

## **2. ASESORAMIENTO INDIVIDUAL ONLINE**

# Introducción

## 01. PRESENTACIÓN

¡Bienvenido al vibrante y dinámico módulo de Asesoramiento Individual Online! Este es un componente crucial del programa de mejora de empleo y emprendimiento de la Cámara de Comercio de Fuerteventura, diseñado especialmente para potenciar las habilidades de los usuarios y dar vida a sus proyectos.

Este módulo se centra en proporcionar un enfoque personalizado y orientado a resultados para cada participante.

Cada alumno recibirá 8 horas de asesoramiento individualizado en línea, donde se abordarán aspectos clave relacionados con la definición y viabilidad de su proyecto empresarial o profesional.

Nuestros objetivos con este módulo son claros y están centrados en los usuarios:

1. Definir y refinar el proyecto empresarial o profesional de cada participante, asegurando su viabilidad y adecuación al mercado y contexto actual.
2. Evaluar y potenciar las capacidades individuales de cada participante en relación a su proyecto u objetivo profesional.
3. Proporcionar orientación y asesoramiento experto en aspectos como el diseño del modelo de negocio, elaboración del plan de negocio, financiación, análisis del mercado y/o estrategias de marketing.
4. Identificar las necesidades de formación, habilidades y experiencia requeridas para el éxito del proyecto o la obtención de un empleo adecuado.
5. Capacitarles en el **desarrollo de habilidades relevantes para el**

**mejora de su empleabilidad.**

**emprendimiento y la**

## **02. ESTRUCTURA DEL MATERIAL DIDÁCTICO**

Este módulo ofrece dos trayectorias estratégicas en función de las aspiraciones del usuario: mejorar su empleabilidad o impulsar su proyecto empresarial. Es responsabilidad del mentor orientar al alumno hacia la senda que mejor se ajuste a sus necesidades y objetivos personales:

**1/ Acompañamiento en la mejora de la empleabilidad**

**2/ Acompañamiento para el proyecto emprendedor**

Cada trayectoria estratégica se caracteriza por un enfoque único y diferenciado, proporciona una serie de ejercicios prácticos y herramientas que buscan reforzar los conceptos tratados en las sesiones de acompañamiento. Además, al ser completamente personalizable, podrás ofrecer a cada usuario, una experiencia de aprendizaje más profunda y significativa.

## 01/ ACOMPAÑAMIENTO EN LA MEJORA DE LA **EMPLEABILIDAD**

Este apartado se enfocará en definir objetivos profesionales, identificar necesidades (como formación, habilidades y experiencia) y capacitar a los participantes para obtener **empleos acordes a sus necesidades individuales**.

### ¿Qué entendemos por empleabilidad?

La empleabilidad es un concepto amplio que se refiere al conjunto de habilidades y talentos que permiten a una persona encontrar y mantener un empleo.

Es fundamental reconocer que mejorar profesionalmente y lograr un perfil empleable requiere poseer una serie de competencias básicas, funcionales y conductuales que sean atractivas para el mercado laboral. En este sentido, las competencias y habilidades individuales desempeñan un papel crucial en el índice de empleabilidad de cada persona.

No obstante, es importante destacar que la empleabilidad de una persona no se limita únicamente a aspectos técnicos. Es necesario adoptar una perspectiva integral que tenga en cuenta tanto los aspectos profesionales como los personales, y adaptarlos a las necesidades cambiantes del mercado laboral.

En esta guía hemos apostado por brindar un enfoque completo y efectivo en la mejora de la empleabilidad, poniendo especial atención a las personas jóvenes, a las mujeres y a las personas mayores de 45 años.

## 2/ ACOMPAÑAMIENTO PARA EL PROYECTO EMPRENDEDOR

Este módulo ha sido diseñado para brindar un **soporte integral y personalizado** a los emprendedores que buscan lanzar su propio negocio o que están en las fases iniciales del proyecto.

No sólo proporciona los cimientos teóricos, sino también **herramientas prácticas y estratégicas** que permitirán a los usuarios desarrollar y expandir su proyecto empresarial de forma efectiva.

Se brindará apoyo en el desarrollo del proyecto empresarial del usuario, incluyendo el diseño del modelo de negocio, la elaboración del plan de negocio, la búsqueda de financiamiento, el análisis de mercado, el marketing y otros aspectos relacionados.

Una característica destacada de este módulo es su adaptabilidad. Sabemos que cada emprendedor y cada negocio son únicos, y por lo tanto, los mentores están equipados para adaptar las herramientas y estrategias presentadas a las necesidades específicas de cada usuario.

Nuestro objetivo es que cada emprendedor se sienta apoyado, capacitado y listo para afrontar los retos que implica la creación y el crecimiento de un negocio.

## 03. CARACTERÍSTICAS DEL MATERIAL DIDÁCTICO

Antes de que empieces a impartir este módulo, queremos recordarte lo esencial:

1. Cada usuario es único: recuerda que cada persona tiene sus propias metas, necesidades y experiencias. Es fundamental que adaptes el enfoque y las herramientas proporcionadas a la situación individual de cada uno.
2. Céntrate en el empoderamiento: nuestro objetivo principal no es solo ayudar a los usuarios a obtener un empleo o lanzar su negocio, sino también ayudarles a adquirir las habilidades y la confianza necesarias para manejar los desafíos futuros.
3. Promueve la autorreflexión: Animar a los usuarios a reflexionar sobre sus habilidades, metas y obstáculos es una parte crucial del proceso de mentorización. No se trata solo de proporcionar respuestas, sino de ayudarles a descubrir sus propias soluciones y estrategias.
4. Recuerda que eres un facilitador: Como mentor, tu rol no es ser un experto que tiene todas las respuestas, sino un facilitador que guía a los usuarios en su camino hacia el empleo o el emprendimiento. No estás solo en este proceso, somos un equipo y estamos aquí para ayudarte.

