquete de Facilitadores**, junto con el **Libro de** sus Actividades, desarrollará su capacidad, dotándolo de la comprensión, las habilidades y el acceso a la información, conocimientos y recursos necesarios que le permitirán entregar con confianza la Unidad – Desarrollo de **Habilidades Emprendedoras**.

La Unidad está diseñada para introducir a los jóvenes en las habilidades y atributos requeridos para ser emprendedores en su vida. Tener una mentalidad emprendedora puede ayudarles a tener éxito en todos los aspectos de su vida. Convertirse en emprendedor y lanzar un nuevo negocio puede ser un paso desalentador, equilibrando los riesgos de puesta en marcha y autoempleo con las recompensas únicas que puede traer. Dentro del programa del curso tendrán la oportunidad de explorar el emprendimiento, reflexionar sobre sus propias fortalezas y desarrollar nuevas habilidades que puedan utilizar para ayudarles a cultivar una mentalidad emprendedora.



Resource 2



RESPUESTAS SUGERIDAS

Actividad 3 – Frases

1.

1. d
2. h
3. a
4. f
5. c
6. i
7. g
8. e
9. b

2.

1. Alex es un tipo muy creativo, con ideas muy inusuales.
Ciertamente

piensa fuera

la caja.

2. Shammi y Dev realmente son mover y agitadores. Sólo se mudaron a Londres un
hace un año, pero ya han abierto 49 tiendas de ropa y han dado trabajos a muchos
Residentes.

3. Sarah había querido empezar un negocio durante años, pero estaba preocupada por
perder
Dinero. Finalmente decidió su para dar el paso el mes pasado cuando abrió
propio restaurante.

4. Aaron ha intentado tantas veces convertirse en cantante, pero sin éxito. Realmente
Necesidades para conseguir, pero la industria de la música es tan competitiva.
un descanso



5. Jessica está muy emocionada con su nuevo negocio en línea. Creo que realmente va a hacer un ir de ella.
6. Fue muy arriesgado cuando lanzó su nuevo producto, sin embargo, tomó un 'nada aventurado, nada ganó' enfoque y sin duda valió la pena al final.
7. David ha estado dirigiendo su negocio por más de un año, pero lo está haciendo muy bien. A veces puede tomar bastante tiempo para salir del suelo.
8. Las aspiradoras sin bolsa no existían antes de que el diseñador James Dyson se diera cuenta de que había era un nicho en el mercado.
9. Después de llevar a cabo un exitoso negocio de música por correo, Richard Branson se dio cuenta de que «el éxito genera éxito». Continuó a abrir una cadena de tiendas de discos, más tarde conocida como *Virgin Megastores* y expandió el sello musical *Virgin Records*, entre muchas otras compañías.



Recurso 3

Hoja de aviso del emprendedor

Gracias por aceptar venir a conocer al grupo con el fin de inspirarlos con su viaje empresarial hasta la fecha.

Con el fin de obtener lo mejor de la sesión sería útil si pudiera incluir lo siguiente en su discurso:

- ¿Cómo te llevó tu formación, familia, estudio o trabajo a crear un negocio?
- ¿Por qué creó el negocio? ¿Qué te dio la idea?
- ¿Qué tan difícil fue al principio?
- ¿Quién te ayudó?
- ¿Qué te motiva?
- ¿Cómo financiaste el negocio?
- ¿En qué etapa está el negocio ahora?
- ¿Ha crecido o está planeado el crecimiento?
- ¿Quién más está involucrado ahora?
- ¿Cuáles son los siguientes pasos para ellos?
- ¿Dónde les gustaría ver el negocio en 5 años?

Estos son sólo indicaciones por favor agregue cualquier otra información que usted piensa que inspiraría y motivaría al grupo.



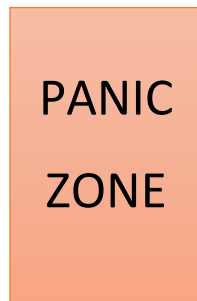
Recurso 4

Desafío - Zona de confort

Notas del tutor

Propósito: Para que los participantes experimenten lo que se siente estar en la comodidad, el desafío y la zona de pánico.

Recursos:



Carteles de la zona de pánico, desafío y comodidad: con papel de rotafolio, cree 3 carteles

Desafío - verde = bueno para aprender (verde para llevar)

Pánico - rojo - advertencia / peligro

Azul: cómodo y relajado

Diapositivas de powerpoint

Tiempo: 25 minutos

Que hacer:

1. Hay tres carteles: comodidad, desafío y pánico. Pon los carteles en la pared.

Lea una serie de declaraciones y pídale a todos que se paren al lado del póster que les corresponde.

Declaraciones de ejemplo (no necesita usarlas todas)

Hay una araña en la habitación



En 5 minutos me gustaría que hicieras una presentación sobre un tema determinado para el grupo

Estás atrapado en un ascensor

Todos vamos paracaidismo

Hay una serpiente en la habitación

Tienes que cantar una canción delante del grupo

2. Después de cada declaración, pregunte a las personas por qué se pararon al lado de ese póster, particularmente aquellos en las zonas de desafío y pánico. ¿De qué se trata la afirmación que significa que están desafiados o en pánico?

3. Un par de veces durante el ejercicio, cuando las personas acaban de llegar a sus zonas, pídale que se congelen.

4. Haz que piensen en su propio lenguaje corporal y el de los que los rodean. ¿Las personas en cada zona tienen algo en común?

5. El tutor resume la sesión y los resultados del aprendizaje.

Explore a través de la discusión:

Comportamientos asociados a cada zona.

¿Cómo responden personalmente?

¿Qué les ayuda a salir de su zona de comodidad / pánico?

Puntos para hacer:

Diferentes cosas desafían a diferentes personas

¿Qué cosas tenían en común las personas cuando estaban en cada zona?

Este es un ejercicio divertido, pero ¿valoras tus zonas de comodidad para que no pruebes cosas nuevas?

