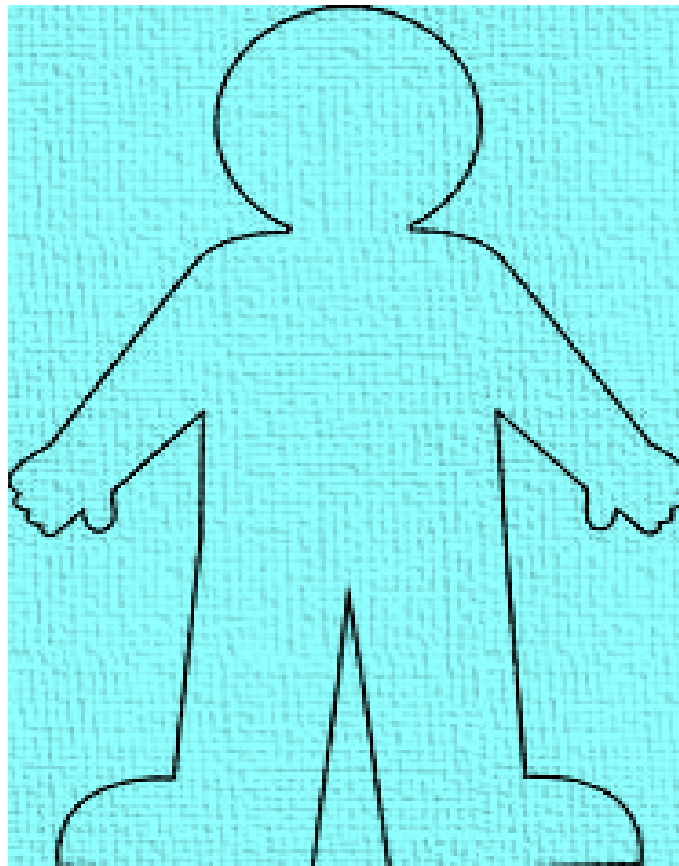


Training for **BUSINESS COACHES**

*Getting to know an **ENTREPRENEUR***

Pida a su asesor empresarial que, individualmente o en grupo, **dibuje el contorno de una persona**. Cada persona dibujada debe tener un **nombre, una edad y una idea de negocio**.

Se anima a los asesores empresariales a que sean creativos y den vida a sus personajes empresariales.



Proceso paso a paso

1

ACTITUD Y MENTALIDAD

Pida a los participantes que describan las **actitudes** de mentalidad como empresario.

Algunos ejemplos pueden ser: valentía, flexibilidad, fuerte ética de trabajo, resistencia, integridad, voluntad de asumir riesgos, etc.



2

VISIÓN DE FUTURO

Pida a los participantes que describan su **visión del futuro para ellos mismos, su empresa y su familia. ¿Qué consideran que es el éxito?**

¿Cuáles son sus aspiraciones? ¿Qué esperan conseguir?



3

VALORES Y PASIONES

Pida a los participantes que enumeren los **valores fundamentales** del empresario, **¿qué es importante para él? ¿Cuáles son sus pasiones e intereses?**





4

HABILIDADES



Pida a los participantes que enumeren las **aptitudes** que tienen como empresarios, entre las que pueden figurar la **gestión del tiempo, la eficiencia, el pensamiento estratégico, la comunicación y la creación de redes**. Invite también a los participantes a incluir habilidades prácticas que tengan o quieran desarrollar, como la contabilidad, que puedan ser relevantes para su negocio.

5

RETOS



Pida a los participantes que identifiquen los **retos** a los que pueden enfrentarse personalmente y también al **iniciar su negocio**. Algunos ejemplos pueden ser la confianza, el dinero, el tiempo, los conocimientos, la vivienda, las relaciones familiares, etc.



6

PASOS PARA EL ÉXITO



Pide a los participantes que identifiquen **5 acciones clave para sacar adelante** su idea de negocio.

Algunos ejemplos pueden ser la investigación de mercado, la toma de contacto con personas clave o la realización de un curso de formación empresarial.

7

¿QUÉ TE HACE ÚNICO?



Pida a los participantes que enumeren **los puntos de venta exclusivos** en relación con su negocio, como por ejemplo que su empresario hable varios idiomas..

Una vez completado el proceso, se invita a cada grupo o individuo a **compartir el perfil**. Esto proporcionará una visión no sólo de la idea de negocio, sino también del nivel de comprensión que el entrenador de negocios tiene en relación con las necesidades de los empresarios que apoyan.



Este ejercicio permite y capacita al asesor empresarial para **discutir libremente las posibles ideas de negocio de los empresarios, los retos y sus circunstancias** personales utilizando un personaje en lugar de sus opiniones personales.



El entrenador de negocios puede utilizar el carácter en las **discusiones uno a uno** en cuanto a cómo las áreas específicas se relacionan con ellos como un individuo.

