



E-LEARNING

Nivel 5



Cofinanciado por
la Unión Europea

Financiado por la Unión Europea. Las opiniones y puntos de vista expresados solo comprometen a su(s) autor(es) y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea o los de la Agencia Ejecutiva Europea de Educación y Cultura (EACEA). Ni la Unión Europea ni la EACEA pueden ser considerados responsables de ellos.

WA11: Equipo y Autogestión

5.1 Actuar como gerente

RA5.14 Demostrar capacidad para comprender lo que la organización intenta conseguir.

LO5.15 Demostrar capacidad para tomar decisiones (dentro del marco proporcionado por la empresa u organización) y reconocer la responsabilidad sobre ellas.

LO5.16 Demostrar capacidad para alcanzar una meta mediante la creencia en uno mismo y en las propias capacidades.

LO5.17 Negociar en el entorno empresarial

LO5.18 Demostrar capacidad de pensar en el futuro (predecir) y prepararse para el futuro

LO5.19 Demostrar capacidad de interesarse por la organización más allá de su propio rol

LO5.20 Demostrar actitud emprendedora



Mapa de ruta



Estado de la misión

Una **declaración de misión** es una breve declaración del propósito de una organización, identificando el alcance de sus operaciones: qué tipo de producto o servicio ofrece, sus principales clientes o mercado, y su región geográfica de operación.



Tres componentes esenciales:

- Mercado clave: ¿Quién es su cliente o cliente objetivo?
- Contribución: ¿Qué producto o servicio ofreces a ese cliente?
- Distinción: ¿Qué hace que tu producto o servicio sea único, para que el cliente te elija?

Aplicar y mejorar la misión.

- Enfoque en el resultado final
- Importancia del trabajo de los empleados
- Aspectos ambientales
- Trabajo en equipo



Los valores fundamentales son la base sobre la cual los miembros de una empresa toman decisiones, planifican estrategias e interactúan entre sí y con sus partes interesadas.



- Responsabilidad
- Equilibrio
- Compromiso
- Comunidad
- Diversidad
- Empoderamiento
- Innovación
- Integridad
- Propiedad



Comunicar la misión al equipo.

1.
Pon las actividades en contexto

2.
Comprender lo que contribuye a la misión

3.
Identificar los valores fundamentales

4.
Identifica objetivos clave

5.
Delinear el Futuro deseado

6.
Crea el panorama general

 Prueba

Presione el botón de prueba para editar la prueba.



Certification for
Administration
Personnel



**Create your mission statement
(E-EUPA_LO_5.14_M001)**

- Tomando una decisión racional significa utilizar análisis, hechos y un proceso paso a paso para llegar a una decisión.
- Un proceso analítico preciso que puede utilizar para tomar una decisión basada en hechos.

- Definir el problema
- Identificar los criterios de decisión
- Asignar pesos a los criterios
- Desarrollar las alternativas
- Evaluar estas alternativas
- Seleccionar las mejores

Puede asignar un total de 100 puntos y luego asignar una cantidad diferente a cada criterio, dependiendo de sus necesidades y características, por ejemplo

1. Coste – 30 puntos
2. Moral – 10 puntos
3. Niveles de riesgo – 10 puntos
4. Ahorro de costos – 25 puntos
5. Retorno de la inversión – 25 puntos

TOTAL – 100 puntos

 Prueba

Presione el botón de prueba para editar la prueba.