Te recomendamos que revises este material y anotes lo más importante. Considera también preparar tus propias actividades o material complementario que se adapte a tu estilo de enseñanza y a las necesidades de tus usuarios.

Y por último, pero no menos importante, recuerda que el éxito de este módulo de asesoramiento se mide por el impacto positivo que puedes tener en la vida profesional de cada usuario.

Aunque esta tarea puede parecer desafiante, la recompensa de ver a los usuarios lograr sus metas y superar sus desafíos vale la pena.

# INTRODUCCIÓN A LA EMPLEABILIDAD EMPLEABILIDAD (8 HORAS)

¡Te damos una calurosa bienvenida a este enfoque de sesiones de acompañamiento para la empleabilidad! Aquí, tendrás a tu disposición una amplia gama de recursos y estrategias que te brindarán las herramientas necesarias para guiar a tus usuarios en la definición de metas, la identificación de sus fortalezas y debilidades, y el establecimiento de objetivos claros en el competitivo mercado laboral.

En estas sesiones, tendrás la oportunidad de trabajar en estrecha colaboración con los usuarios, brindándoles apoyo y orientación personalizada en cada paso del camino.

Recuerda que cada **usuario es único** y requiere de un **enfoque personalizado**.



## Antes de empezar

Antes de embarcarte en el apasionante viaje de la mentorización con el usuario, te recomendamos dedicar unos momentos a familiarizarte con esta guía introductoria.

Nuestra experiencia nos ha enseñado que una mentoría efectiva es aquella que se basa en una comprensión profunda y bien fundamentada del usuario. Por lo tanto, sugerimos que sigas el siguiente hilo conductor para proporcionar la mejor orientación posible:

1. **Descubre al usuario:** inicia con una entrevista exploratoria que te permita entender sus metas profesionales, recorrido previo y habilidades pertinentes. Esta conversación inicial es crucial para construir una relación de mentoría sólida y exitosa.
2. **Identifica sus necesidades:** realiza un análisis cuidadoso para determinar las áreas en las que el usuario necesita fortalecimiento o mejora. Esto puede abarcar aspectos diversos como la redacción del currículum vitae, las técnicas de entrevista, el desarrollo de habilidades específicas, entre otros.
3. **Establece metas claras:** en colaboración, establezcan metas realistas y mensurables para el proceso de mentoría. Al tener objetivos claros desde el principio, podrás guiar a tu usuario de manera efectiva hacia su crecimiento y desarrollo profesional.

Recuerda, cada paso de este proceso es fundamental para proporcionar un asesoramiento eficaz que capacite a nuestros usuarios para alcanzar su máximo potencial.

## Guía de Recursos

Aquí tienes una guía de recursos didácticos que te ayudará a maximizar el tiempo y a brindar un apoyo efectivo para mejorar la empleabilidad del usuario. Recuerda adaptarla según las necesidades y metas específicas de cada persona.

- 1/ Ejemplo de guión de Entrevista Inicialde autodiagnóstico.
- 2/ Ejercicios de autoevaluación de habilidades y competencias.
- 3/ Desarrollo del empoderamiento personal.
- 4/ Guía de elaboración de currículum vitae.
- 5/ Ejercicio práctico Carta de Presentación Personalizada.
- 6/ Simulacros de entrevistas de trabajo y retroalimentación Personalizada.

Este marco de trabajo es flexible y está diseñado para ajustarse a las circunstancias individuales de cada usuario, así que no dudes en hacer los cambios que consideres necesarios para proporcionar la orientación más pertinente y efectiva posible.

# 1/ Ejemplo de guion de Entrevista Inicial de Autodiagnóstico

## Ejercicio práctico

---

¡Hola [nombre del alumno]! Estoy emocionado de comenzar este proceso de asesoramiento contigo para impulsar tu empleabilidad. Antes de sumergirnos, me gustaría conocerte mejor y entender tus metas y experiencias. Esta entrevista nos ayudará a establecer una base sólida para nuestro trabajo juntos. ¡Comencemos!

1. **Introducción** Mentor: Hola [nombre del alumno], ¿cómo estás? Me gustaría comenzar con una breve introducción tuya. Cuéntame un poco sobre ti, tu formación académica y cualquier experiencia laboral relevante que hayas tenido.
2. **Metas Profesionales** Mentor: ¿Cuáles son tus metas y objetivos profesionales a corto y largo plazo? ¿Qué te gustaría lograr en tu carrera profesional?
3. **Intereses y Pasiones** Mentor: Explícame cuáles son tus áreas de interés y pasión en el ámbito laboral. ¿Hay algún campo o sector en el que te gustaría especializarte o trabajar específicamente?
4. **Experiencia Laboral** Mentor: Háblame sobre tus experiencias laborales anteriores. ¿Qué responsabilidades has tenido y qué logros has alcanzado? ¿Hay algún proyecto o desafío en particular del que te sientas orgulloso?
5. **Habilidades y Fortalezas** Mentor: ¿Cuáles son tus habilidades y fortalezas más destacadas? ¿En qué áreas crees que te destacas y qué te diferencia de otros profesionales?
6. **Áreas de Mejora** Mentor: Todos tenemos áreas en las que podemos mejorar. ¿Hay alguna habilidad o competencia específica en la que sientas que necesitas desarrollarte más?