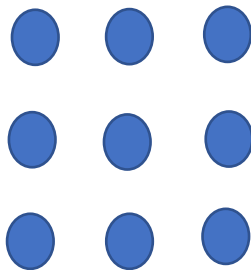


Recurso 5

El problema de nueve puntos para ayudarte a "Piensa fuera de la caja"

A continuación se muestran nueve puntos dispuestos en un conjunto de tres filas. Su reto es dibujar cuatro líneas rectas que van a través de la mitad de todos los puntos sin quitar el lápiz del papel. Si estabas usando un lápiz, debes comenzar desde cualquier posición y dibujar las líneas una tras otra sin quitar el lápiz de la página. Cada línea comienza donde termina la última línea. Pruebe esto ahora

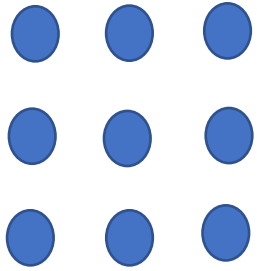
- Coloque su lápiz en algún lugar, dibuje cuatro líneas rectas sin quitar el lápiz de la página. Cada línea debe comenzar donde terminó la última línea.



El problema de nueve puntos para ayudarte a "Piensa fuera de la caja"

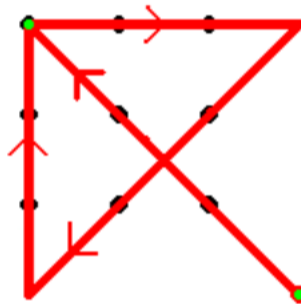
A continuación se muestran nueve puntos dispuestos en un conjunto de tres filas. Su reto es dibujar cuatro líneas rectas que van a través de la mitad de todos los puntos sin quitar el lápiz del papel. Si estabas usando un lápiz, debes comenzar desde cualquier posición y dibujar las líneas una tras otra sin quitar el lápiz de la página. Cada línea comienza donde termina la última línea. Pruebe esto ahora

- Coloque su lápiz en algún lugar, dibuje cuatro líneas rectas sin quitar el lápiz de la página. Cada línea debe comenzar donde terminó la última línea.



Solución al rompecabezas de nueve puntos:

La siguiente imagen muestra una solución a este problema.



¿Cómo resolviste el rompecabezas?

Piensa en cómo estabas resolviendo el rompecabezas. ¿Lo resolviste por prueba y error, o pensaste a través de una estrategia? Pasa 30 segundos pensando en cómo lo resolviste y qué cambios en tus pensamientos necesitabas para llegar allí.

"El conocimiento es creado por el alumno, no dado por el maestro." Si usted está tratando de aprender algo, entonces usted tendrá que pensar en ello. No estamos tratando de enseñarte nada que no sepas, simplemente nos estás usando para recordarte cosas que quieres recordar.



La belleza de este rompecabezas de nueve puntos es que literalmente debe **"pensar fuera de la caja"** para resolver el rompecabezas. Su lápiz o ratón debe salir de la caja de los puntos para poder resolverlo. La dificultad más frecuente que la gente tiene con este rompecabezas es que tratan de dibujar todas las líneas dentro de los puntos y inicialmente no quieren dibujar líneas fuera de él porque:

1. No hay nada fuera del conjunto de puntos a los que asociarse. No hay puntos a los que unir una línea fuera del rompecabezas, por lo que suponen que existe un límite.
2. Se supone que hacer esto está fuera del alcance del problema, aunque la definición del problema no dice que no se le permite.
3. Estás tan cerca de hacerlo que sigues intentándolo de la misma manera pero más duro.

Puntos de aprendizaje

Mira más allá de la definición actual del problema.

- Unsk preguntas para averiguar lo que está permitido y lo que no.
- ¿Hay alguna regla real para el problema de todos modos? (especialmente válido en problemas relacionados con el ser humano - sólo hay percepciones, no reglas físicas)
- Busque otras definiciones de problemas.
- No acepte las definiciones de problemas de otras personas. Pueden estar equivocados o sesgados.
- Si una definición de problema es incorrecta, ningún número de soluciones resolverá el problema real.

Investigar los límites

- ¿Cuáles son los límites en los que debe encajar la solución?
- ¿Son los límites tus propias percepciones o realidad?
- ¿Cuáles son las posibilidades si superas los límites?
- ¿Cuáles son los beneficios de los pequeños cambios en los límites?