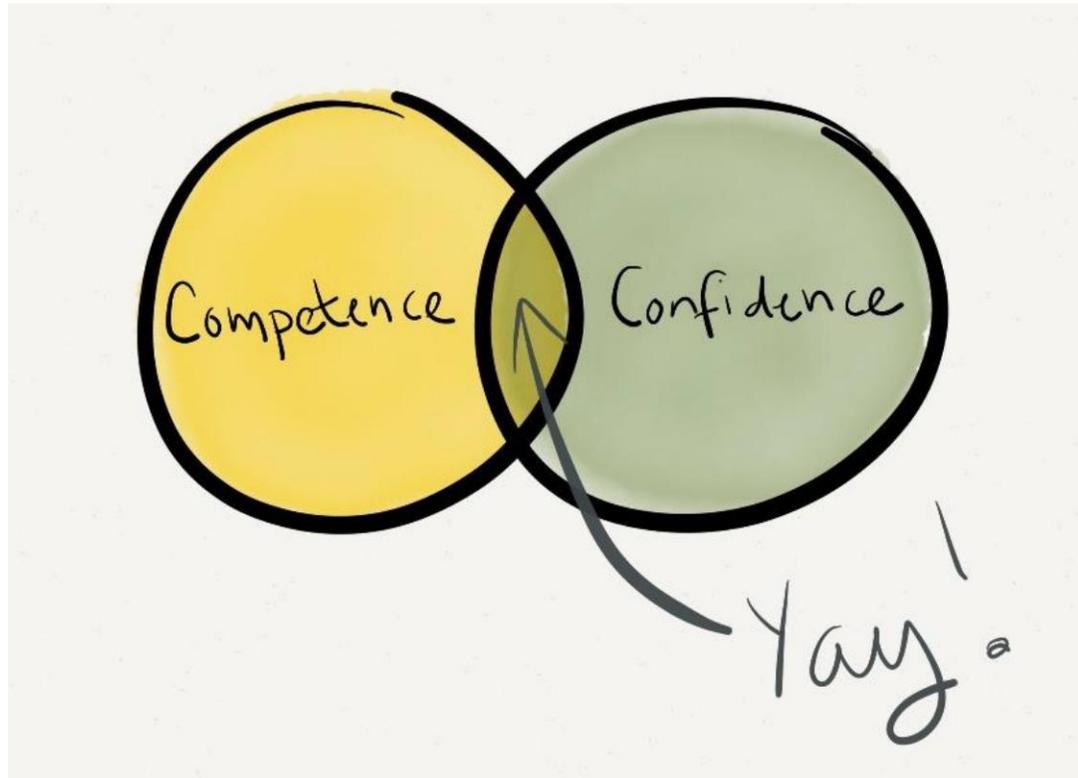


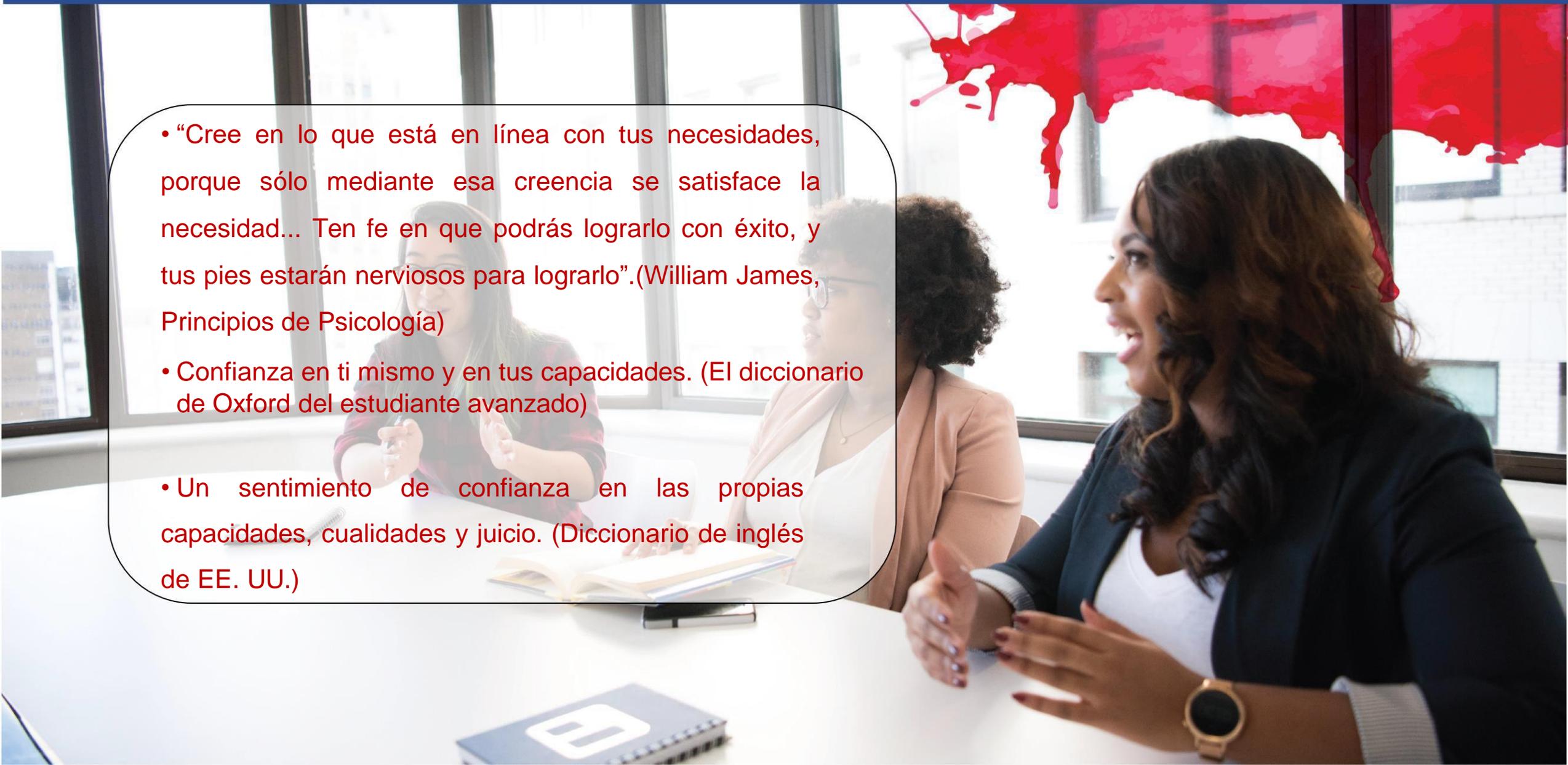
**Make the decision
(E-EUPA_LO_5.15_M001)**

¿Qué es la confianza en uno mismo?

¿Qué es la confianza en uno mismo en tu opinión?

¿Qué es la confianza en uno mismo?



- 
- A photograph of three women sitting around a white table in a bright, modern office or meeting room. They are engaged in a conversation. One woman on the left is gesturing with her hands. In the foreground, there is a blue spiral notebook with a white logo. The background shows large windows with a view of a city.
- “Cree en lo que está en línea con tus necesidades, porque sólo mediante esa creencia se satisface la necesidad... Ten fe en que podrás lograrlo con éxito, y tus pies estarán nerviosos para lograrlo”.(William James, Principios de Psicología)
 - Confianza en ti mismo y en tus capacidades. (El diccionario de Oxford del estudiante avanzado)
 - Un sentimiento de confianza en las propias capacidades, cualidades y juicio. (Diccionario de inglés de EE. UU.)

Tipos de confianza en uno mismo

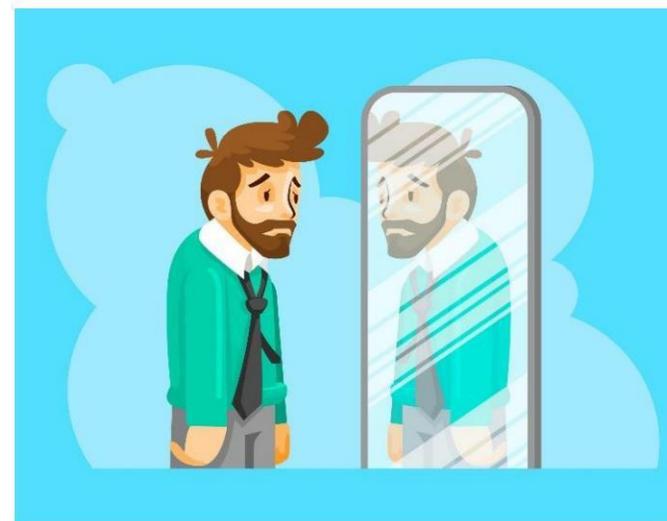
- Baja autoestima
- Autoconfianza óptima
- Exceso de confianza



Cómo mejorar la confianza

1. Planifique y prepárese para lo desconocido.
2. Aprender, adquirir conocimientos y formarse.
3. Practica el pensamiento positivo.
4. Habla con los demás y sigue su ejemplo.
5. Recoge experiencia.
6. Sea asertivo.
7. Evite la arrogancia.

