



UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
VILLA MARÍA

Repositorio Institucional

Coaching para emprendedores

Año
2018

Autor
Marshall, Diego Martín

Este documento está disponible para su consulta y descarga en el portal on line de la Biblioteca Central "Vicerrector Ricardo Alberto Podestá", en el Repositorio Institucional de la

CITA SUGERIDA

Marshall, D. M. (2018) Coaching para emprendedores. 3er Congreso de Administración del Centro de la República. 4to Encuentro Internacional de Administración del Centro de la República, 3er Congreso de Ciencias Económicas del Centro de la República. Villa María: Universidad Nacional de Villa María



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional



VII CONGRESO DE ADMINISTRACIÓN DEL CENTRO DE LA REPÚBLICA

IV ENCUENTRO INTERNACIONAL DE ADMINISTRACIÓN DEL CENTRO DE LA REPÚBLICA

REPÚBLICA

III CONGRESO DE CIENCIAS ECONÓMICAS DEL CENTRO DE LA REPÚBLICA

“COMPETITIVIDAD CON COMPROMISO SOCIAL”

VILLA MARÍA - ARGENTINA - 17, 18 y 19 DE OCTUBRE DE 2018

COACHING PARA EMPRENDEDORES

AUTOR

MARSHALL, DIEGO MARTÍN

COACHING PARA EMPRENDEDORES

PALABRAS CLAVE

- **COACHING: DISCIPLINA QUE BUSCA MAXIMIZAR EL PROCESO DE ANÁLISIS Y TOMA DE DECISIONES EN FUNCIÓN DE UNA META A ALCANZAR.**
- **EMPRENDEDOR: PERSONA QUE LLEVA ADELANTE UN EMPRENDIMIENTO PROPIO**
- **INNOVACIÓN: ACCIÓN DE CAMBIO QUE SUPONE UNA NOVEDAD YA SEA A NIVEL PRODUCTIVO COMO FORMA DE ENCARAR O RESOLVER UNA SITUACIÓN.**

RESUMEN

Todo emprendedor pasa por distintas fases al momento de tomar la decisión de comenzar un negocio. Cada una de ellas lo desafía a superarla si quiere alcanzar el éxito y que su negocio se consolide. En este trabajo veremos 7 fases o etapas y cómo encarar cada una para el emprendedor logre su objetivo.

Objetivo

Identificar cuáles son las etapas en el proceso de Emprendedorismo y cuáles son los aportes del Coaching en cada una ella para alcanzar la meta de la empresa propia.

INTRODUCCIÓN

La actitud emprendedora es la capacidad de crear o iniciar un proyecto, una empresa o un nuevo sistema de vida, teniendo como fuente de inspiración la confianza en sí mismo, la determinación de actuar en pro de nuestros sueños, luchando a diario con perseverancia hasta hacerlos realidad.

Día a día el emprendedor pasa por situaciones diferentes que lo fortalecen o desmotivan.

Es aquí donde el Coaching puede apuntalarlo para conseguir su propósito.

DESARROLLO

DATOS DE INTERÉS

En la Argentina hay más de 900 mil PYMEs (solo 600 mil registradas)

Generan entre el 70 y 75% de los puestos de trabajo

En los países en desarrollo «entre un 50 y un 75% de las PYMEs dejan de existir durante los primeros tres años (CEPAL)

La consultora Innosight reveló (Marzo/18) que la expectativa de vida de las empresas (medida como tiempo en el que se mantienen en el panel de S&P 500) bajó de 33 años en 1964 a 24 años en la actualidad y caerá - fundamentalmente debido al cambio tecnológico- a 12 años en 2028 (*Diario La Nación*)

SIETE CLAVES PARA EMPRENDER

Claves



Basado en «Pensamiento Positivo» Sergio Fernandez

Pero.... ¿Por dónde comienzo a emprender?

1- Poner tu talento al servicio de los demás

- Cada vez hay más recursos (tecnológicos, financieros, de comunicación)
- La gente en general tiene problemas que a veces por sí sola no puede resolver



¿Hay algún problema que yo pueda resolver y otro no?

2- Atraes lo que piensas- LEY DE LA ATRACCIÓN- Programación Cerebral



Investiga sobre lo que quieres, NO sobre lo que no te suma

3- ¿Cómo podría aportar más valor a más personas?



Da siempre más y atraerás siempre más

4- Innovar- Piensa siempre cómo podrías hacerlo mejor y cada año dedica un % de tus Recursos a la innovación



5- ¿Quién es tu grupo objetivo? A quién querés vender?



ESPECIALIZATE!!

6- Sacá a tu conocimiento a trabajar por vos



¿Qué otros talentos tenés que pueden ayudarte a mejorar?

“Emprender es proponerse hacer cosas y... ¡hacerlas!”



CONCLUSIONES GENERALES

Lo normal es que las cosas no salgan como uno espera a la primera. Incluso aunque exista un “plan claro” (las instrucciones del avión), la realización a veces difiere y depende de muchos otros factores.

Los emprendedores suelen destinar mucho tiempo a detalles de negocio que no siempre nos conducen al objetivo. Los objetivos son como los cimientos de una casa, deben estar claros y establecerse primero.

Luego vendrán otros aspectos que serán importantes como la decoración en una vivienda. Pero hay que comenzar con los cimientos.

En ocasiones inferimos aprendizajes que no tienen que ver con lo que en realidad ha pasado. Para aprender sobre un negocio hay que hacer muchos intentos y trabajar varios aspectos relacionados con él.

A veces los negocios requieren de ligeras modificaciones o mejoras y otras de cambios sustanciales. Éstos últimos sólo se producen en las empresas que no tienen nada que perder (las más jóvenes) o las que ya lo han perdido todo (las desesperadas).

APORTACIONES

Este trabajo está basado en investigaciones desarrolladas en el libro Pensamiento Positivo Creativo de Sergio Fernández y en los desarrollos emprendedores que realiza el gobierno de España para incentivar el espíritu emprendedor en su país. Muchos de estos últimos están abiertos y las capacitaciones se llevan a cabo de manera presencial o remota con un sistema de tutorías o Mentorías para que el pequeño empresario tenga a quién consultar cuándo se le plantea un problema que no sabe cómo encarar y de esa manera no desista en la consecución de su objetivo.



BIBLIOGRAFÍA

KAWASAKI; GUY, EL ARTE DE EMPEZAR

KAWASAKI; GUY, EL ARTE DE CAUTIVAR

GOLEMAN; DANIEL (2017), INTELIGENCIA EMOCIONAL; E- BOOK; EDITORIAL KAIROS

MARSHALL, DIEGO; APUNTES DE CÁTEDRA COACHING PROFESIONAL FACULTAD DE CIENCIAS MÉDICAS UNC