

¿Es ser dueño de un negocio, una buena opción para usted?



FDIC



SBA
U.S. Small Business Administration

Cuestionario previo a la capacitación

En su manual

- Encuentren el cuestionario previo a la capacitación y el de evaluación de conocimientos al reverso del manual.
- Completen la columna de capacitación ANTES para evaluar su conocimiento del tema *antes* de participar en la clase.

no se
olvide

Agenda

- La bienvenida, cuestionario previo a la capacitación, agenda y objetivos de aprendizaje
- Presentaciones: ¿Cuál es SU motivación?
- Términos de la titularidad de un negocio
- Los mitos y realidades de ser dueño de pequeños negocios
- Raíces de poder
- Agenda de objetivos: comenzar, parar, continuar
- Cuestionario previo a la capacitación, cuestionario de evaluación de conocimientos y evaluación

Objetivos de aprendizaje

- Podrán aclarar algunos de los mitos y realidades de ser dueño de un pequeño negocio.
- Podrán hacer una autoevaluación para determinar qué tan preparados se encuentran para convertirse en dueño de un pequeño negocio.
- Podrán establecer un plan de acción para completar su autoevaluación pidiendo las opiniones de personas interesadas, como familiares, amigos y clientes potenciales.

Presentando a Marlena

Consulten la página 4 del manual.

- Marlena tiene el potencial de ser una exitosa dueña de un negocio.
- También tiene algunas preocupaciones sobre ser dueña de un negocio.
- A medida que revisemos el proceso de decisiones de Marlena, pregúntese: ¿este papel es una buena opción para Marlena... y para mí?

¿Es ser dueño de un negocio, una buena opción para mí?



Presentaciones: ¿Cuál es SU motivación?

Completen la hoja de ejercicios en la página 5 del manual.

- Califiquen la lista de motivaciones como alta, media o baja para ustedes.
- No hay respuestas incorrectas.
- Las respuestas de Marlana se ofrecen como ejemplo.

¿Con el
dinero?

¿Ser su
propio
jefe?

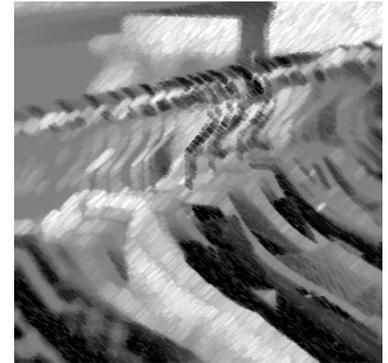
¿Crear
empleos?

Soy muy
bueno en
_____.

Términos de la titularidad de un negocio

Consulten la página 6 del manual.

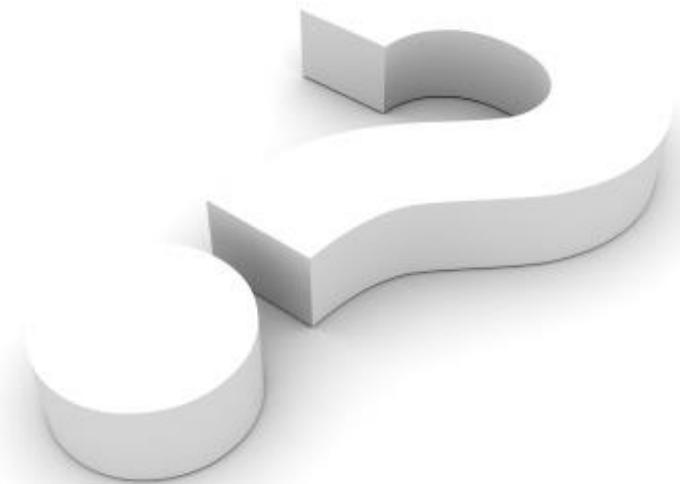
- Titularidad individual o negocio unipersonal
- Sociedad
- Franquicia
- Empresa basada en el hogar
- Financiamiento inicial de un negocio o de alto crecimiento
- Tradicional
- En línea
- Negocio existente



Los mitos y realidades de ser dueño de un negocio

Completen la hoja de ejercicios en la página 7 del manual.