- 1) Sentimiento de infelicidad
- 2) Sensación de ansiedad
- 3) Sentimiento de inferioridad o superioridad
- 4) Impaciencia o irritación consigo mismo o con los demás.
- 5) Metas orientadas al exterior
- 6) Negatividad



- 1) Responsabilidad
- 2) Compromiso con las metas
- 3) Genuinidad
- 4) Personalidad perdonadora
- 5) Valores internos
- 6) Positividad
- 7) Superación personal



- La autoeficacia es la creencia de una persona en su capacidad para lograr una meta o tarea específica.
- Generalmente corresponde al nivel de competencia que siente un individuo.
- La competencia puede variar de una situación a otra.



In order to succeed, people need a sense of self-efficacy, to struggle together with resilience to meet the inevitable obstacles and inequities of life.

— Albert Bandura —

AZ QUOTES

- 1) Miedo a los riesgos
- 2) Miedo a la incertidumbre
- 3) Sensación de fracaso
- 4) Gestión de impresiones



 Prueba

Presione el botón de prueba para editar la prueba.



Confidence test
(E-EUPA_LO_5.16_M001)

- La negociación es una parte integral de la vida cotidiana.
- Sin embargo, en el mundo empresarial es fundamental habilidad.
- No se trata de suerte, se trata de:
 - Disciplina
 - Perseverancia
 - Práctica
 - Preparación

*El marco de negociación comercial: MARIUS
PETRESCU, ROXANA DINESCU, DELIA POPESCU

La negociación comercial consta de tres elementos fundamentales:

- Los actores: el vendedor y el comprador.
- Las diferencias: de objetivos, de información, de estatutos, de valores.
- El deseo de hacer una acuerdo

1. Escuchar y comprender los problemas y puntos de vista de la otra parte.
2. Esté preparado.
3. Mantenga las negociaciones profesionales y corteses.
4. Comprenda la dinámica del trato.
5. Redacte siempre la primera versión del acuerdo.
6. Prepárate para “jugar al póquer” y prepárate para marcharte.
7. Evite comprometerse continuamente.
8. Tenga en cuenta que el tiempo es importante.
9. No ignores las alternativas.
10. No te quedes estancado en un solo tema.
11. Identifique quién es el verdadero tomador de decisiones.
12. No aceptes la primera oferta.
13. Haga las preguntas correctas.
14. Prepare una carta de intención o una hoja de términos para reflejar su acuerdo.
15. Obtenga comentarios y consejos de su gerente, colegas, abogados, etc.





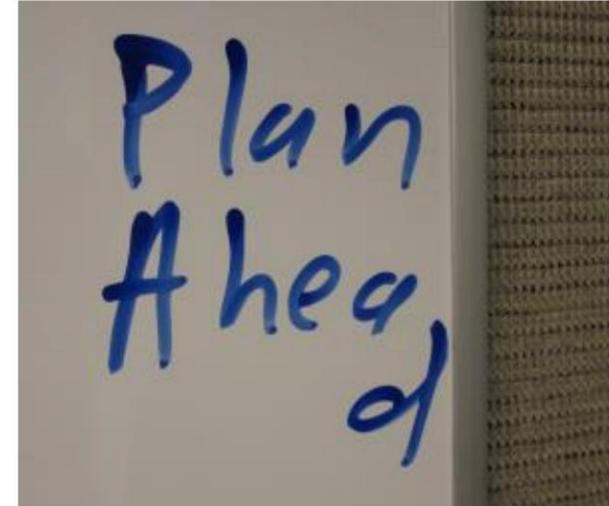
Presione el botón de prueba para editar la prueba.



Negotiation tactics
(E-EUPA_LO_5.17_M_001)

28

Mirar hacia el futuro es una habilidad crítica para los líderes y empresarios exitosos porque si puedes predecir tu mercado, las recompensas pueden ser enorme.



Modelos cualitativos:

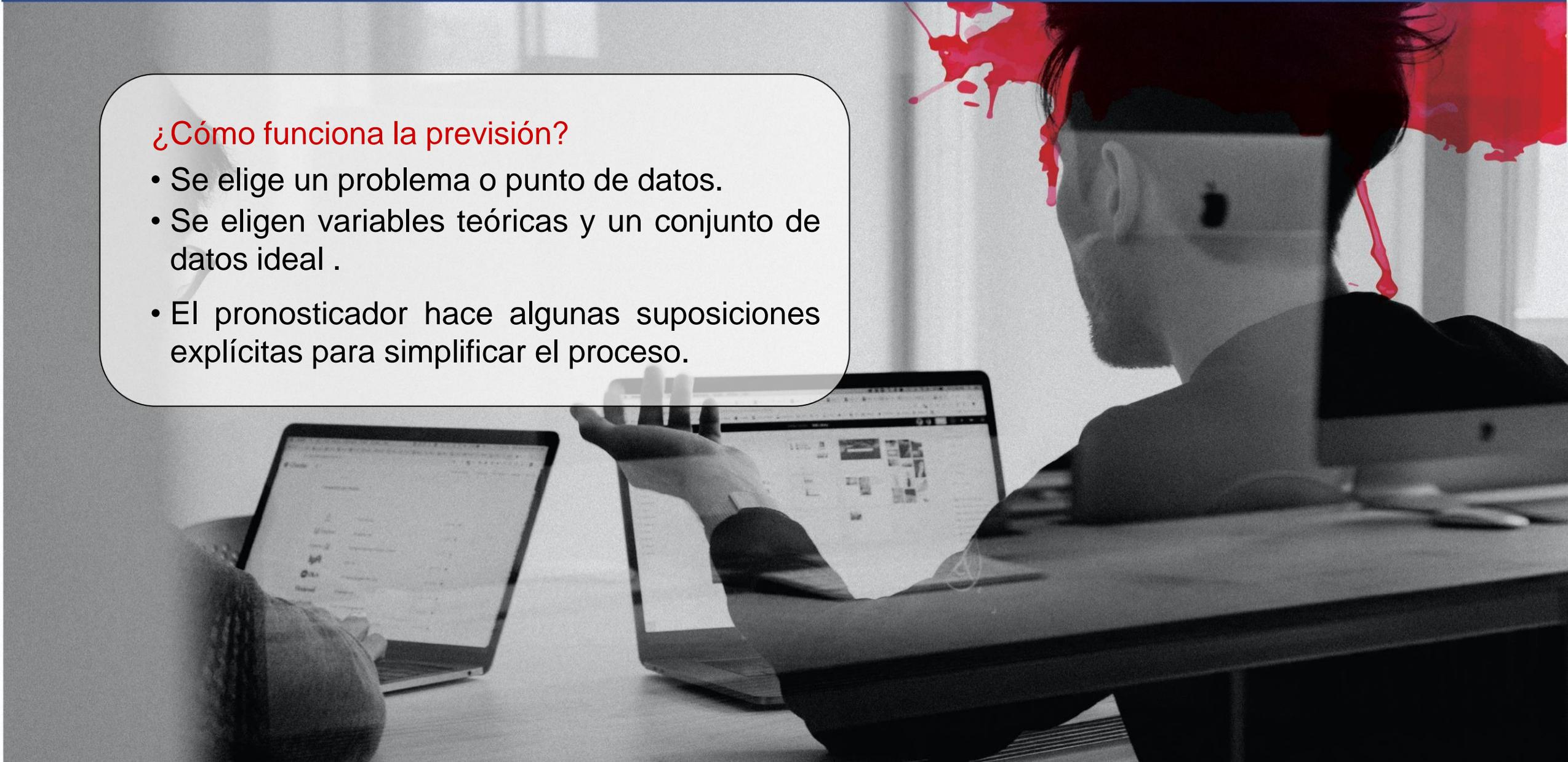
- Tienen éxito con las predicciones a corto plazo .
- Están impulsados por expertos.
- Puede ser útil para predecir la éxito a corto plazo de empresas, productos y servicios.
- Tiene limitaciones debido a su dependencia de la opinión sobre los datos mensurables.