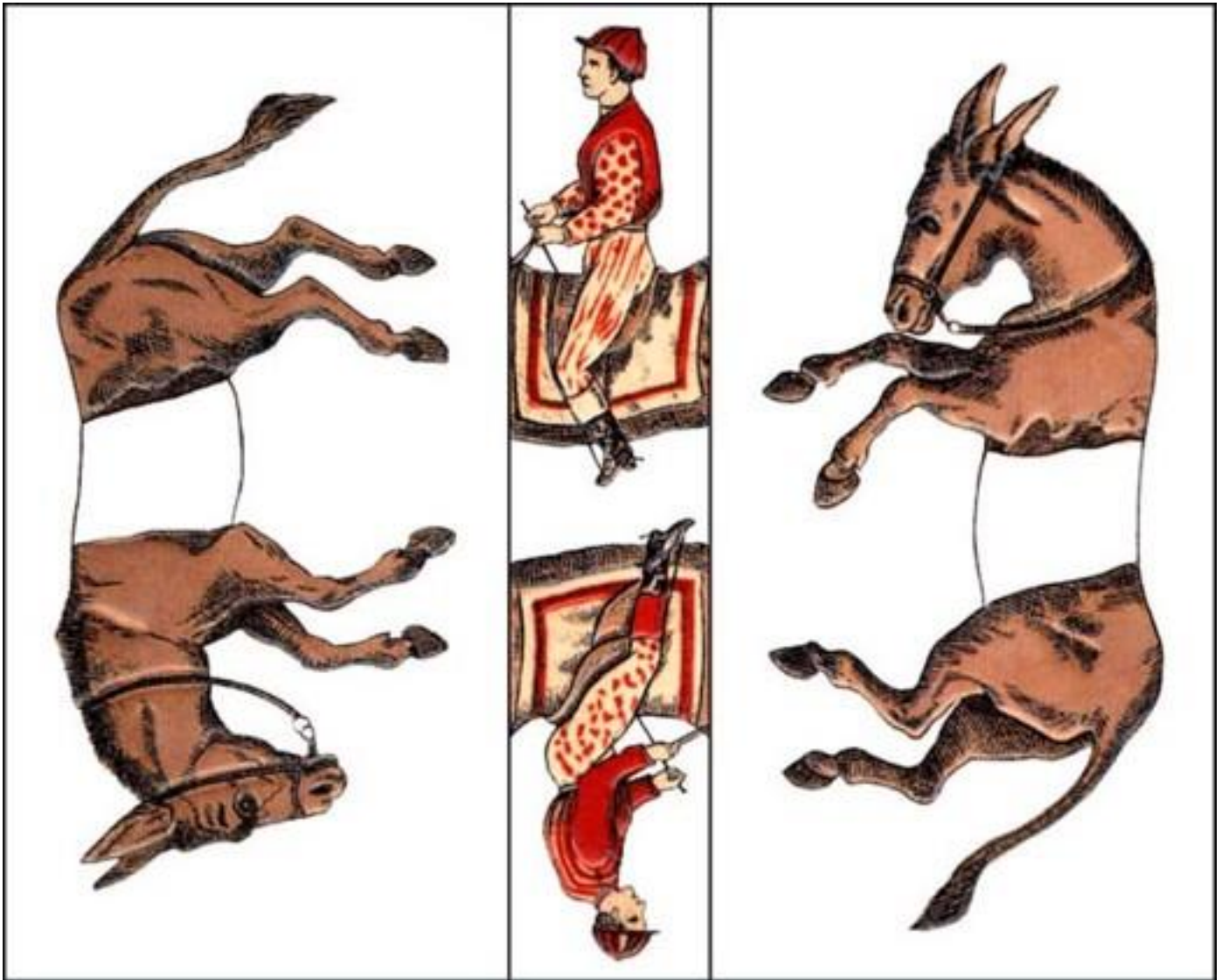
El trabajo duro no es la solución

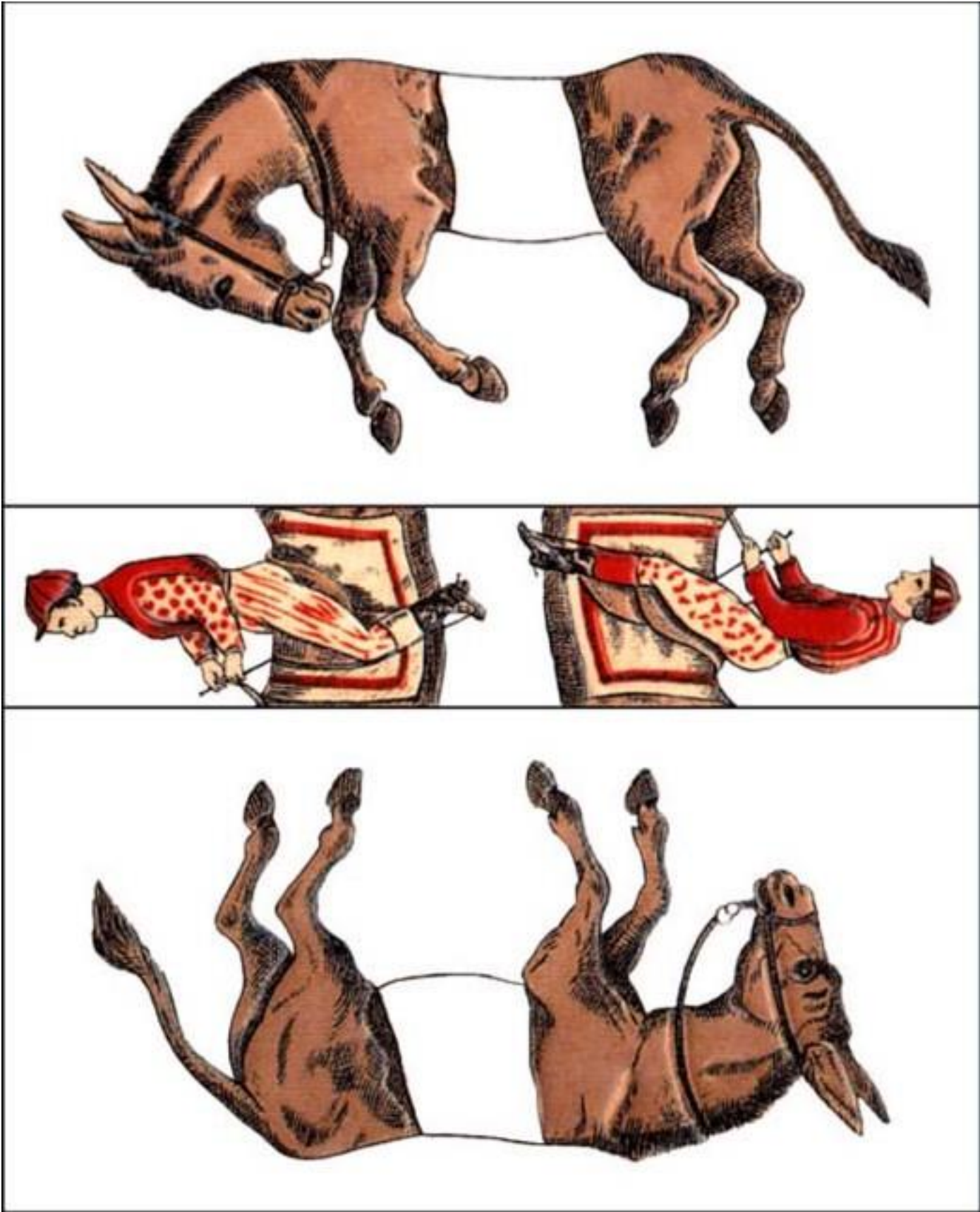
- Repetir el mismo proceso incorrecto una y otra vez con más vigor no funciona.
- Usted puede estar muy cerca de una solución sin acercarse a ella.
- El pensamiento es la solución, el trabajo físico duro no funcionará.