- ¿Cuáles son sus suposiciones?
- ¿Qué creen ustedes que es verdadero o falso?



¿Verdadero o falso?

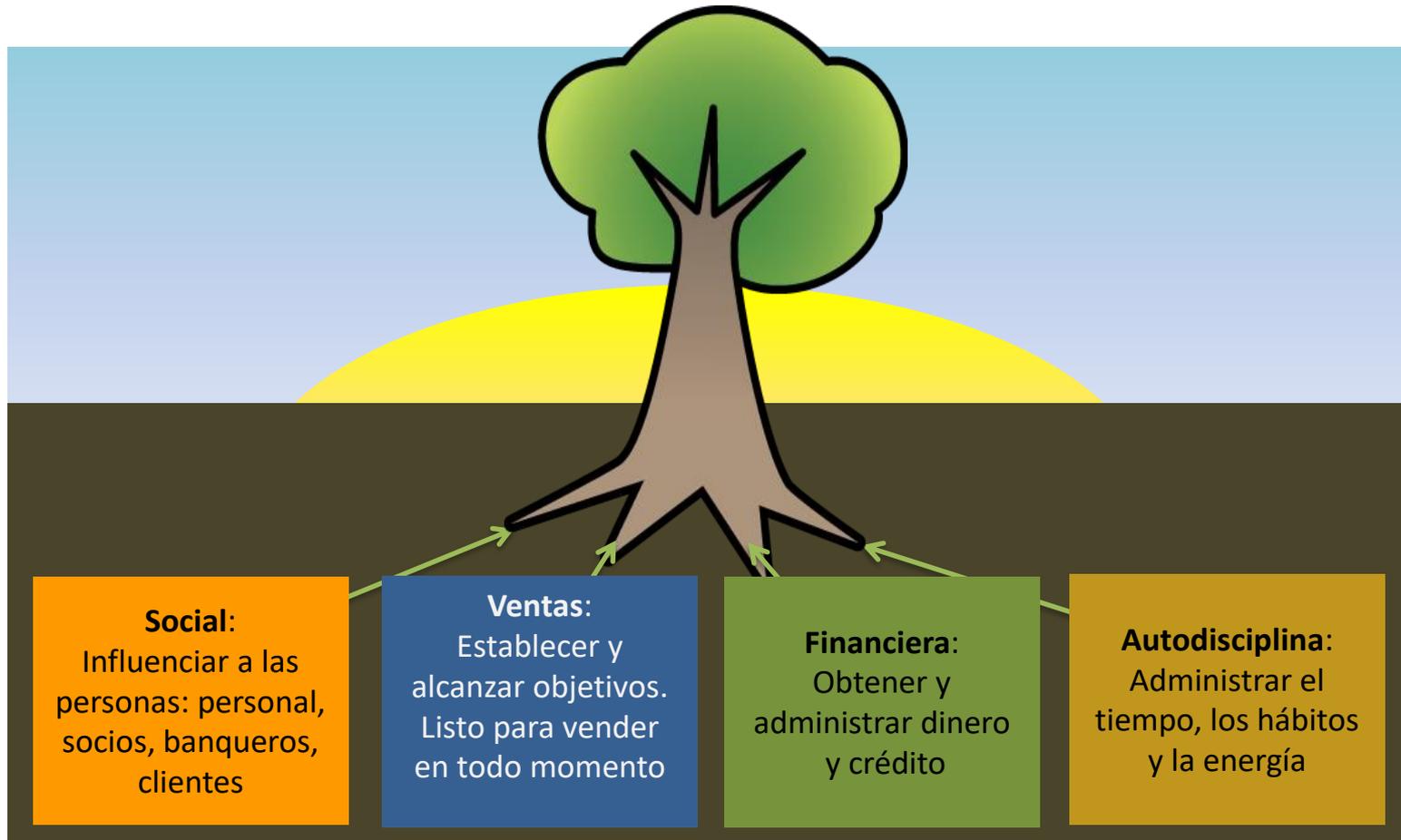
Consulten la página 7 del manual.