Modelos cuantitativos:

- Sacar el elemento humano del análisis.
- Sólo les preocupan los datos.
- Predecir dónde estarán variables como las ventas, el producto interno bruto, los precios de la vivienda, etc., en el largo plazo, medido en meses o años.

¿Cómo funciona la previsión?

- Se elige un problema o punto de datos.
- Se eligen variables teóricas y un conjunto de datos ideal .
- El pronosticador hace algunas suposiciones explícitas para simplificar el proceso.



El proceso de cinco pasos de Bill Bartmann:

1. Crea distancia con tu negocio para ganar perspectiva.
2. Piensa en los vectores.
3. Actúe antes de estar totalmente preparado.
4. No asuma que sabe lo que sus clientes quieren y necesitan.
5. No esperes validación y comodidad social.





Presione el botón de prueba para editar la prueba.



Thinking Ahead
(E-EUPA_LO_5.18_M001)

Límites de la autoridad

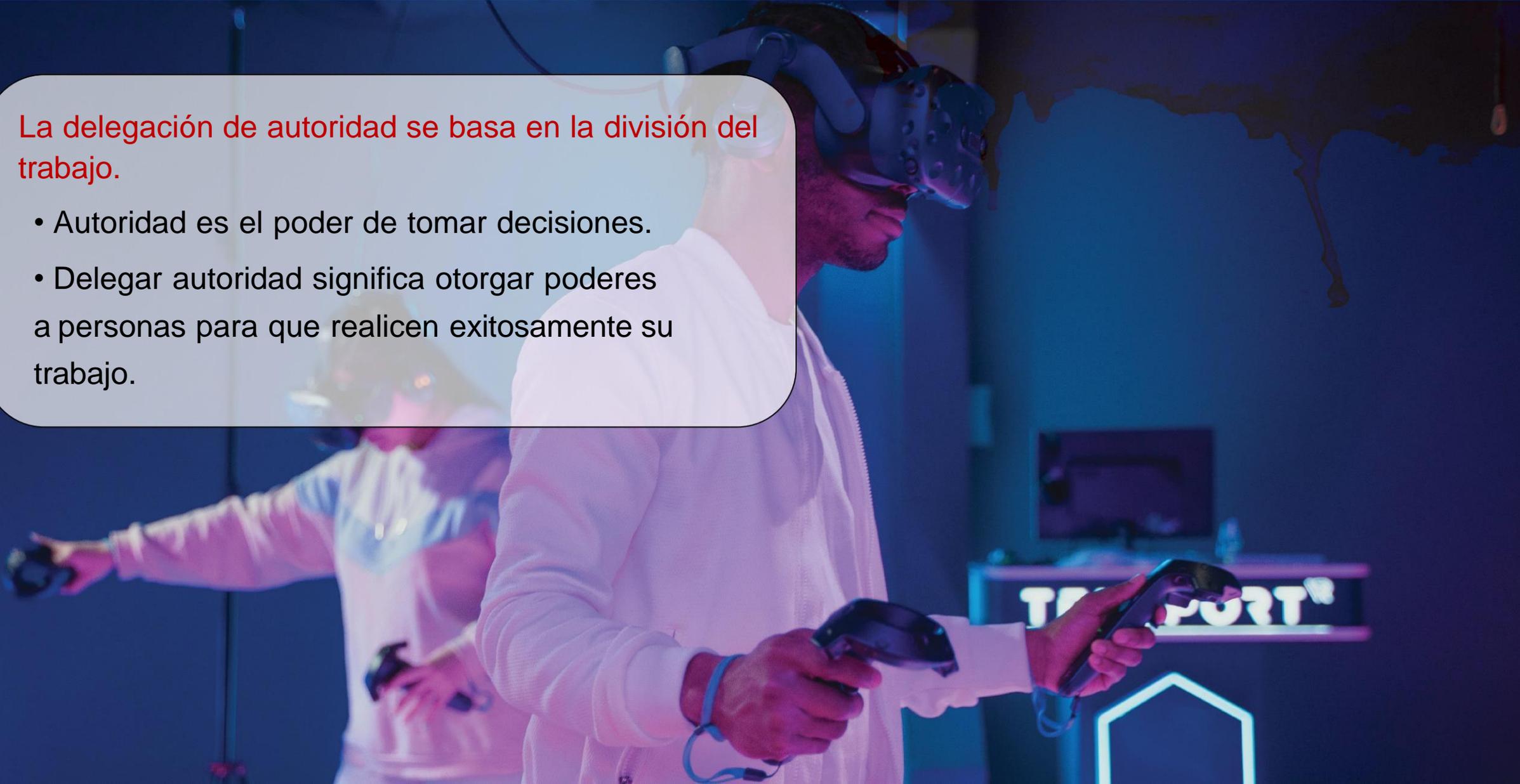
1. Limitaciones legales
2. Limitaciones biológicas
3. Limitaciones físicas
4. Limitaciones técnicas
5. Limitaciones económicas
6. Limitaciones en la delegación de autoridad



Autoridad y división del trabajo.