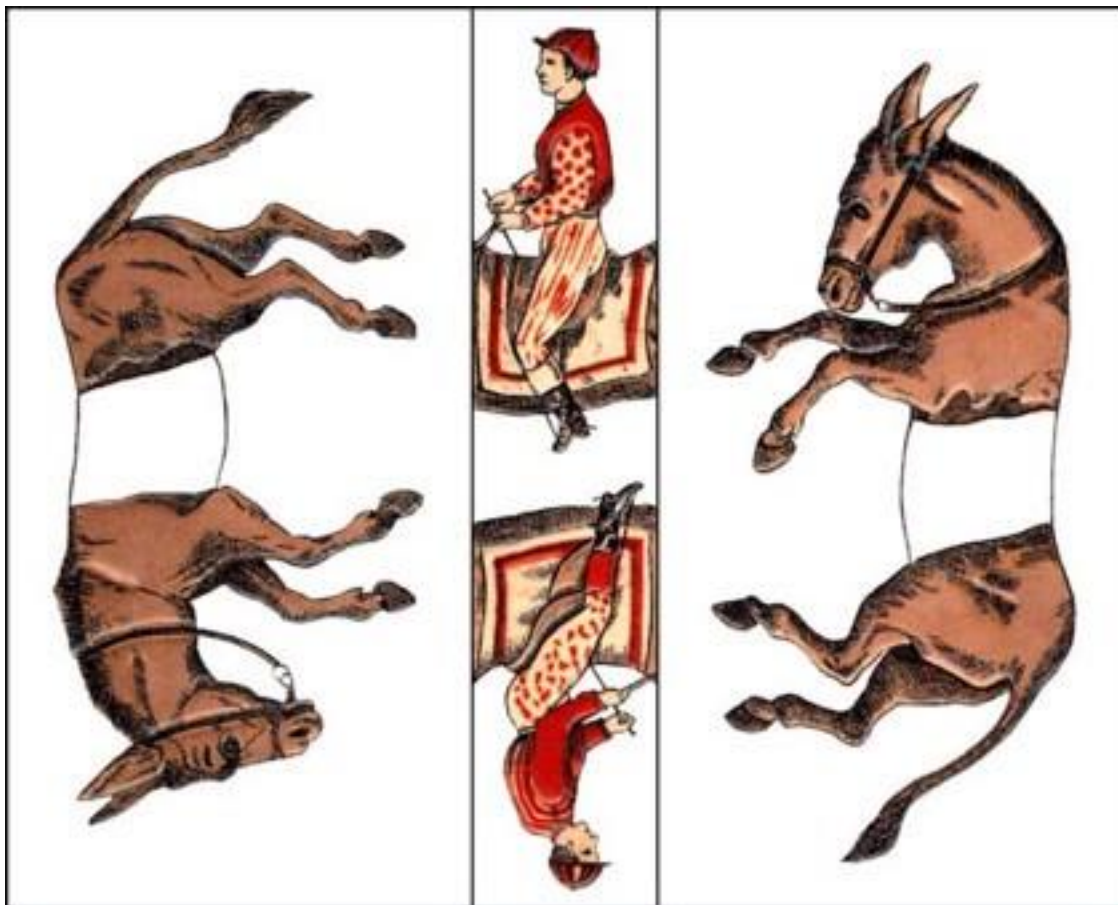
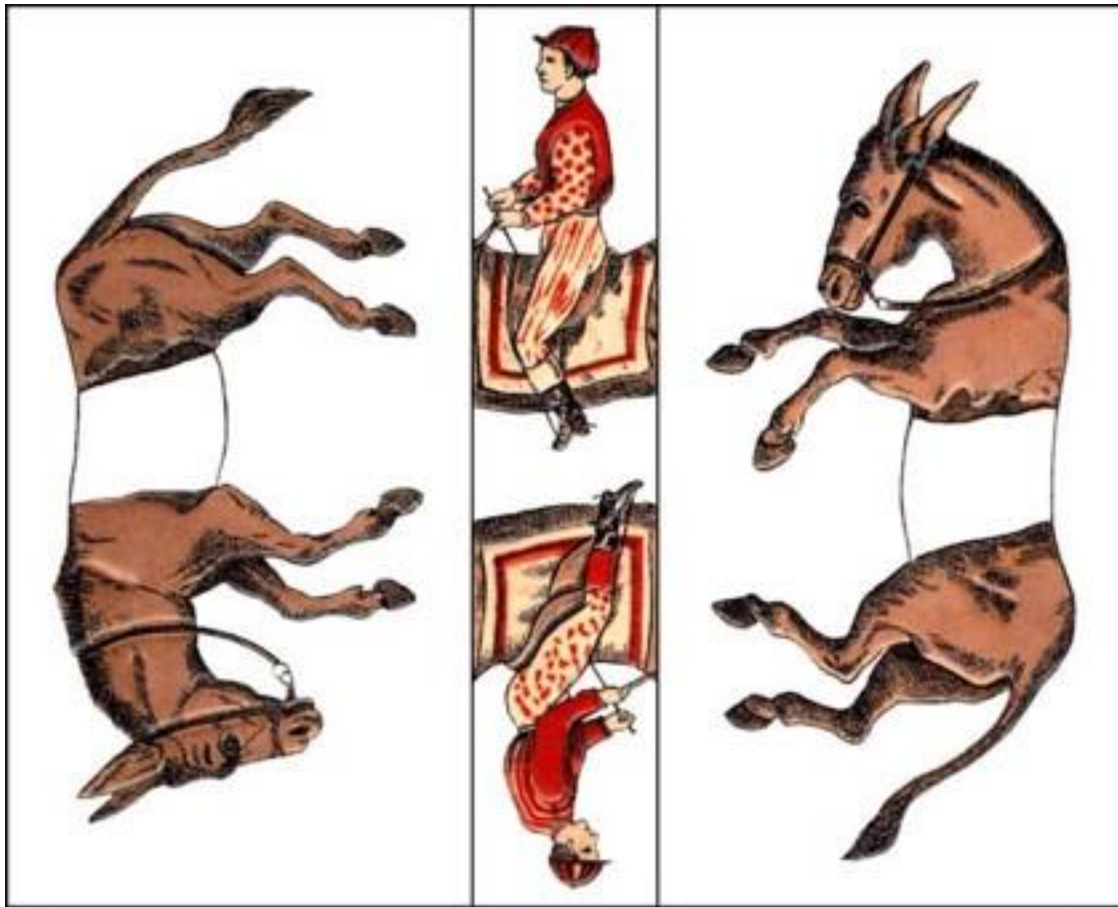


