

Taller de Emprendimiento 2009

En memoria de mi Padre,
quién cariñosamente sembró esta semilla
que hoy se ha transformando
en una Espiga que comienza a dar frutos

Abel Gutiérrez E.

"Muere lentamente quien no viaja,
quien se transforma en esclavo del hábito,
quien no arriesga lo cierto por lo incierto
para ir detrás de un sueño"

Neruda

“Lo que vale una hora al día”

¿Cuántas veces deseamos que el día tenga 25 o 26 horas... o más?

¿Cuántas veces termina la semana
y sentimos que nos faltó un día
para concluir con todo nuestro
trabajo ?

En el mundo moderno y agitado en que vivimos, nuestras excusas para justificar la falta de compromiso o la dedicación a profundizar en alguna idea, algún Hobby, Deporte, etc.

Se traducen en 3 palabras...

!!! NO TENGO TIEMPO !!!

Veamos Números

- 1 Hora al día x 7 días = 7 H/Semanales
(Lo que dura una jornada productiva)
- 7 H/Semana x 4 Semanas = 28 H/Mes
(Un día más que se agrega al mes)
- 28 H/Mes x 12 Meses = 336 Horas/Año
- 336 H/Año / 24H = 14 Días/Año

¿Cuál es la Buena Noticia?

Si ahorramos 1 hora al día...

iiiNos Sobran 14 días al Año!!!



Es tiempo para EMPRENDER

"Juicios a partir de Emociones"

¿Alguna vez nos hemos detenido a pensar, desde donde emitimos nuestros juicios?

Norma ó Normal



NORMAL

Zonas

Zonas

Zona Normal = Zona Cómoda

Zona Aledaña = Zona de Aprendizaje

Más allá del aprendizaje la Zona de Pánico

Auto Evaluación (5 min.)



ZONA DE PANICO

Es en esta Zona donde realmente se comienza a sentir la adrenalina, es donde suceden las cosas y nacen los emprendimientos junto con ello aparecen las Emociones y nos ponemos una Mochila cargada con Incertidumbre, Miedos y Ambiciones

¿Cuál es la invitación?

La invitación es un mensaje
racional y a la vez muy cariñoso

“Emprendamos un nuevo camino
despojados de las Emociones
No Miedo, No ambición (Codicicia)”

"Conócete a ti Mismo"
"Nosce te ipsum"

Decálogo del Emprendedor

- Busca Oportunidades e Iniciativas
- Corre Riesgos calculados
- Exige Eficiencia y Calidad
- Es Persistente
- Cumple sus compromisos
- Busca Información
- Fija sus Metas
- Planifica Sistemáticamente
- Es Persuasivo y Genera de Redes de Apoyo
- Potencia Auto-confianza e Independencia

Objetivos Inmediatos

- Identificar el potencial de emprendedor que poseemos
- Conocer e identificar los talentos y habilidades claves para el éxito del emprendimiento
- Desarrollar características emprendedoras personales.

"Instrumentos de Apoyo"

Finalmente,

- Es importante buscar información acerca de lo que nos interesa
- Cultivar redes de apoyo
- Conocer fuentes de financiamiento
- Y...

Atreverse !!!

Abel Gutiérrez E.
Junio 2009