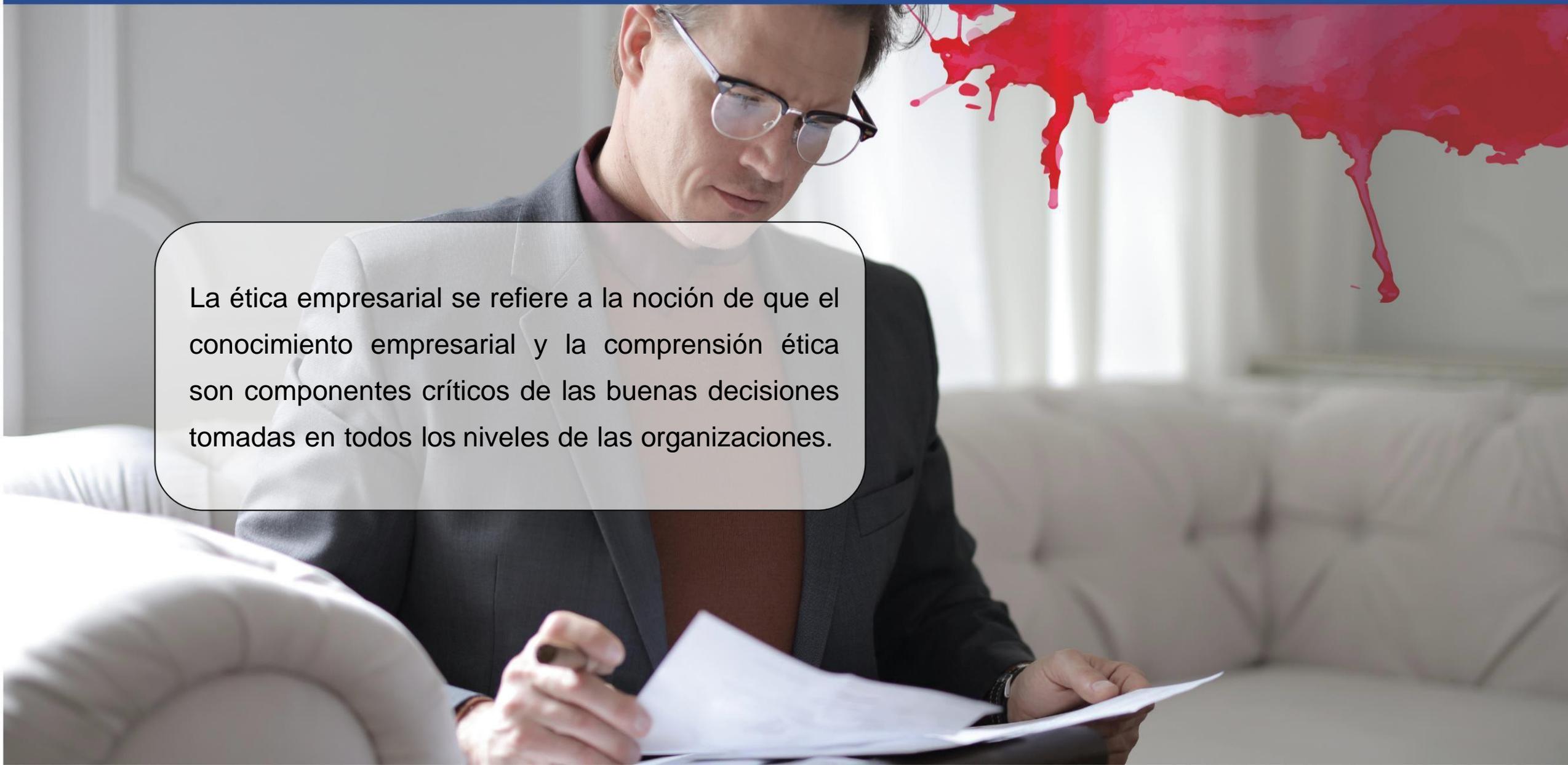
La delegación de autoridad se basa en la división del trabajo.

- Autoridad es el poder de tomar decisiones.
- Delegar autoridad significa otorgar poderes a personas para que realicen exitosamente su trabajo.



Definición de iniciativa

Según Michael Frese y Doris Fay, la iniciativa es: “Comportamiento laboral caracterizado por su carácter emprendedor, su enfoque proactivo y por ser persistente en la superación de las dificultades que se presentan en la consecución de una meta”.



La ética empresarial se refiere a la noción de que el conocimiento empresarial y la comprensión ética son componentes críticos de las buenas decisiones tomadas en todos los niveles de las organizaciones.

