PROPÓSITO:

Identificar fortalezas y debilidades de la idea de negocio y el grupo de trabajo de grado 8, para mejorar

MOTIVACIÓN:

La suerte tiene lugar cuando la preparación se encuentra con la oportunidad.

EXPLICACIÓN:

Un emprendedor siempre está pensando cómo mejorar su negocio.

El cambio en todos los aspectos de la vida es indispensable para mejorar y por supuesto los cambios son fundamentales para tener negocios exitosos. Conformarse con un relativo éxito no es una buena actitud para un emprendedor, ya que las condiciones del mercado pueden cambiar tan rápidamente que lo que antes era considerado un buen negocio, en un corto lapso puede ser un negocio en quiebra. El primer requisito para que esto no suceda es que el emprendedor esté consciente de la importancia del cambio y que quiera mejorar día a día, luego debe hacer una evaluación permanente de su idea y su negocio y aquí te guiaremos para que la hagas.

Las preguntas clave para evaluar tu negocio son:



DESCARGAR SESIÓN 2

EJERCICIOS:

REFLEXIONA

¿Mis socios están conformes conmigo?

Toda relación debe ser equilibrada y más una relación laboral ya que involucra manejo de dinero. No

es fácil para una persona ponerse en los zapatos de otra y tratar de ver el mundo de una forma diferente, sin embargo es una de las formas más eficientes de iniciar a evaluar, y corregir si es necesario, una relación.

Antes de pensar qué está mal con los demás o qué debería cambiar ellos, es necesario determinar cuáles son mis propias fallas y cómo podría mejorar lo que estoy haciendo mal, de esta forma se pueden dar avances muy grandes en las relaciones laborales.

Algunas preguntas extra que te ayudan para contestar si tus socios están conformes contigo son:

¿Considero que he hecho bien mi trabajo en la sociedad? ¿Considero que he dado mi mejor esfuerzo por la sociedad, ayudando en la medida de mis posibilidades a mis socios? ¿Qué tan satisfactorios son los resultados de mi gestión en las tareas asignadas a mí en la sociedad? ¿Mis socios o los clientes han expresado inconformidades acerca de mi actitud, mi forma de trabajar o los resultados que he obtenido?

¿Estoy conforme con mis socios?

Una vez hecha la autoevaluación de tus actitudes, compromiso y resultados con la sociedad, es momento de preguntarte si sientes que tus socios han aportado lo que esperabas para la empresa. Antes de iniciar debes tener en cuenta que cada persona tiene talentos y formas de trabajo diferentes y que el aporte de todos ellos construye una sociedad más fuerte, así que no es un desequilibrio en la relación si tus socios hacen las cosas de forma diferente pero obtienen buenos resultados.

Algunas preguntas extra que te ayudan para contestar si estás conforme

¿Estoy conforme con mis socios? ¿Considero que he hecho bien mi trabajo en la sociedad? ¿Considero que he dado mi mejor esfuerzo por la sociedad, ayudando en la medida de mis posibilidades a mis socios? ¿Qué tan satisfactorios son los resultados de mi gestión en las tareas asignadas a mí en la sociedad? ¿Mis socios o los clientes han expresado inconformidades acerca de mi actitud, mi forma de trabajar o los resultados que he obtenido? ¿Considero que mis socios han hecho bien su trabajo en la sociedad? ¿Considero que mis socios han dado el mejor esfuerzo por la sociedad, ayudándome en la medida de sus posibilidades? ¿Qué tan satisfactorios son los resultados de su gestión en las tareas asignadas a ellos en la sociedad? ¿Los clientes han expresado inconformidades acerca de su actitud, su forma de trabajar o los resultados que han obtenido?

EVALUACIÓN:

Ahora que ya sabes cómo evaluar el equilibrio de tus relaciones, puedes hacer la actividad indicada.

BIBLIOGRAFÍA:

Cartilla grado 9 - Programa BBVA