Recurso 6

Corte el dibujo a lo largo de las líneas negras. El reto es reorganizar las tres piezas para que cada jinete sea ensillado en su propio caballo. No se pueden doblar las piezas. Los caballos no pueden superponerse entre sí..

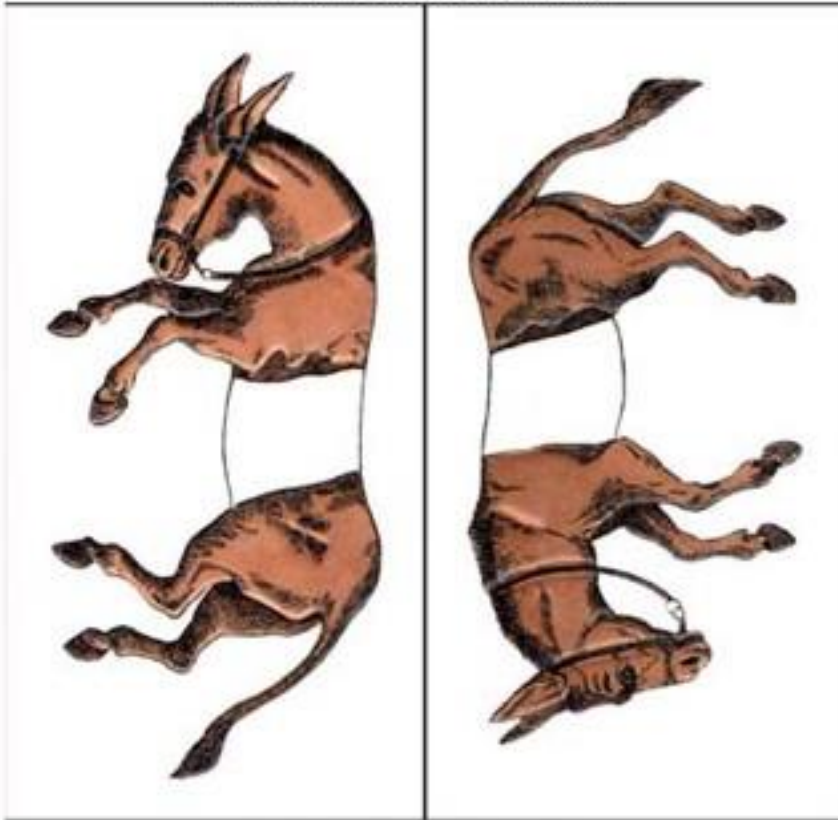




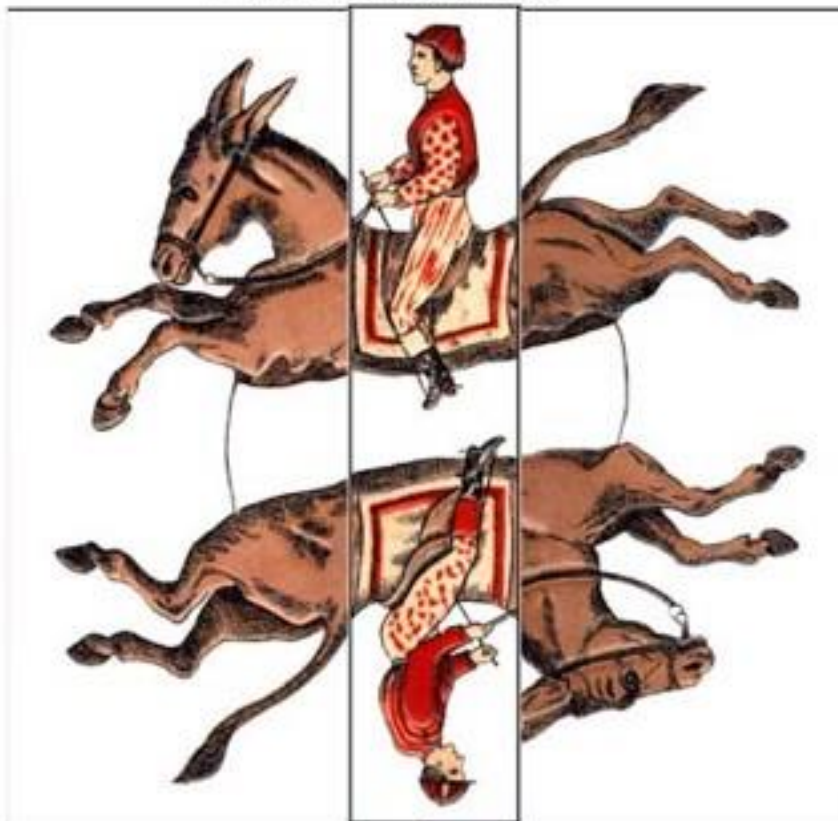


Solución

First, lay the mule pieces back-to-back...



... then lay the strip on the middle!





