

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



# 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 Marlana

Consulten la página 4 del manual.

- Marlana 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 Marlana, pregúntese: ¿este papel es una buena opción para Marlana... 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 Marlena se ofrecen como ejemplo.

¿Con el  
dinero?

¿Ser su  
propio  
jefe?

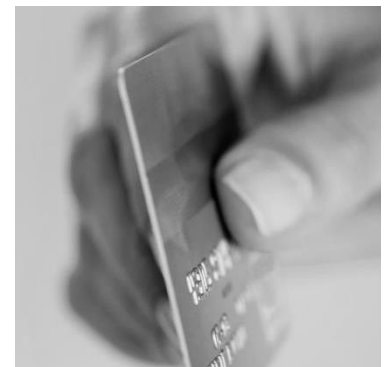
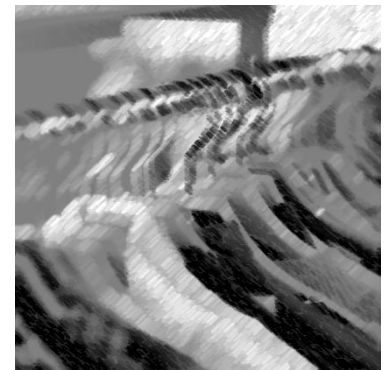
¿Crear  
empleos?

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?

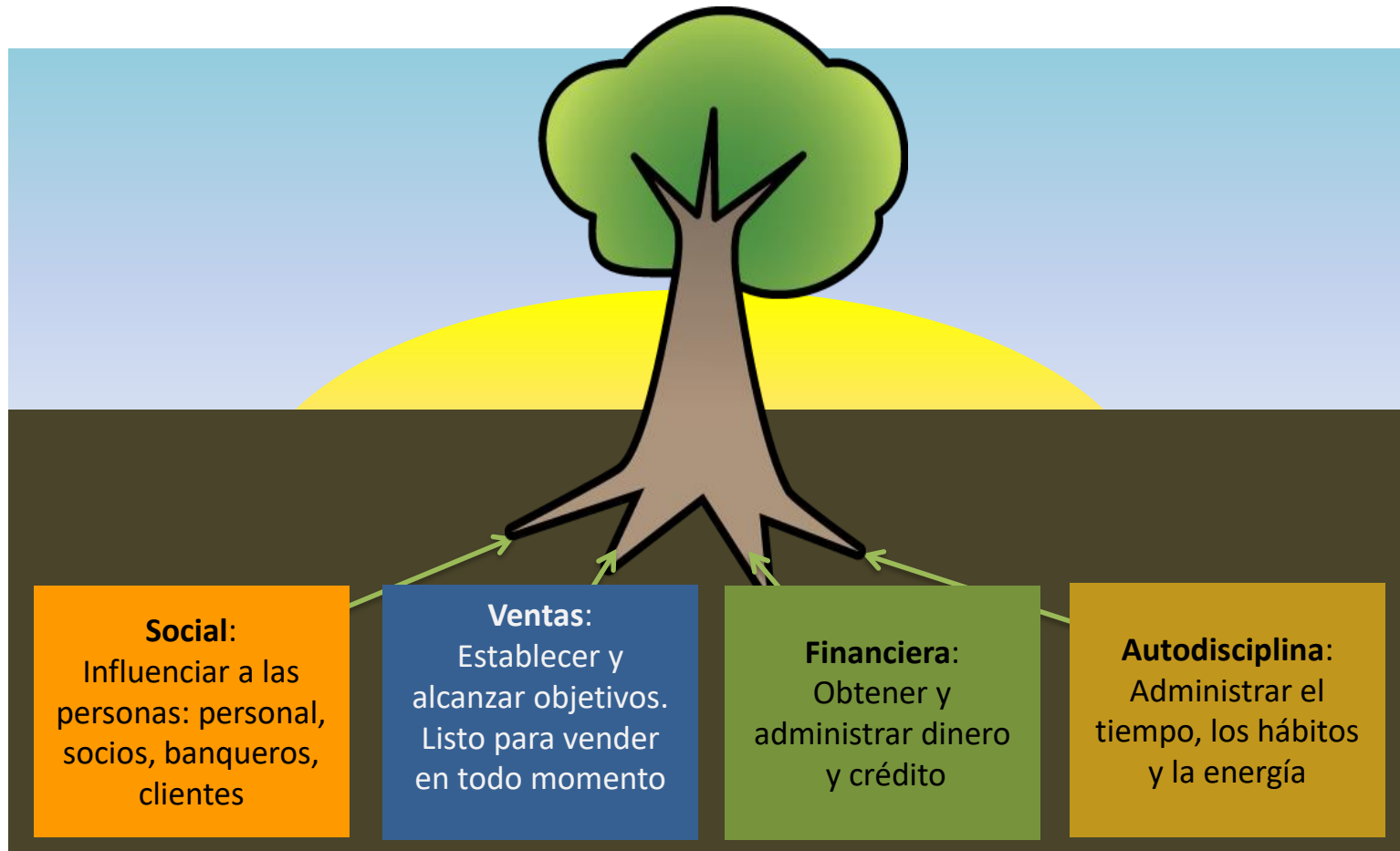
**Consulten la página 7 del manual.**

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

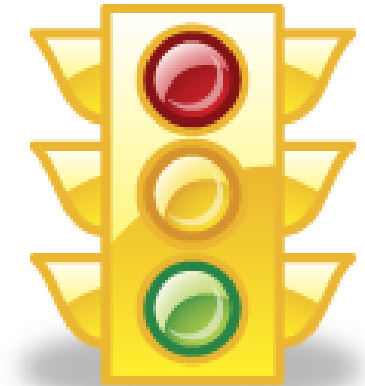
Pidan consejos y opiniones:

- 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

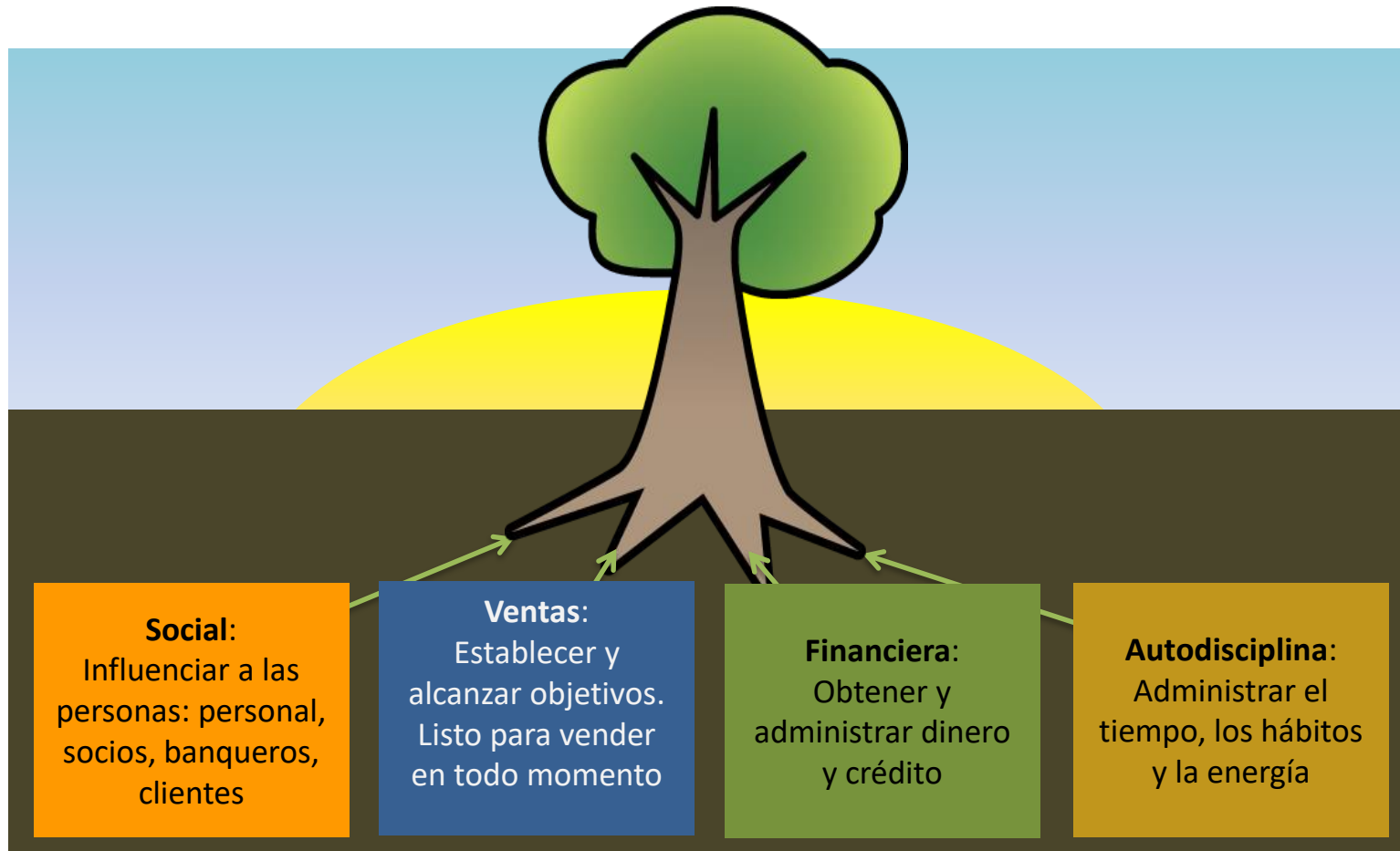
INVESTIGUE. Pídale a otras personas que tengan negocios en su campo o industria que le aconsejen.



# 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

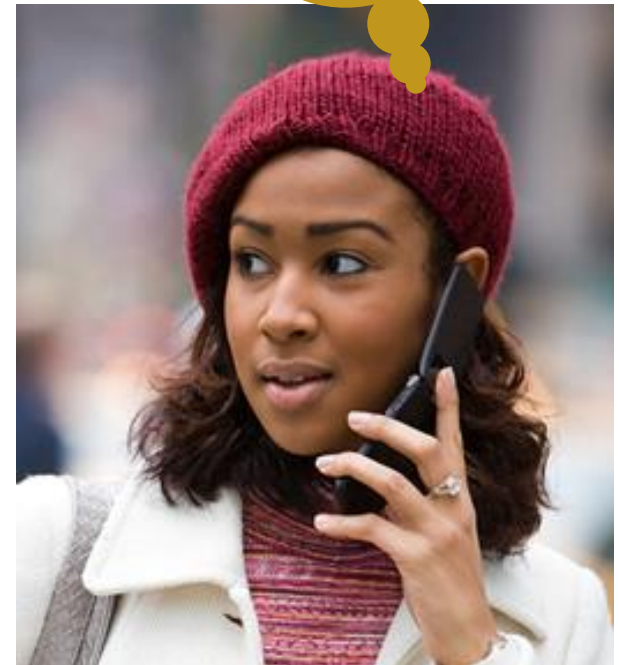
- ¿Qué preguntas finales tienen?
- ¿Qué aprendieron?
- ¿Cómo calificarían la capacitación?



# 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!