



Erasmus+

Thrive! Las habilidades empresariales como base sólida para un futuro en la industria creativa.

### Módulo 3 – Empresariado femenino

*Manual del profesor*



Erasmus+

## Introducción al curso de emprendimiento femenino.

El curso de emprendimiento femenino consta de cuatro partes. La parte 1 introduce las competencias del sujeto. Se lleva a cabo una extensa investigación sobre las competencias empresariales y la forma en que las mujeres explotan las competencias. Además, se ha investigado la diferencia entre la forma en que los hombres y las mujeres actúan sobre las competencias en relación con el espíritu empresarial.

La segunda parte es sobre el análisis del negocio interno, el microanálisis. Esta parte trata sobre determinar la base de la empresa y tener un marco para desarrollar la estrategia de la empresa. En esta parte comienza el modelo 7S, empezando por la estrategia.

La tercera parte es sobre el entorno externo, el análisis externo consta de dos capas, macro y meso. El análisis macro se refiere a las tendencias y desarrollos que tienen una influencia sobre las empresas, pero las empresas no influyen en las tendencias y desarrollos. El entorno meso consiste en analizar los clientes, la distribución, los competidores y las partes interesadas. El análisis de los clientes incluye el análisis del mercado, la segmentación del mercado y las necesidades de los clientes. El análisis de distribución da una idea del camino, la función y el canal de distribución. El análisis de la competencia consiste en el análisis del poder del entorno de la competencia. Evidentemente, esta parte también trata sobre la estrategia del negocio.

La última parte, la cuarta parte de este curso, trata sobre la alineación de todos los aspectos comerciales con la estrategia. El enfoque está en las otras 6S (estructura, sistema (s), estilo, habilidades, personal, valores compartidos). Durante todo el curso, las competencias serán evaluadas, desarrolladas, combinadas con el negocio y mejoradas. El objetivo final es alinear los aspectos comerciales del negocio de las empresarias y desarrollar las competencias necesarias para llevar a cabo el negocio con éxito.

Primero se explicará el método de enseñanza. Usted es libre de adaptarse a medida que avanza para adaptar las tareas o complementarlas con otras tareas. Además, el orden del curso puede ser diferente a medida que intenta satisfacer las necesidades de sus estudiantes / empresarias que estudian el curso. Tenga en cuenta que las partes consisten en un consejo de preparación seguido de la lección.

## Método de enseñanza.

<p>Preparación antes del curso.</p>	<p><b><u>Curso de preparación 1.</u></b></p> <p>Describa un negocio ficticio en el que los estudiantes pueden realizar el curso (en caso de que no sean propietarios de un negocio).</p> <p>Y así...</p>
<p>El manual del profesor consiste en una teoría que debe enseñarse a las estudiantes / empresarias. Las letras del alfabeto mostrarán las partes teóricas.</p>	<p><b>A. <u>Enseñar teoría de competencias (prepara tus conocimientos sobre el tema).</u></b></p> <p><b>B. <u>Enseñar teoría de las competencias empresariales femeninas (preparar sus conocimientos sobre el tema)</u></b></p> <p><b><u>Y así...</u></b></p>
<p>Además de la teoría, un juego y varias tareas deben liderarse para que las estudiantes / empresarias puedan dominar. La tarea explica lo que deben hacer las estudiantes / empresarias (es una copia de las tareas escritas en el manual de práctica del estudiante). Después de describir la tarea, los textos de "hacer" (por ejemplo, 1. Explique el método STARR) lo guían para enseñar y apoyar a las empresarias / estudiantes para que se desempeñen con éxito en las tareas.</p>	<p><b>Tarea 1: Juego "¿Quién soy yo?"</b></p> <p>= La tarea que los estudiantes / mujeres. Los empresarios deben realizar.</p> <p>1. Explique el método STARR. = Acción que usted como maestro debe emprender dentro de las lecciones para que la estudiante / empresaria se desempeñe exitosamente en la tarea</p> <p>2. Explica las rondas. = Acción que usted como maestro debe emprender dentro de las lecciones para que la estudiante / empresaria se desempeñe exitosamente en la tarea</p> <p>3. Inicia el juego y lidera el juego (1h) = Acción que usted como maestro debe emprender dentro de la</p> <p>4. Evaluar el juego. = Acción que usted como maestro debe emprender dentro de la</p> <p>Y así...</p>