7. **Desafíos y Obstáculos** Mentor: A veces, encontramos desafíos en nuestro camino profesional. ¿Has enfrentado algún desafío significativo en tu carrera hasta ahora? ¿Cómo lo abordaste y qué aprendiste de esa experiencia?

8. **Expectativas y Compromiso** Mentor: Finalmente, me gustaría entender tus expectativas y nivel de compromiso con este proceso de asesoramiento. ¿Qué esperas lograr con nuestra colaboración y qué tan dispuest@ estás a invertir tiempo y esfuerzo para alcanzar tus metas?

Recuerda que esta entrevista es solo el comienzo de nuestro trabajo conjunto. Utilizaremos esta información para personalizar el asesoramiento y adaptarlo a tus necesidades.

Estoy aquí para apoyarte en cada paso del camino hacia el éxito profesional. ¡Sigamos adelante juntos!

## **2/ Ejercicios de autoevaluación de habilidades y competencias**

### **Ejercicios prácticos**

---

Estos ejercicios se enfocan en el autoconocimiento y la autoevaluación de las habilidades y competencias del usuario. A través de una serie de ejercicios prácticos, el usuario podrá reflexionar sobre sus fortalezas, áreas de mejora y competencias clave, lo que le permitirá tomar decisiones informadas sobre su desarrollo personal y profesional.

### **Autoevaluación de Habilidades Personales**

#### **Ejercicio práctico**

El usuario recibirá una lista de habilidades personales como la resiliencia, la iniciativa, la creatividad, entre otras. Deberá evaluar en qué grado considera que posee cada una de estas habilidades, utilizando una escala del 1 al 5.

También se le pedirá que identifique tres habilidades que consideren sus fortalezas y tres que consideren sus áreas de mejora.

\*Ver Test de Habilidades Personales

### **Autoevaluación de Habilidades Sociales**

#### **Ejercicio práctico**

El usuario realizará una autoevaluación de sus habilidades sociales, como la comunicación, la empatía, el trabajo en equipo y la gestión de conflictos.

Similar al primer ejercicio, utilizará una escala del 1 al 5 para calificar su nivel de competencia en cada habilidad. También identificará áreas en las que se siente más y menos competentes.

\*Ver Test de Habilidades Sociales

## **Autoevaluación de Habilidades para la Empleabilidad**

### **Ejercicio práctico**

En el último ejercicio de autoevaluación, el usuario reflexionará sobre sus habilidades específicas para la empleabilidad.

Estas pueden incluir habilidades técnicas relacionadas con su campo de interés, así como habilidades transferibles, como la organización, la capacidad de resolver problemas y la adaptabilidad. Nuevamente, utilizará una escala del 1 al 5 para evaluar sus habilidades y determinar sus fortalezas y áreas de mejora.

# Autoevaluación de Habilidades Personales

## Ejercicio práctico

Instrucciones: A continuación, encontrarás una lista de habilidades personales. Evalúa tu nivel de competencia en cada habilidad utilizando la siguiente escala:

- 1 - Necesito mejorar mucho en esta área
- 2 - Tengo habilidad básica, pero necesito practicar más
- 3 - Tengo una habilidad moderada en esta área
- 4 - Soy competente en esta área
- 5 - Esta es una de mis fortalezas

Una vez que hayas calificado todas las habilidades, elije tres que consideres tus fortalezas y tres que consideres que necesitan mejorar:

1. Resiliencia: \_\_\_\_\_
2. Iniciativa: \_\_\_\_\_
3. Creatividad: \_\_\_\_\_
4. Auto-disciplina: \_\_\_\_\_
5. Flexibilidad: \_\_\_\_\_
6. Organización: \_\_\_\_\_
7. Solución de problemas: \_\_\_\_\_
8. Trabajo en equipo: \_\_\_\_\_
9. Gestión del tiempo: \_\_\_\_\_
10. Toma de decisiones: \_\_\_\_\_
11. Liderazgo: \_\_\_\_\_
12. Negociación: \_\_\_\_\_
13. Auto-motivación: \_\_\_\_\_
14. Gestión de conflictos: \_\_\_\_\_
15. Adaptabilidad: \_\_\_\_\_

Mis tres fortalezas son:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Mis tres áreas para mejorar son:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_



# Autoevaluación de Habilidades Sociales



## Ejercicio práctico

Instrucciones: A continuación, encontrarás una lista de habilidades sociales. Evalúa tu nivel de competencia en cada habilidad utilizando la siguiente escala:

- 1 - Necesito mejorar mucho en esta área
- 2 - Tengo habilidad básica, pero necesito practicar más
- 3 - Tengo una habilidad moderada en esta área
- 4 - Soy competente en esta área
- 5 - Esta es una de mis fortalezas

Una vez que hayas calificado todas las habilidades, elige tres que consideres tus fortalezas y tres que consideres que necesitan mejorar:

1. Comunicación: \_\_\_\_
2. Empatía: \_\_\_\_
3. Trabajo en equipo: \_\_\_\_
4. Gestión de conflictos: \_\_\_\_
5. Negociación: \_\_\_\_
6. Respeto por la diversidad: \_\_\_\_
7. Escucha activa: \_\_\_\_
8. Asertividad: \_\_\_\_
9. Conciencia intercultural: \_\_\_\_
10. Resolución de problemas en grupo: \_\_\_\_
11. Networking: \_\_\_\_
12. Aceptación de crítica: \_\_\_\_
13. Habilidad para motivar a otros: \_\_\_\_
14. Tolerancia al estrés: \_\_\_\_
15. Habilidades de presentación: \_\_\_\_

Mis tres fortalezas son:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Mis tres áreas para mejorar son:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_



# Autoevaluación de Habilidades Empleabilidad

## Ejercicio práctico

Instrucciones: A continuación, encontrarás una lista de habilidades para la empleabilidad. Evalúa tu nivel de competencia en cada habilidad utilizando la siguiente escala:

- 1 - Necesito mejorar mucho en esta área
- 2 - Tengo habilidad básica, pero necesito practicar más
- 3 - Tengo una habilidad moderada en esta área
- 4 - Soy competente en esta área
- 5 - Esta es una de mis fortalezas

Una vez que hayas calificado todas las habilidades, elije tres que consideres tus fortalezas y tres que consideres que necesitan mejorar:

1. Organización y planificación: \_\_\_\_
2. Resolución de problemas: \_\_\_\_
3. Adaptabilidad: \_\_\_\_
4. Aprendizaje autónomo: \_\_\_\_
5. Habilidades informáticas: \_\_\_\_
6. Gestión del tiempo: \_\_\_\_
7. Habilidades técnicas específicas (indica cuál): \_\_\_\_
8. Habilidad para tomar decisiones: \_\_\_\_
9. Habilidades de investigación: \_\_\_\_
10. Capacidad para trabajar bajo presión: \_\_\_\_
11. Innovación y creatividad: \_\_\_\_
12. Autodisciplina: \_\_\_\_
13. Gestión de proyectos: \_\_\_\_
14. Habilidades de venta y negociación: \_\_\_\_
15. Trabajo en remoto: \_\_\_\_

Mis tres fortalezas son:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Mis tres áreas para mejorar son:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## 3/ Desarrollo del empoderamiento personal

### Ejercicio práctico

---

Este ejercicio está diseñado para aumentar la autoconfianza del participante, para que se sienta capacitad@ para tomar decisiones y emprender acciones que mejoren su empleabilidad.

Este ejercicio también ayudará a comprender cómo puede superar obstáculos y barreras en su camino hacia la empleabilidad.

*Es importante promover un ambiente seguro y de confianza donde el participante se sienta cómod@ para compartir y aprender. Al final de este módulo, el usuario tendrá una mejor comprensión de sí mismos y de cómo pueden tomar el control de su camino hacia la empleabilidad.*

# La Rueda de los Obstáculos

## Ejercicio práctico

---

**Objetivo:** El propósito de este ejercicio es ayudarte a identificar y reconocer los obstáculos específicos que pueden estar limitando tu empoderamiento y tu empleabilidad.

### Proceso:

1. Te invito a dibujar un círculo y dividirlo en 8 segmentos, al estilo de una rueda.
2. Cada segmento representará un área de tu vida donde sientas que existen barreras o limitaciones (como la confianza en ti mismo, la educación, las habilidades, la experiencia laboral, el equilibrio trabajo-vida, etc.).
3. A continuación, evalúa en qué medida cada área es un obstáculo para ti en una escala del 1 al 10 (siendo 1 "no es un obstáculo en absoluto" y 10 "es un gran obstáculo").
4. Luego, identifica posibles acciones que puedas tomar para superar estos obstáculos.
5. Por último, te animo a comprometerte con al menos una acción para cada área de la rueda.

Este ejercicio te permitirá obtener una visión más clara de los obstáculos que enfrentas y las posibles acciones que puedes tomar para superarlos, fortaleciendo así tu empleabilidad y empoderamiento personal.

## 4/ Guía de elaboración de un Curriculum Vitae

### Guía práctica

---

El currículum vitae es una herramienta fundamental en la búsqueda de empleo, ya que es la primera impresión que los empleadores tienen de ti como candidato.

Esta guía te ayudará a elaborar un currículum vitae efectivo y atractivo que destaque tus habilidades y experiencias relevantes.

#### 1. Encabezado y Datos Personales:

- Incluye tu nombre completo, dirección, número de teléfono y dirección de correo electrónico profesional.
- Asegúrate de que la información de contacto sea precisa y actualizada.

#### 2. Resumen o Perfil Profesional:

- Destaca tus habilidades y fortalezas clave en un breve párrafo introductorio.
- Personaliza el resumen para que se ajuste a la oferta de trabajo a la que estás aplicando.

#### 3. Experiencia Laboral:

- Enumera tus empleos anteriores en orden cronológico inverso.
- Incluye el nombre de la empresa, tu cargo, fechas de empleo y una descripción breve de tus responsabilidades y logros más relevantes.
- Utiliza viñetas para resaltar tus logros y resultados concretos.

Consejos adicionales:

- Utiliza un formato limpio y profesional con un diseño claro y legible.
- Limita tu currículum a una o dos páginas.
- Adaptar el currículum para cada solicitud de empleo, resaltando las habilidades y experiencias más relevantes para el puesto.
- Verifica la ortografía y gramática para asegurarte de que el currículum esté libre de errores.