Puntos de aprendizaje

- Haga preguntas: ¿qué está permitido?
- Hay una solución – simplemente no lo estoy viendo todavía
- Pensar fuera de la caja
- ¿Qué más me estoy perdiendo?
- Buscando nuevas oportunidades
- Diferentes formas de hacer las cosas
- Otros pueden estar equivocados



Recurso 7

Notas del instructor

Recursos: Las tarjetas de folleto en la página siguiente se pueden copiar y cortar para ser utilizadas como folletos para cada participante.. Dale una carta cada uno.

Instrucciones: Tómese su tiempo, pero solo cuente una vez. (Dé las participantes de 30 segundos a 1 minuto). Pídales que contar el número de 'F' en la siguiente oración.

LOS EXPEDIENTES TERMINADOS SON EL RESULTADO DE
AÑOS DE ESTUDIO CIENTÍFICO COMBINADO CON LA
EXPERIENCIA DE AÑOS

Pida voluntarios para decir cuántas Fs ven.

Respuesta: Hay seis F en esta oración. La mayoría de la gente ve 3. Una teoría es porque el cerebro no procesa la palabra DE. La letra F generalmente hace que la "f" suene como en la palabra "zorro". Sin embargo, en la palabra "OF" hace un sonido "v". Otra teoría es porque el cerebro pasa por alto palabras pequeñas como "OF".

FISLAS INISHED FSON EL RESULTADO OF Años OF
ScientiFIC ESTUDIO COMBINADO CON LAEXPERIENCIA OF Años

Puntos de aprendizaje

Es fácil para nuestros cerebros ser condicionados a pasar por alto las cosas pequeñas. **¿Qué es tan rutinario para usted que usted está pasando por alto?**
¿Qué oportunidades nos faltan?



LOS EXPEDIENTES TERMINADOS SON EL RESULTADO DE
AÑOS DE ESTUDIO CIENTÍFICO COMBINADO CON LA
EXPERIENCIA DE AÑOS

LOS EXPEDIENTES TERMINADOS SON EL RESULTADO DE
AÑOS DE ESTUDIO CIENTÍFICO COMBINADO CON LA
EXPERIENCIA DE AÑOS

LOS EXPEDIENTES TERMINADOS SON EL RESULTADO DE
AÑOS DE ESTUDIO CIENTÍFICO COMBINADO CON LA
EXPERIENCIA DE AÑOS

LOS EXPEDIENTES TERMINADOS SON EL RESULTADO DE
AÑOS DE ESTUDIO CIENTÍFICO COMBINADO CON LA
EXPERIENCIA DE AÑOS

LOS EXPEDIENTES TERMINADOS SON EL RESULTADO DE
AÑOS DE ESTUDIO CIENTÍFICO COMBINADO CON LA
EXPERIENCIA DE AÑOS

LOS EXPEDIENTES TERMINADOS SON EL RESULTADO DE
AÑOS DE ESTUDIO CIENTÍFICO COMBINADO CON LA
EXPERIENCIA DE AÑOS

LOS EXPEDIENTES TERMINADOS SON EL RESULTADO DE
AÑOS DE ESTUDIO CIENTÍFICO COMBINADO CON LA
EXPERIENCIA DE AÑOS

LOS EXPEDIENTES TERMINADOS SON EL RESULTADO DE
AÑOS DE ESTUDIO CIENTÍFICO COMBINADO CON LA
EXPERIENCIA DE AÑOS



Recurso 8

Lluvia de ideas creativa



Duración: 10 minutos

Objetivos

Animar a los participantes a pensar creativamente usando una imagen como catalizador.

Recursos necesarios

- Soporte de rotafolios y rotafolios para cada grupo
- Pluma de marcador de rotafolios para cada grupo
- Cronómetro para el entrenador

Instrucciones

- Divida a los participantes en grupos de 3
- Explique que este ejercicio es para ayudarles a pensar creativamente.
- Explique que los participantes trabajarán en grupos para hacer una lluvia de ideas sobre posibles soluciones a los problemas que les sentará.
- Hay 3 problemas en total, y para cada uno los grupos tendrán una cantidad de tiempo establecida.



- Compruebe que todo el mundo está listo para comenzar.

Problema 1

- Es las 3 de la mañana, usted es el otro lado de la ciudad desde donde vive, no conduce, no tiene dinero, y la batería se ha ido en su teléfono móvil. Pasa los próximos 2 minutos y medio escribiendo tantas maneras en las que puedas pensar en encontrar refugio hasta el día.
- Círculo de su mejor solución.

Problema 2

- Usted está visitando a un amigo cercano o pariente sólo para recordar que es su cumpleaños, usted no les ha comprado nada, ni siquiera una tarjeta. ¿A qué te dedicas? Haz una lista de tus ideas tomando 2 minutos.
- Círculo de su mejor respuesta

Problema 3

- Tienes 500 libras para gastar en 1 hora, ¿cómo vas a gastarlo? Haz una lista de tus ideas durante los próximos 1 1/2 minutos
- Círculo de su mejor respuesta
- Usando las 3 mejores respuestas que se te ocurrieron, construye una frase humorística.
- Grupos para revelar sus respuestas a su vez.

Puntos de discusión

¿Cómo te sentiste al ser cronometrado mientras realizaba la lluvia de ideas?

¿Le sorprendió el número de soluciones que se le ocurrió durante el ejercicio?