## Part 1. Competencias

### Resultados de aprendizaje parte 1.

#### Objetivo general de la lección.

En esta lección, los estudiantes se conocen a sí mismos en relación con su papel empresarial. Reflexionan sobre sus habilidades y competencias personales. Adquieren conocimientos sobre las competencias empresariales sobre las que las mujeres actúan de manera diferente a como lo hacen los hombres. Analizan cómo sus habilidades coinciden con las competencias empresariales para que puedan mejorar las competencias empresariales que creen que necesitan mejorar para ser un empresario exitoso. Ellos pronostican qué competencia futura necesitan para realizar la continuidad del negocio. A lo largo del curso, crearon su cartera que los estimulará a tomar medidas para desarrollar competencias que son importantes para su éxito empresarial. Usted apoya su desarrollo empresarial programando el tiempo para discutir su portafolio personalmente..

#### Los resultados del aprendizaje

Al final de la lección los alumnos.:

##### Conocimiento

- Saber qué implican las competencias.
- Saber por qué las competencias son importantes para el emprendimiento exitoso, las competencias empresariales.
- Conocer las diferencias de hombres y mujeres al acercarse a las competencias empresariales.
- Sepa qué competencias empresariales debe desarrollar para el futuro.

##### Habilidades

- Reflexione sobre situaciones en las que se necesitaban competencias empresariales y aprendiera de su comportamiento en ciertas actividades empresariales.
- Reconocer las competencias empresariales que necesitan mejorar para ser un empresario exitoso
- Pronostique qué competencias empresariales necesitan desarrollar para el futuro
- Aprovechar sus “competencias femeninas típicas” en favor de su negocio.

##### Actitudes

- Explotar conscientemente sus competencias empresariales (necesarias para el desempeño exitoso del negocio)
- Desarrollo de la competencia autoeficacia y fomento de la confianza empresarial.

#### Resultados de aprendizaje adicionales

Debido a que el curso se enfoca en mejorar su propio negocio (futuro), podrán:

- Explicar qué competencias empresariales son necesarias para mejorar en favor de su negocio (futuro)
- Explique por qué estas competencias empresariales son necesarias para mejorar.
- Derivar acciones a partir del análisis de sus emprendimientos.

## Curso de preparación 1.

Describe un negocio ficticio en el que los estudiantes pueden realizar el curso (en caso de que no sean propietarios de un negocio). Las tendencias y los desarrollos en su país deben guiarlo a través de la descripción de un negocio ficticio pero realista. Este ejemplo de negocio será el negocio de los estudiantes durante el curso.

### Curso 1.

#### A. Enseñar teoría de competencias (prepara tus conocimientos).

El concepto de "competencia" se utiliza en muchas áreas diferentes de investigación, incluida la psicología, educación, gestión, recursos humanos y sistemas de información. También se usa en una variedad de formas, a veces como sinónimo de rendimiento, otras como habilidad o rasgo de personalidad. Dentro de este curso la definición de competencia se define de la siguiente manera.

**Las competencias son las características personales que se reflejan en el comportamiento de las personas, a menudo relacionadas con el desempeño laboral exitoso.**

Las competencias se ven a menudo como un conjunto de tres características de una persona. Estos son conocimientos, habilidades y actitud. Se trata de lo que una persona sabe (conocimiento), puede hacer (habilidades) y lo que él o ella se define por sus acciones (actitud).

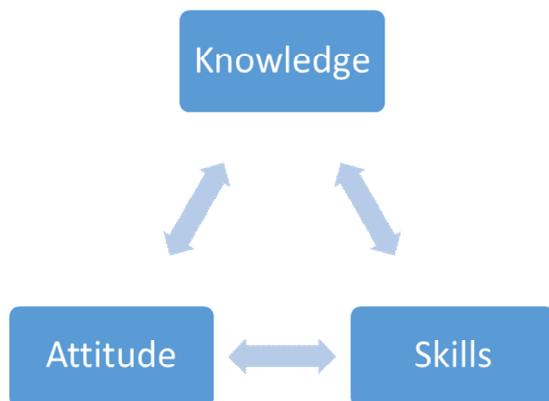


fig.1. Competencia

La competencia es un facilitador, que proporciona los medios para un mejor desempeño. Debido a que es difícil evaluar la competencia, el rendimiento a menudo se utiliza como un proxy para ello. Sin embargo, aunque estos conceptos están relacionados, otros factores además de la competencia, como la motivación, el esfuerzo y las condiciones de apoyo, pueden influir en el rendimiento real. Además, la competencia no implica necesariamente el desempeño.

### Asignación 1.0. Juego "¿Quién soy yo?" (Definiendo tus competencias generales)