Recuerda que tu currículum vitae es una herramienta de marketing personal, por lo que debes presentar la información de manera clara y convincente. Personaliza tu currículum para destacar tus puntos fuertes y asegúrate de que refleje de manera precisa tu experiencia y habilidades relevantes para el puesto al que estás aplicando.



## 5/ Carta de Presentación Personalizada

### Ejercicio práctico

---

Este ejercicio práctico permite al alumno practicar la redacción de una carta de presentación personalizada que destaque sus habilidades y experiencias relevantes para una oferta de trabajo específica.

Ejemplos:

1/ Pide al alumno que elabore una carta de presentación enfocada en un puesto de trabajo relacionado con su área de interés, como por ejemplo, un puesto de asistente de marketing o de coordinador de eventos. El ejercicio incluiría instrucciones sobre cómo personalizar la carta para resaltar los logros y experiencias relevantes a pesar de su edad y falta de experiencia laboral extensa.

Recuerda que es importante destacar la pasión, el compromiso y la capacidad de aprendizaje del joven en su carta de presentación, enfatizando su deseo de contribuir y crecer en el campo del marketing, a pesar de su edad y nivel de experiencia.

2/ Pide a la alumna que elabore una carta de presentación enfocada en un puesto de trabajo como asistente administrativa. El ejercicio incluiría instrucciones sobre cómo personalizar la carta para resaltar sus habilidades transferibles y destacar su motivación, actitud positiva y capacidad para aprender rápidamente.

Es importante que la alumna destaque su entusiasmo y dedicación para desarrollarse profesionalmente en el campo administrativo, aunque tenga poca experiencia. Puede mencionar su disposición para asumir nuevos desafíos, su actitud positiva y su capacidad para trabajar de manera efectiva en un entorno dinámico.

## **6/ Simulacros de entrevistas de trabajo y retroalimentación personalizada**

### **Ejercicio práctico**

---

El objetivo principal es permitir al usuario familiarizarse con el proceso de entrevista, practicar sus respuestas y recibir retroalimentación sobre su desempeño. Esto le ayudará a desarrollar confianza, mejorar su capacidad para comunicar sus habilidades y experiencias relevantes, y aprender a destacar en una entrevista de trabajo.

Durante el simulacro, se simularán situaciones reales de entrevista, incluyendo preguntas de comportamiento, habilidades técnicas y conocimiento del puesto. Al finalizar la entrevista, se proporcionará un feedback detallado y constructivo sobre los puntos fuertes del candidato, áreas de mejora y recomendaciones para futuras entrevistas.

## Entrevista de Servicio al Cliente

¡Bienvenido/a a la entrevista de servicio al cliente! El objetivo de esta entrevista es conocerte mejor y evaluar tus habilidades para brindar un excelente servicio al cliente. Queremos saber cómo te enfrentas a situaciones desafiantes, cómo te comunicas con los clientes y cómo resuelves problemas en un entorno de atención al cliente. ¡Comencemos!

### Preguntas:

- Cuéntame sobre tu experiencia previa en atención al cliente. ¿En qué tipo de roles o áreas has trabajado?
- ¿Puedes darme un ejemplo de una situación difícil que hayas enfrentado y cómo la resolviste?
- Para ti, ¿qué es dar un excelente servicio al cliente?
- ¿Cuál crees que es la clave para establecer una buena relación con los clientes?
- ¿Cómo manejas las quejas o situaciones de clientes insatisfechos?
- ¿Puedes darme un ejemplo de una vez en la que tuviste que comunicar información compleja o difícil a un cliente?
- ¿Cómo te aseguras de que los clientes comprendan y estén satisfechos con la información que les brindas?
- ¿Cuál ha sido la situación más estresante que has enfrentado en un trabajo anterior y cómo la manejaste?
- ¿Qué estrategias utilizas para mantenerte calmado/a y enfocado/a durante momentos de estrés?

Cierre: ¡Gracias por compartir tus experiencias y respuestas! Hemos tenido la oportunidad de conocer más sobre tus habilidades en el servicio al cliente. Si tienes alguna pregunta adicional sobre el proceso de contratación, no dudes en hacérmela. Estaremos en contacto pronto para informarte sobre los próximos pasos. ¡Buena suerte!

# **ASESORAMIENTO EMPRENDIMIENTO (8 HORAS)**

¡Bienvenido al enfoque del emprendimiento! Este módulo está diseñado para asistir a los usuarios en la puesta en marcha de su proyecto emprendedor.

A través de las sesiones de mentoría, los participantes aprenderán a aplicar conceptos de negocios fundamentales a sus propias ideas, creando un marco sólido para su emprendimiento.

En este módulo encontrarás una guía estructurada y detallada que te permitirá brindar un acompañamiento de alta calidad en cada paso del proceso de creación de una empresa.

## Antes de empezar

Como mentor, antes de embarcarte en el asesoramiento personalizado, tu primera tarea consiste en valorar y determinar en **qué fase del emprendimiento** se halla cada usuario a través de un diagnóstico.

Este diagnóstico implica una revisión y evaluación cuidadosas de la progresión del usuario a través de las etapas del emprendimiento, desde la idea de negocio y el diseño del modelo de negocio, hasta la elaboración del plan de negocio y la búsqueda de financiamiento.