1. Iniciar un nuevo negocio puede ser un gran sacrificio personal y familiar.
2. Hay muchos altibajos emocionales.
3. Tienen que “hacerlo bien” todo el tiempo.
4. No es necesario tener una gran reserva de efectivo para ser exitoso.
5. Después de más o menos un año, puede relajarse y disfrutar de las ganancias.
6. Es fácil conseguir préstamos para una gran idea.
7. Los empresarios exitosos hacen todo ellos mismos.
8. No van a tener un jefe.
9. Tendrá más libertad, control y balance entre la vida laboral y la personal.
10. Comenzar un nuevo negocio es arriesgado.

¿Verdadero o falso? Respuestas

1. Iniciar un nuevo negocio puede ser un gran sacrificio personal y familiar.	Verdadero
2. Hay muchos altibajos emocionales.	Verdadero
3. Tienen que “hacerlo bien” todo el tiempo.	Falso
4. No es necesario tener una gran reserva de efectivo para ser exitoso.	Depende
5. Después de más o menos un año, puede relajarse y disfrutar de las ganancias.	Falso
6. Es fácil conseguir préstamos para una gran idea.	Falso
7. Los empresarios exitosos hacen todo ellos mismos.	Falso
8. No va a tener un jefe.	Falso
9. Tendrá más libertad, control y balance entre la vida laboral y la personal.	Falso
10. Comenzar un nuevo negocio es arriesgado.	Depende

Raíces de poder



Raíces de poder social de Marlena

Consulten la página 9 del manual.

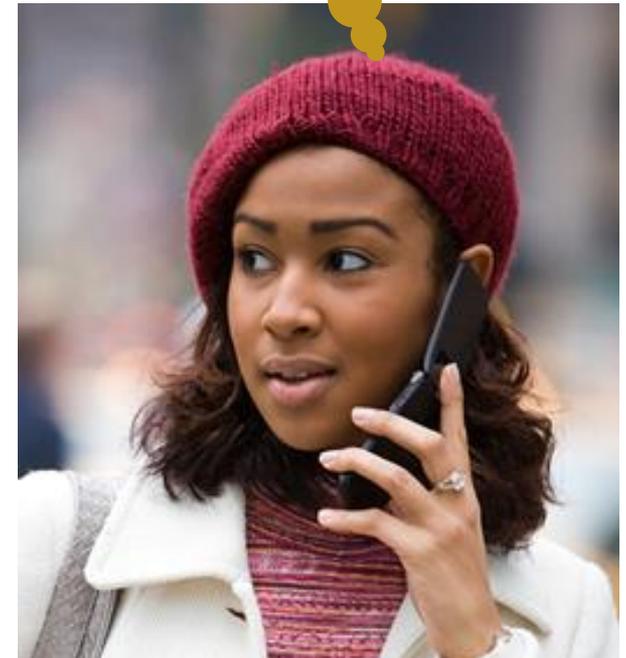
Alta:

- De trato fácil y agradable
- Oyente activa
- Honesta
- Respetuosa con la gente
- Fuerte creencia y visión

Baja:

- Conexiones y relaciones sociales
- Aptitudes de administración y supervisión

¡Algunas personas dicen que soy DEMASIADO buena!



¿Cuáles son SUS raíces de poder?

Autoevaluación de las raíces de poder en las páginas 10 a 13 del manual.

- Poder social
- Poder de ventas
- Poder financiero
- Poder de autodisciplina

Terminen la autoevaluación en casa.

No van a tener tiempo de completar la autoevaluación en la clase. Asegúrense de completarla sin ayuda. ¡Pida la opinión de las personas interesadas!