Ineficiencia en el mercado = fuente de
nuevas oportunidades de
emprendimiento:

- Si ve un producto o servicio que está siendo
se consume en un mercado, pero no está
disponible en su mercado; pregúntese:

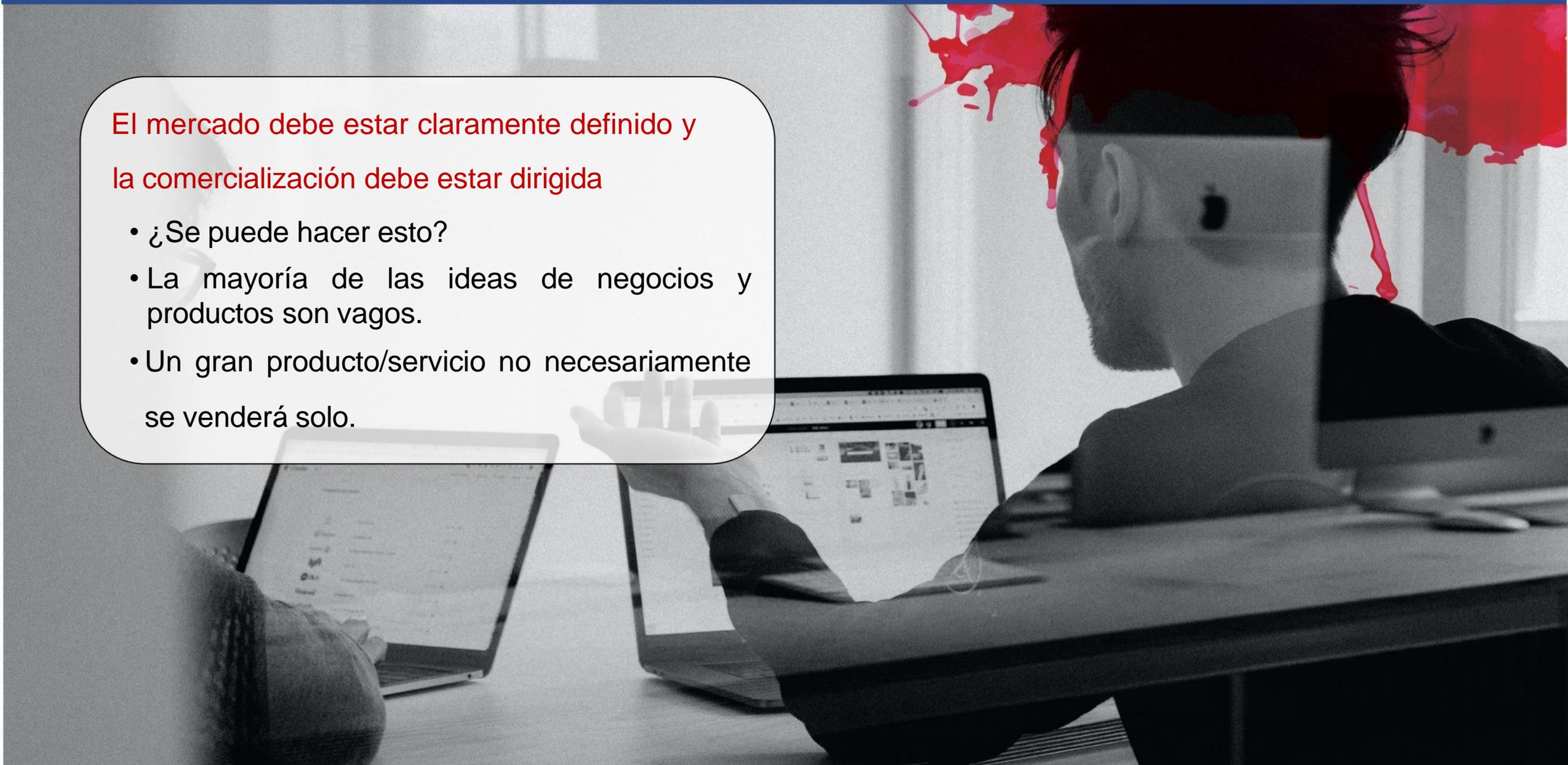
- ¿Cómo corregir esa ineficiencia?
- ¿Qué recursos y capacidades hay?
- ¿Se necesita corregir esa ineficiencia?



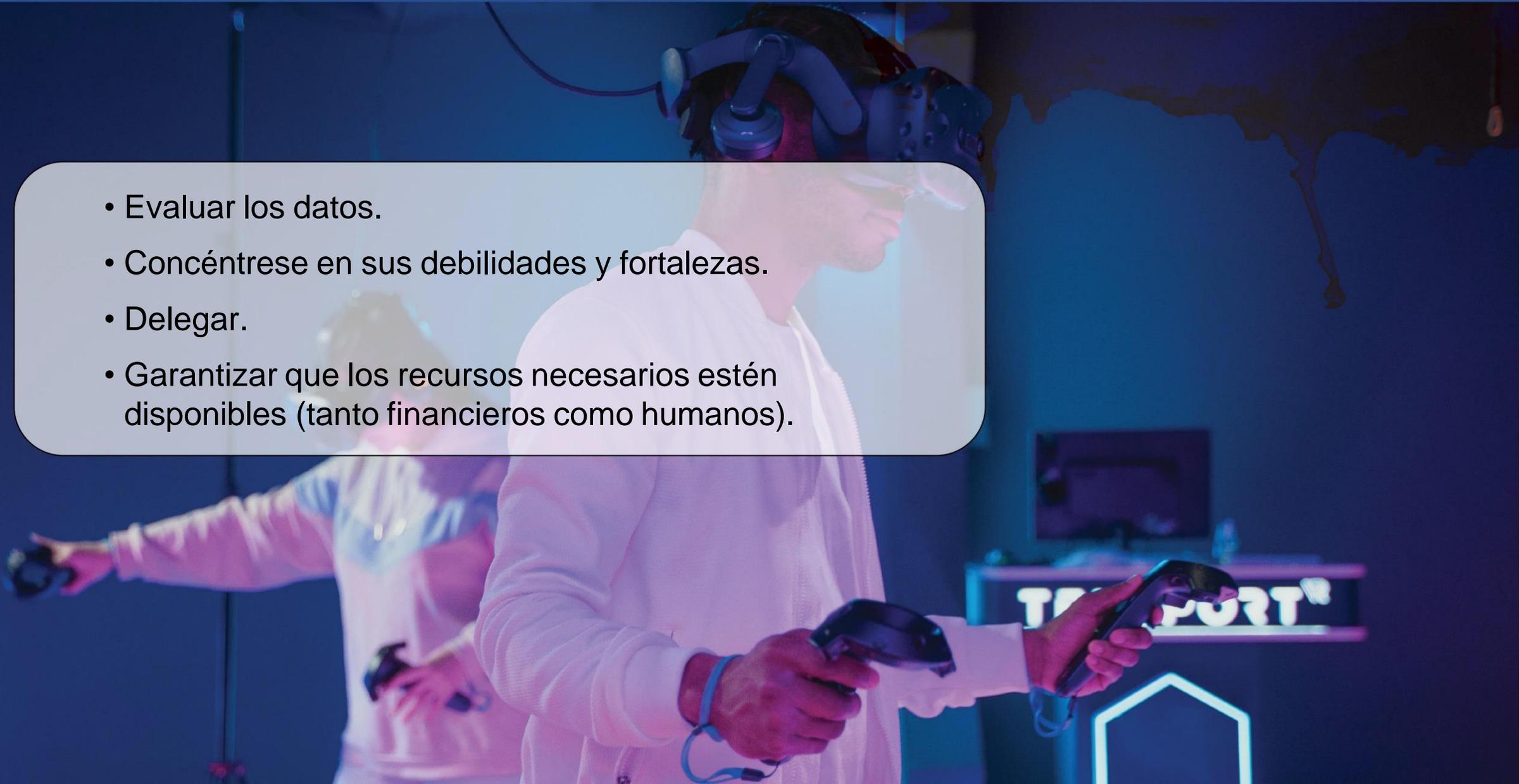
... and tails are
way for the tails
is **opportunity** in
... his new play
... of fance...