Dependiendo de la etapa en la que se encuentren, debes ser capaz de identificar cuáles son los **desafíos inmediatos que deben superar y cuál será el próximo paso importante** en su viaje. Por ejemplo, si un usuario todavía está trabajando en la idea de negocio, la siguiente etapa importante puede ser la validación de esa idea y la identificación de oportunidades de mercado. Si ya tienen un modelo de negocio establecido, puede que necesiten ayuda para transformarlo en un plan de negocio completo.

Como mentor, tu papel es crucial para ayudar al emprendedor a navegar este camino, proporcionando orientación y apoyo en cada etapa.

Recuerda, tu objetivo no es hacer el trabajo por ellos, sino darles las **herramientas y la confianza** para que puedan tomar sus propias decisiones y avanzar en su viaje emprendedor.

## Guía de Recursos

Aquí tienes una guía de recursos didácticos, adapta a cada etapa del proceso de emprendimiento, que te ayudará a optimizar tu tiempo y a brindar un apoyo efectivo en el desarrollo de proyectos emprendedores.

### Recursos

- Herramienta de Diagnóstico para la identificación de la etapa de emprendimiento
- Etapa de Idea de Negocio
  - Ejercicio Práctico 1: Refinamiento de la Idea de Negocio
  - Ejercicio Práctico 2: Identificación de Oportunidades de Mercado
- ♦ Etapa de Diseño del Modelo de Negocio
  - Ejercicio Práctico 1: Creación del Modelo de Negocio Canvas
  - Ejercicio Práctico 2: Análisis de Interrelaciones en el Modelo de Negocio
- Etapa de Elaboración del Plan de Negocio y Marketing
  - Ejercicio Práctico 1: Desarrollo de la Descripción de la Empresa y el Producto o Servicio
  - Ejercicio Práctico 2: Análisis de Mercado y Desarrollo de la Estrategia de Marketing y Plan Operativo
- ♦ Etapa de Financiación
  - Mapeo de financiación
  - Guía para desarrollar un plan económico-financiero sencillo
- Etapa de Implementación del Negocio

Recuerda que este marco de trabajo es flexible y está diseñado para ajustarse a las circunstancias individuales de cada usuario, por lo tanto, te animamos a realizar los ajustes que consideres necesarios para proporcionar una orientación más relevante y efectiva en su viaje emprendedor.

# 1/ Herramienta de Diagnóstico para la identificación de la etapa de emprendimiento

## Ejercicio de evaluación

---

### 1. Etapa de Idea de Negocio

Preguntas clave:

- ¿Tiene el usuario una idea de negocio definida?
- ¿Ha identificado un problema o necesidad que su idea de negocio podría solucionar?
- ¿Tiene una idea básica de quiénes podrían ser sus clientes o mercado objetivo?

### 2. Etapa de Diseño del Modelo de Negocio

Preguntas clave:

- ¿Ha desarrollado el usuario un modelo de negocio utilizando, por ejemplo, el método Canvas?
- ¿Ha identificado y definido el usuario los elementos clave de su modelo de negocio (como la propuesta de valor, los segmentos de clientes, los canales, etc.)?
- ¿Ha considerado cómo generará ingresos su negocio?

### 3. Etapa de Elaboración del Plan de Negocio

Preguntas clave:

- ¿Ha empezado el usuario a redactar un plan de negocio?
- ¿Ha realizado un análisis de mercado y competencia?
- ¿Ha desarrollado una estrategia de marketing y ventas?

#### 4. Etapa de Financiación

Preguntas clave:

- ¿Ha identificado el usuario cuánta financiación necesita para iniciar su negocio?
- ¿Ha investigado y comprendido las distintas opciones de financiación disponibles?
- ¿Ha elaborado un plan económico y financiero para su idea de negocio?

#### 5. Etapa de Implementación del Negocio

Preguntas clave:

- ¿Ha establecido el usuario la estructura legal de su negocio (como una empresa unipersonal, una sociedad, etc.)?
- ¿Ha iniciado operaciones o ventas?
- ¿Está en el proceso de contratar personal o adquirir recursos necesarios para la operación del negocio?

Este diagnóstico debe aplicarse al inicio de la relación con el usuario, y revisarse periódicamente a lo largo del asesoramiento para asegurar que la orientación y el apoyo se mantienen alineados con las necesidades actuales del emprendedor.



## ETAPA

# IDEA Y OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

---

En esta etapa comienza ayudando al emprendedor a refinar su idea de negocio y a identificar las oportunidades de mercado que existen para esa idea. Ayúdale a comprender cómo se puede generar valor y cómo se puede diferenciar su producto o servicio de los demás en el mercado

# 1/ Refinamiento de la Idea de Negocio

## Ejercicio práctico

---

Objetivo: Ayudar al emprendedor a clarificar y afinar su idea de negocio.

Instrucciones:

- Pide al emprendedor que escriba su idea de negocio en una oración clara y concisa. Esta oración debe incluir el producto o servicio que ofrece, a quién va dirigido y qué problema soluciona.
- A continuación, pídele que elabore una lista de aspectos de su idea de negocio que podrían necesitar más investigación o desarrollo.
- Por último, organiza una sesión de brainstorming o lluvia de ideas con el emprendedor para explorar estas áreas y buscar formas de mejorar y refinar la idea de negocio.