Solicitar ayuda es un comportamiento profesional

Pidan consejos y opiniones:

- Familiares y amigos: ¿Cómo reaccionarían si trabajara 60 horas a la semana?
- Clientes potenciales: ¿Qué es lo que quieren? ¿Cuánto están dispuestos a pagar?
- Otros dueños de negocios: Ellos le pueden decir qué funciona (y qué no funciona).
- Banqueros: Comience a relacionarse con un banquero *antes* de necesitar un préstamo.
- Socios potenciales: Busque socios que tengan aptitudes y experiencia.

Agenda de objetivos: comenzar, parar, continuar

Comiencen la hoja de ejercicios en la página 14 del manual.

- Basado en su autoevaluación y en nuestra conversación, ¿qué tiene que...
 - comenzar a hacer?
 - parar de hacer?
 - continuar haciendo?



Terminen los ejercicios en casa.

Autoevaluación sobre industrias específicas

Consulten las página 15 a 17 del manual.

Se brindan autoevaluaciones adicionales para otras industrias y campos:

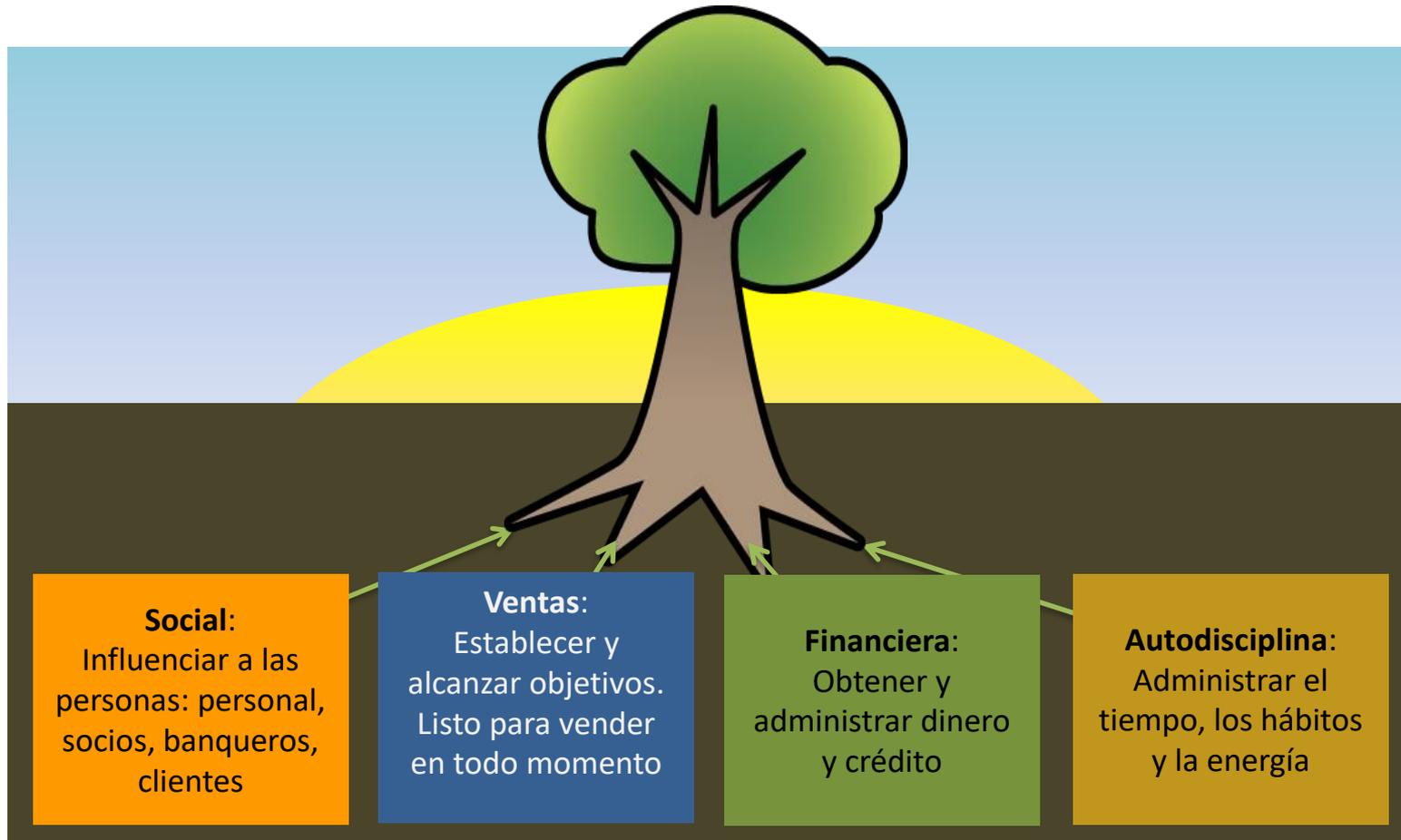
- Construcción
- Venta al público
- Venta al público en línea
- Servicios profesionales
- Restaurantes/alimentos
- Servicios personales