El mercado debe estar claramente definido y
la comercialización debe estar dirigida

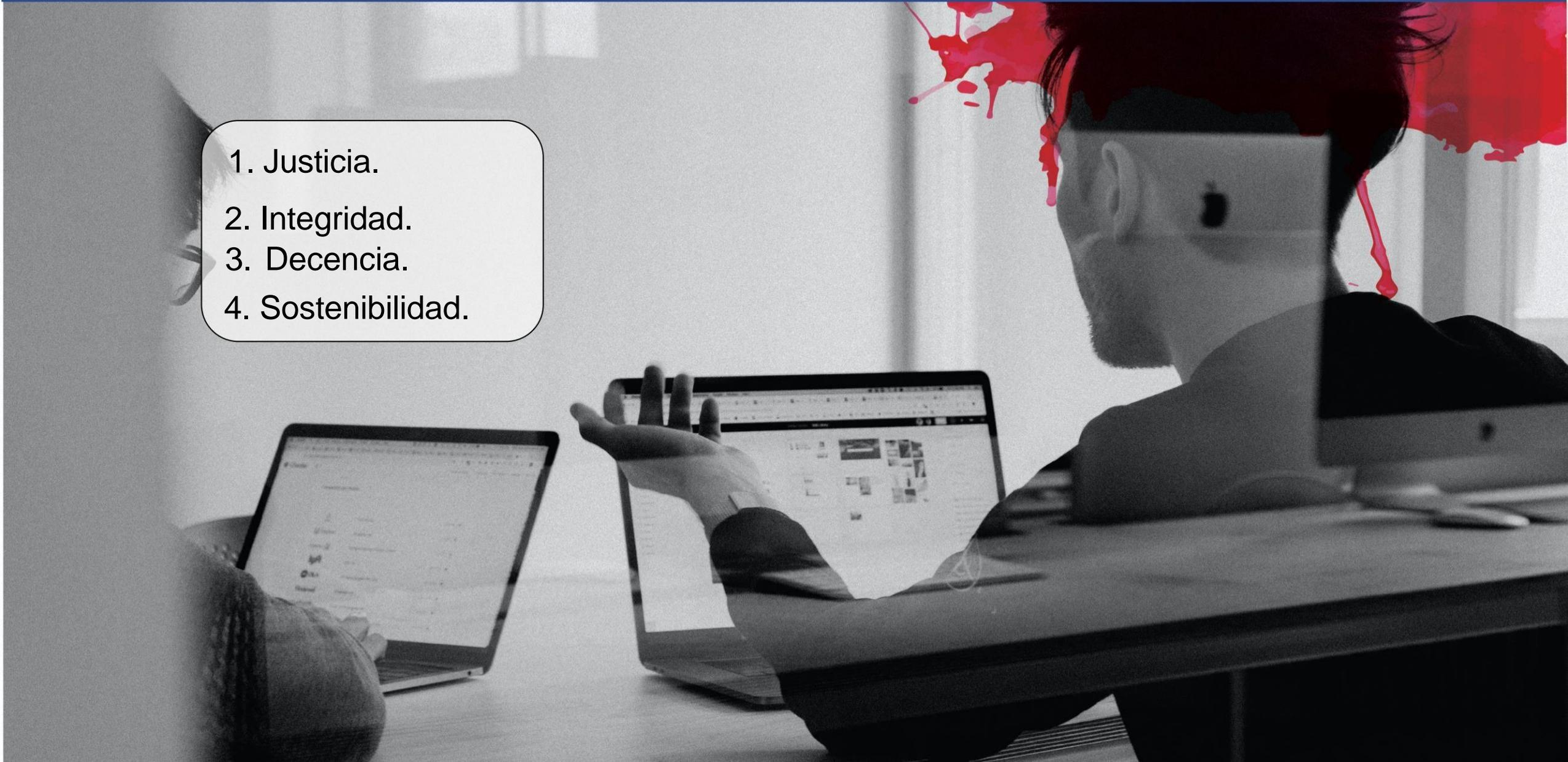
- ¿Se puede hacer esto?
- La mayoría de las ideas de negocios y productos son vagos.
- Un gran producto/servicio no necesariamente se venderá solo.



- Evaluar los datos.
- Concéntrese en sus debilidades y fortalezas.
- Delegar.
- Garantizar que los recursos necesarios estén disponibles (tanto financieros como humanos).



1. Justicia.
2. Integridad.
3. Decencia.
4. Sostenibilidad.





Presione el botón de prueba para editar la prueba.