## 2/ Identificación de Oportunidades de Mercado

### Ejercicios prácticos

---

Objetivo: Ayudar al emprendedor a identificar oportunidades de mercado para su idea de negocio.

Instrucciones:

1. Primero, pídele al emprendedor que describa a su cliente ideal. ¿Quiénes son? ¿Qué necesidades o problemas tienen que su producto o servicio puede resolver?
2. Luego, realiza una investigación conjunta para identificar tendencias de mercado o nichos que podrían representar oportunidades para su idea de negocio. Esta investigación puede incluir el análisis de informes de la industria, la búsqueda de noticias y tendencias relevantes, la realización de encuestas o entrevistas con posibles clientes, etc.
3. Por último, pídele al emprendedor que utilice esta información para definir su propuesta de valor única: ¿Cómo su producto o servicio puede satisfacer las necesidades o resolver los problemas de su cliente ideal de una manera que se diferencie de los competidores?

*Estos ejercicios deben darle al emprendedor una comprensión más profunda de su idea de negocio y de las oportunidades de mercado que existen para ella. Como mentor, tu papel es guiarles a través de este proceso y ayudarles a hacer las conexiones y conclusiones que les permitirán avanzar con su idea de negocio.*

## ETAPA

# DISEÑO DEL MODELO DE NEGOCIO

---

Una vez que la idea esté clara, guía al emprendedor a través del proceso de creación de su modelo de negocio utilizando la herramienta Canvas. Ayúdale a definir cada uno de los componentes y a entender cómo se relacionan entre sí.

# 1/ Creación del Modelo de Negocio Canvas

## Ejercicio práctico

---

Objetivo: Guiar al emprendedor en el proceso de creación de su modelo de negocio utilizando la herramienta Canvas.

Instrucciones:

1. Presenta el Modelo de Negocio Canvas (lo encontrarás en la siguiente página) al emprendedor y explica brevemente cada uno de sus componentes:
  - Propuesta de Valor,
  - Segmentos de Clientes,
  - Canales,
  - Relaciones con Clientes,
  - Fuentes de Ingresos,
  - Recursos Clave,
  - Actividades Clave,
  - Asociaciones Clave
  - y Estructura de Costos.
2. Invita al emprendedor a llenar el Modelo de Negocio Canvas para su idea de negocio. Anima al emprendedor a utilizar post-its o una versión digital del Canvas para que pueda mover y ajustar las ideas a medida que avanza.
3. Guía al emprendedor a través de cada componente del Canvas, ayudándole a definir cada uno de ellos para su negocio.

# Modelo Canvas

Socios Clave

---

Actividades Clave

---

Propuesta de Valor

---

Relación con Clientes

---

Segmentos de clientes

---

Recursos Clave

---

Canales

---

Estructura de Costes

---

Fuentes de Ingresos

---

## 2/ Análisis de Interrelaciones en el Modelo de Negocio

### Ejercicio práctico

---

Objetivo: Ayudar al emprendedor a entender cómo los componentes de su modelo de negocio se relacionan entre sí.

Instrucciones:

1. Una vez que el emprendedor haya completado el Modelo de Negocio Canvas, pídele que describa cómo cada componente se conecta y se apoya en los demás. Por ejemplo, cómo sus Segmentos de Clientes se relacionan con su Propuesta de Valor o cómo sus Actividades Clave se relacionan con sus Recursos Clave.
2. Asegúrate de que el emprendedor comprenda que un cambio en una parte del modelo puede afectar a otras partes. Por ejemplo, cambiar su Propuesta de Valor puede requerir cambiar sus Fuentes de Ingresos o sus Relaciones con los Clientes.
3. Finalmente, revisa el modelo completo y discute cualquier ajuste que podría hacerse para mejorar la cohesión y la eficacia del modelo de negocio.

*Estos ejercicios no solo ayudarán al emprendedor a diseñar su modelo de negocio, sino también a comprender cómo los distintos componentes se interrelacionan. Como mentor, tu papel es facilitar este proceso y ayudar al emprendedor a pensar críticamente sobre su modelo de negocio.*

## ETAPA

# ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO Y DE MARKETING

---

En esta etapa, ayudarás al emprendedor a transformar su modelo de negocio en un plan de negocio completo.

Deberás asegurarte de que todos los elementos estén cubiertos, desde la descripción de la empresa y el producto o servicio, hasta el análisis de mercado, la estrategia de marketing y el plan operativo.



# 1/ Desarrollo de la Descripción de la Empresa y el Producto o Servicio

## Ejercicio práctico

---

Objetivo: Ayudar al emprendedor a definir claramente su empresa y su producto o servicio.

Instrucciones:

1. Invita al emprendedor a redactar una descripción de su empresa. Esta descripción debe incluir qué solución nueva o mejorada aporta al mercado, el propósito de la empresa, los valores, la estructura legal y la ubicación.
2. A continuación, pídele que defina su producto o servicio. Debe incluir una descripción detallada del producto o servicio, cómo se produce o se entrega, y cómo se diferencia de los productos o servicios de la competencia.