INVESTIGUE. Pídale a otras personas que tengan negocios en su campo o industria que le aconsejen.

Puntos clave para recordar

- Todos tenemos puntos fuertes y débiles. La clave es reconocer sus puntos fuertes, y en donde hace falta desarrollo.
- Tengan un plan de acción claro.
- Pidan consejo a varias personas que sepan del tema (familiares, amigos, contadores, otros dueños de negocios).
- Incluyan en su lista a un funcionario de préstamos de banco y/o a un microprestamista. Inicien estas conversaciones antes de pedir un préstamo.

Raíces de poder



Resumen

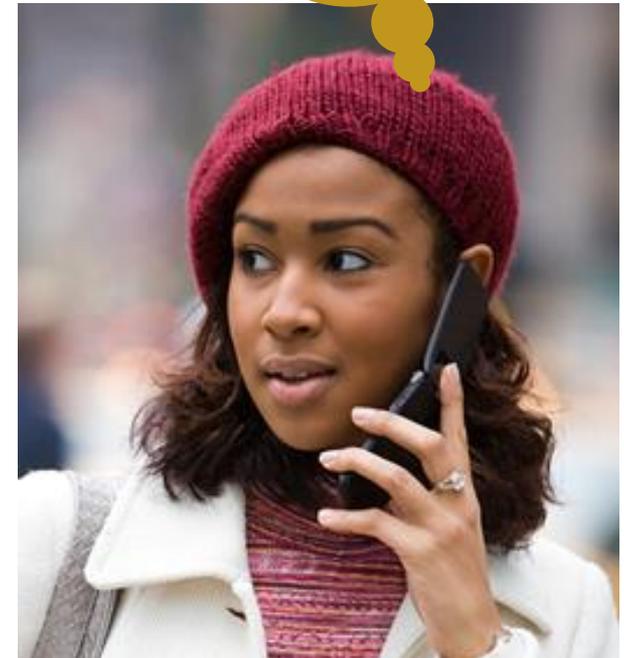
- ¿Qué preguntas finales tienen?
- ¿Qué aprendieron?
- ¿Cómo calificarían la capacitación?



Conclusión

- Marlena está lista para pasar a la siguiente etapa: la *planificación* de un pequeño negocio.
- Ella sabe que no lo puede hacer sola. Está abierta a formar una sociedad con alguien que tenga las aptitudes que a ella le faltan.
- Necesita seguir investigando antes de que pueda tomar una decisión bien informada.

¡¡Creo que es una buena opción PARA MÍ!!



Cuestionarios previo y después de la capacitación, y evaluación.

En su manual

- Si aún no lo han hecho, evalúen cuál era su conocimiento en el tema *antes* de haber participado en la clase.
- Evalúen su conocimiento en el tema *después* de haber tomado la clase.
- Completen el formulario de evaluación. ¡Su opinión es importante!
- Entreguen ambos formularios al instructor antes de retirarse. ¡Muchas

no se olvide

gracias!