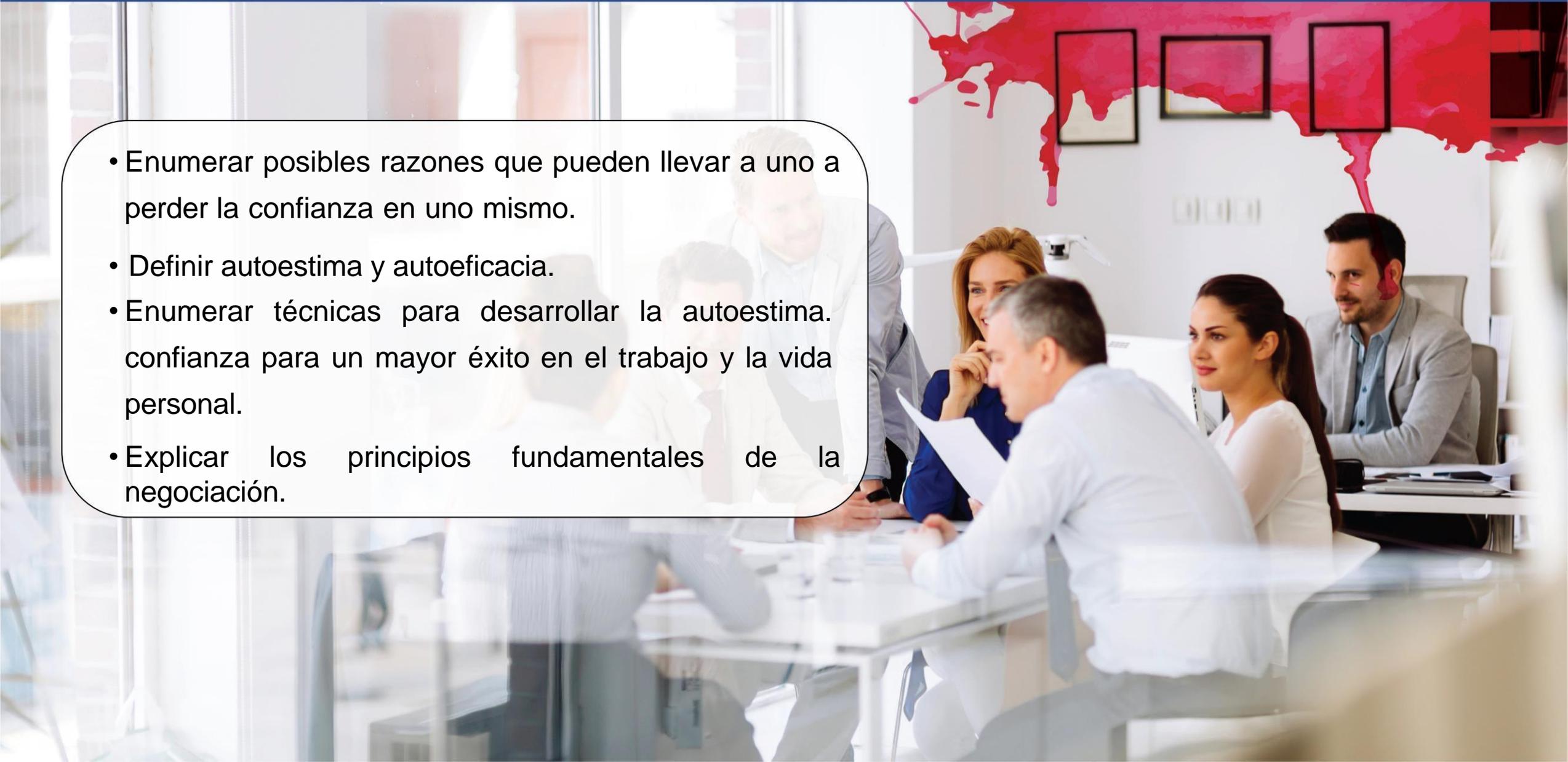
**Convince your supervisor
that ethics pay
(E-EUPA_LO_5.19_5.20_M001)**

42

- Describir y aplicar modelos racionales de toma de decisiones.
- Describir los factores que establecen el marco para la propia toma de decisiones.
- Explique por qué la confianza en uno mismo es importante en el trabajo y la vida personal.



- Enumerar posibles razones que pueden llevar a uno a perder la confianza en uno mismo.
- Definir autoestima y autoeficacia.
- Enumerar técnicas para desarrollar la autoestima, confianza para un mayor éxito en el trabajo y la vida personal.
- Explicar los principios fundamentales de la negociación.



- Explicar el proceso de negociación y cómo se realiza, utilizado en los negocios.
- Delinear los marcos comerciales y éticos que son importantes en las negociaciones.
- Explicar el propósito y los beneficios de comprender los objetivos de los demás negociadores.

Aplicar y mejorar la misión:

- Centrarse en el resultado final que el produce la organización, no sólo las tareas que realizan los individuos.
- Ayudar a los empleados a comprender consecuencias negativas de no hacer bien su trabajo.
- Cuente historias (tanto de éxito como de fracaso) que muestren cuán esencial es realmente su gente.

Actúe antes de estar totalmente preparado:

- Necesita adelantarse sólo un poco a su tiempo.
- Acostúmbrate a la sensación de actuar sobre datos incompletos.
- Trate de tomar decisiones comerciales basado en hechos siempre que sea posible.
- Estar más predispuesto hacia la velocidad que hacia los datos completos.

La negociación comercial consta de tres elementos fundamentales:

- Los actores: el vendedor y el comprador.
- Las diferencias entre objetivos, información, estatutos, valores
- El deseo de alcanzar un acuerdo

Evaluación de riesgos:

- Evaluar los datos
- Concéntrese en sus debilidades y fortalezas
- Delegar
- Garantizar que los recursos necesarios estén disponibles (tanto financieros como humanos).

Ocasiones que ofrecen oportunidades:

- Eventos de networking, clases educativas o conferencias
- Un colega que se va de licencia prolongada
- Un nuevo rol o proyecto que te obligue a aprender nuevas habilidades, como hablar en público o relaciones internacionales.
- Una expansión o adquisición de una empresa.
- Y muchos más...

¡BIEN HECHO!

¡Has completado la Unidad 5.1, Parte D!



**Cofinanciado por
la Unión Europea**

Financiado por la Unión Europea. Las opiniones y puntos de vista expresados solo comprometen a su(s) autor(es) y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea o los de la Agencia Ejecutiva Europea de Educación y Cultura (EACEA). Ni la Unión Europea ni la EACEA pueden ser considerados responsables de ellos.