Recurso 9

Respuestas para el cuestionario de lenguaje corporal

Encogiendo de hombros "Realmente no me importa", "No puedo ser moleestado"	Inclinándose hacia adelante cuando se sienta frente a alguien "Me resulta interesante"
Suspirar al hablar con alguien "Estoy aburrido, harto de esta conversación"	Deslumbrar a alguien "Me siento enojado contigo"
Hablar con una voz temblorosa o temblorosa "No me siento seguro" "Me siento ansioso"	Hablar con los brazos cruzados "Me siento vulnerable y quiero protegerme de ti" O "La ubicación es excelente."
Desplomarse en una silla "Estoy cansado o aburrido, no puedo ser moleestado"	Mirando hacia otro lado cuando alguien te está hablando "Estoy aburrido y no me interesa mucho lo que estás diciendo"
Mirando con los ojos hacia abajo cuando alguien te está hablando "Me siento mal y no quiero comprometerme contigo"	Brazos y manos abiertos cuando se habla con alguien "Me siento relajado y feliz en su empresa"
Mirando con labios apretados y ojos estrechos "No confío en lo que estás diciendo"	Mirando con una gran sonrisa "Estoy feliz y disfruto de estar contigo"
Sentado con los brazos y las piernas cruzadas "Me siento incómodo y siento que quiero protegerme"	Asintiendo con la forma al escuchar a alguien "Sí, estoy de acuerdo con lo que estás diciendo"
Hablar con una voz fuerte y asertiva "Confío en lo que estoy diciendo y me aseguraré de que me escuches"	Bajar la cabeza al escuchar o hablar "Me siento abatido y realmente no quiero estar aquí"
Agitar la cabeza al escuchar a alguien "No estoy de acuerdo con lo que estás diciendo"	Juguetes con objetos mientras hablas "Me siento nervioso y ansioso"
Inclínate sobre tu silla con las manos en la cabeza	Caminar hacia arriba y hacia abajo mientras se habla "Me siento estresado de esta situación"



"Me siento muy seguro y tengo la ventaja aquí"	
Escuchar o hablar con los puños apretados "Me siento muy enojado y estoy tratando de controlarme"	Hablar suavemente y suavemente "Me siento tranquilo y suave y quiero hacerte sentir cómodo"
Evitar el contacto visual con alguien "Soy tímido" "Me falta confianza" "No estoy diciendo la verdad"	Mirando con los ojos abiertos a alguien "Estoy conmocionado" "No lo creo esto es increíble"



Recurso 10

Respuestas a Quiz from Video

Esta actividad te ayudará a reflexionar más sobre el primer caso de estudio que viste sobre la experiencia de Magnus Houston. Su facilitador volverá a reproducir el video y usted tiene la tarea de responder a las siguientes preguntas.

Magnus Houston - Coast & Glen



"I realise now that I could have started a business as soon as I left school, but I just never thought that would be achievable."

Primeros 10 libras esterlinas

Q ¿Cómo hizo Magnus su primer 10 libras? Por favor, circule una respuesta.

A **Trabajar en la granja** Trabajando en la tienda

Motivación

Q ¿Qué saca Magnus de la cama por la mañana? Círculo una respuesta.

A Todos los clientes con los que tiene que ponerse en contacto o
La sensación de logro que obtiene cada día



Consejos para adolescentes

Q ¿Qué consejo daría Magnus a su yo adolescente? Por favor, circule una respuesta.

R Es importante ser práctico o todo es posible y

alcanzable

Contactos comerciales

Q ¿A quién le gustaría tener Magnus en su lista de contactos de negocios? Por favor, circule tres respuestas.

Un

Alguien que es divertido	Alguien que tiene muchos contactos
Alguien que es bueno en ventas	Alguien que es bueno con la gente

Recursos

Q ¿De dónde obtuvo Magnus ayuda al establecer su negocio? Por favor, circule dos respuestas.

Puerta de enlace de negocios	HISEZ
El fideicomiso del Príncipe	Hie

Mantenerse enfocado



Q ¿Cómo se mantiene Magnus centrado en su negocio? Por favor, circule tres respuestas.

Un

Ver las cosas como son	Tener sólo unas pocas prioridades
Elaborar el camino hacia su meta	Tener un horario estructurado
Tomando la ruta paso a paso	Tener tiempo libre del trabajo

Medición del éxito

Q ¿Qué es más importante para Magnus a la hora de definir el éxito? Por favor, circule una respuesta.

Un

Su aportación y esfuerzo	Sus metas y logros
---------------------------------	---------------------------

Experiencia, Habilidades y Actitudes

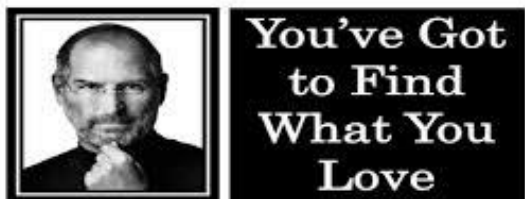
Q Sugerir la experiencia, habilidades y actitudes que Magnus necesita para dirigir su negocio

Experiencias	Habilidades	Actitudes



Recurso 11

Actividad 2



Chris Borg de **Vioside** destacó en el caso de estudio anterior que se inspiró en Steve Jobs. Su facilitador reproducirá un clip del discurso de graduación que dio en la Universidad de Stanford en 2005.

Esta hoja de trabajo le ayudará a reflexionar sobre algunas de las áreas que mencionó.

Steve Jobs cuenta tres historias de su vida.

Primero
Historia

P1 ¿Cuál es la primera historia?

___ **Conexión de los puntos**

P2 ¿Por qué su madre decidió ponerlo en adopción?

___ **Quería que su hijo tuviera padres que se graduaran**

P3 ¿Por qué finalmente no fue adoptado por el abogado y su esposa?

___ **Sus padres decidieron que realmente querían una niña. La familia que finalmente adoptó fue abordado y preguntó con muy poca antelación si lo querían y dijeron SI, por supuesto.**

P4 ¿Por qué su madre se negó a firmar los papeles de adopción?

___ **Porque los nuevos padres no se habían graduado de la escuela secundaria. Ella sólo cedió más tarde cuando los nuevos padres prometieron que enviarían a Steve a la universidad.**

Q5 ¿Cuánto tiempo había estado en Reed College antes de renunciar? **6 meses**, pero se quedó como una entrega en alrededor de **otros 18 meses**.

P6 ¿Por qué renunció?

No lo estaba disfrutando y sabía que sus padres adoptivos estaban gastando todos sus ahorros de toda la vida para enviarlo allí y no podía ver el punto de todo. Decidió renunciar y confiar en que todo estaría bien.



P7 ¿Qué hizo tan pronto como abandonó?

Dejó de ir a las clases que no le gustaban y comenzó a visitar las que sí disfrutaba.

Q8 ¿Cómo se laszó?

Dormía en el suelo de las habitaciones de tus amigos y recogía botellas de coca para los depósitos de 5 centavos para comprar comida y caminaba 7 millas un día a la semana para conseguir una buena comida en el Templo Hari Skrishna.

P9 ¿De qué manera la clase de caligrafía le fue útil?

10 años más tarde lo utilizó para asegurarse de que todas las fuentes y tipos de letra (Serif y Sans Serif, etc.) se ponen a disposición de los usuarios cuando estaba diseñando el primer ordenador Mac. Todo volvió a él y lo diseñaron todo en el Mac. Fue la primera computadora en utilizar estos tipos de letra innovadores. Y Windows copió el Mac.

Q10 ¿Por qué es importante creer que los puntos se conectarán en el futuro?

Sólo se puede conectar los puntos mirando hacia atrás por lo que tiene que confiar en que de alguna manera los puntos se conectarán en su futuro/ Usted tiene que confiar en algo - su intestino, destino, karma. Creer que los puntos se conectarán más adelante en el camino le dará la confianza para seguir su corazón, incluso cuando le lleva fuera del camino bien desgastado y que hará toda la diferencia

SEGUNDA A HISTORIA

P1 ¿De qué trata la segunda historia?

Amor y pérdida

Q2 ¿Cuándo y dónde inició Apple?

En el garaje de sus padres cuando tenía 20 años.

Q3 Cuánto fue el mosto de manzana 10 años más tarde

2 mil millones

P4 ¿Cuántos empleados tenía?



Más de 4000 empleados

Q5 ¿Por qué fue despedido de Apple? ¿Cómo lo hizo?

A medida que Apple creció, contrataron a alguien para ayudarles a administrar la compañía. A medida que crecían sus visiones para el futuro comenzaron a divergir y se cayeron. Su Junta Directiva se puso del lado del otro hombre y a los 30 lo encontró muy públicamente.

Estaba devastado. Sentía que había defraudado a los futuros empresarios y que había dejado caer la batuta cuando se le pasó. Trató de disculparse.

P6 ¿Qué le ayudó a empezar de nuevo?

Se le di cuenta de que todavía amaba lo que hacía. Ha sido rechazado, pero aún estaba enamorado. Así que decidió empezar de nuevo. El más complacido de ser un principiante de nuevo lo liberó para entrar en uno de los períodos más creativos de su vida.

P7 ¿Cuál fue el primer largometraje animado por ordenador?

Toy Story

Q8 ¿Cómo regresó a Apple?

Apple compró la compañía que ahora estaba con NEXT.

Q9 Según Steve, ¿cuál es la única manera de estar realmente satisfecho?

Tienes que encontrar lo que amas. Haz lo que creas que es un gran trabajo. Si aún no lo has encontrado, sigue buscando y no te conformes.

Tercero Historia

P1 ¿De qué trata la tercera historia?

Muerte

P2 ¿Qué pregunta se ha hecho cada mañana durante los últimos 33 años?

Oyó esta cita y enloqueció una impresión en él.

Si vives cada día como si fuera tu último día sin duda tendrás razón

Así que todos los días se pregunta

"Si hoy fuera el último día de mi vida, ¿querría hacer lo que estoy a punto de hacer hoy? Y cada vez que la respuesta ha sido no durante demasiados días seguidos sé que necesito cambiar algo"



P3 ¿Cuál es la herramienta más importante que le ha ayudado a tomar las grandes decisiones en la vida?

Recordando que pronto estará muerto.

P4 ¿Con qué tipo de cáncer se le diagnosticó?

Pancreático

Q5 ¿Cuánto tiempo dijeron los médicos que debía esperar vivir?

3/6 meses

P6 ¿Qué le aconsejaron los médicos que hiciera?

Vete a casa y pone sus asuntos en orden.

Q7 Teniendo en cuenta que nuestro tiempo es limitado, ¿qué aconseja a su audiencia universitaria es lo más importante que puede hacer?

Nadie quiere morir. La muerte despeja las cosas para lo nuevo. Eres el nuevo, pero algún día te convertirás en el viejo y poco a poco serás despejado. Tu tiempo es limitado, así que no lo pierdas viviendo la vida de otra persona. No te dejes atrapar por el dogma que está viviendo con el pensamiento de otras personas. No dejes que las opiniones de otras personas ahoguen tu voz interior y lo más importante tienen el valor de seguir tu corazón y tu intuición – de alguna manera ya saben lo que realmente quieres llegar a ser. Todo lo demás es secundario.

P8 ¿Cuál fue la contraportada del número final del Catálogo de toda la Tierra?

Phot de un camino rural temprano por la mañana. Debajo estaban las palabras:





Unidad 1

Desarrollo de habilidades emprendedoras

Recurso 12

Entrenador(s) _____

Fecha: _____

Instrucciones: Por favor marque su nivel de acuerdo con las declaraciones que se enumeran a continuación	Fuertemente de acuerdo	Acuerdo	discrepar	Fuertemente en desacuerdo
1. Se cumplieron los objetivos de la formación				
2. Los presentadores estaban				
3. Los materiales de presentación eran pertinentes				
4. El libro de actividades fue organizado y fácil de seguir				
5. Los capacitadores estaban bien preparados y eran capaces de responder a cualquier pregunta				
6. La duración del curso era apropiada				
7. El ritmo del curso era apropiado para el contenido y los asistentes				



8. Los Ejercicios/Actividades fueron útiles y relevantes				
9. El lugar de eventos era apropiado para la formación				

10. ¿Qué fue lo más útil?

11. ¿Qué fue lo menos útil?

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

13. ¿Recomendarías 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 LA CAPACITACIÓN SE ENTREGUE EN EL FUTURO.