# Guion para la Creación de una Narrativa Cautivadora

## Ejercicio práctico

---

1. **Introducción:** Comienza con un gancho que capte la atención, una declaración fuerte sobre la solución que tu proyecto aporta.
2. **Propósito:** Adéntrate en el propósito de tu proyecto, describiendo el motivo fundamental de su existencia. ¿Por qué fue creado este proyecto? ¿Qué desafío está superando que otros no han abordado?
3. **Impacto Futuro:** Describe el impacto futuro que espera generar tu proyecto. ¿Cómo será ese mundo con tu proyecto en él? Este impacto futuro debe ser ambicioso pero alcanzable.
4. **Valores:** Detalla los valores esenciales que rigen tu proyecto. Estos son los principios que guían tus operaciones y toma de decisiones. Los valores deben representar la identidad de tu empresa y ser principios que el equipo puede respaldar y vivir.
5. **Estructura y Presencia:** Habla sobre la estructura de tu proyecto y lo que implica para su funcionamiento.
6. **Manifiesto de Marca:** Termina con un manifiesto de marca emocionalmente potente que encapsula todo lo que representa tu proyecto. Es un compromiso con tus clientes, una promesa de lo que pueden esperar y una declaración de lo que te distingue. Debe ser conciso, memorable y enérgico.

## Ejemplo de cómo un joven emprendedor podría construir la narrativa para su proyecto de abrir una nueva panadería:

Introducción: "Somos m

ás que una panadería, somos la conexión entre la tradición y tu mesa."

Propósito: "Nacimos con el deseo de revivir la tradición del pan artesanal, horneado con cariño y honestidad como hacían nuestros abuelos en Fuerteventura. Creemos en el sabor de lo auténtico, en la calidad de los ingredientes naturales y en el poder de las manos que amasan con pasión.

"Impacto Futuro: "Soñamos con cambiar la forma en que la gente ve y saborea el pan. Queremos ser la panadería de referencia en Fuerteventura, siendo reconocidos por nuestro compromiso con la calidad y la autenticidad. Vamos a poner el pan artesanal de vuelta en cada mesa y hacer de cada bocado una experiencia inolvidable."

Valores: "Creemos en la tradición, la calidad, la autenticidad, y la sostenibilidad. Estos son los pilares que nos sostienen. Trabajamos con ingredientes locales y sostenibles, nos esforzamos por hacer el mejor pan y nos comprometemos a ser honestos con nuestros clientes y con nosotros mismos."

Estructura y Presencia: "Nuestra panadería, con base en Fuerteventura, es un espacio abierto y acogedor donde los clientes pueden sentir el aroma del pan recién horneado, de la matalahúva, de la leña... y ver, a su vez, cómo trabajamos. Nuestra presencia en línea también nos permite alcanzar a los amantes del buen pan más allá de nuestra isla."

Manifiesto de Marca: "Nosotros, en nuestra panadería, somos guardianes de la tradición y amantes del sabor. Horneamos pasión y autenticidad en cada pieza de pan. Cada hogaza es un compromiso con la calidad, cada bocado es una invitación a disfrutar de la vida. Nosotros no solo horneamos pan, horneamos recuerdos."

## **2/ Análisis de Mercado y Desarrollode la Estrategia de Marketing**

### **Ejercicio práctico**

---

Objetivo: Guía al emprendedor en la realización de un análisis de mercado y en la creación de una estrategia de marketing y un plan operativo.

Instrucciones:

1. Primero, realiza un análisis de mercado con el emprendedor. Esto debería incluir la identificación de su mercado objetivo, la comprensión de sus necesidades y comportamientos, y la evaluación de la competencia.
2. A continuación, trabaja con el emprendedor para desarrollar una estrategia de marketing. Esto debe basarse en su análisis de mercado y debe incluir una descripción de cómo planea llegar a su mercado objetivo, cómo se posicionará su producto o servicio, y cómo determinará su precio.

# Guion para la Creación de un Plan de Marketing

## Ejercicio práctico

---

Aquí tienes una guía simplificada para que un pequeño emprendedor desarrolle un plan de marketing:

- 1. Entiende a tu audiencia** Antes de planificar cualquier acción de marketing, debes entender a quién te estás dirigiendo. Define quiénes son tus clientes ideales, cuáles son sus problemas y necesidades, cómo puedes resolverlos y qué los motiva a comprar.
- 2. Establece tus objetivos** Define cuáles son tus metas de marketing. ¿Quieres aumentar la conciencia de marca? ¿Atraer más clientes? ¿Incrementar las ventas? Asegúrate de que tus objetivos sean SMART (Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes, Temporales).
- 3. Define tu propuesta única de valor** Determina lo que hace que tu producto o servicio sea único y por qué los clientes deberían elegirlo sobre la competencia. ¿Es la calidad? ¿El servicio al cliente? ¿El precio?
- 4. Elige tus tácticas de marketing** Hay muchas tácticas de marketing para elegir, y la que elijas dependerá de tus objetivos y de tu público objetivo. Puede ser marketing de contenido, SEO, redes sociales, email marketing, publicidad en línea, eventos, entre otros.
- 5. Crea un presupuesto** Establece cuánto puedes gastar en marketing y cómo se distribuirá ese presupuesto entre las diferentes tácticas que has elegido. No olvides que hay muchas tácticas de marketing de bajo costo o gratuitas que pueden ser muy efectivas.

**6. Mide y ajusta** Después de implementar tu plan, es importante medir los resultados y ajustar tus tácticas según sea necesario.

Utiliza herramientas como Google Analytics y las estadísticas de las redes sociales para rastrear tu progreso.

**7. Revisa y actualiza regularmente** El marketing no es un proceso de "configúralo y olvídalos". Necesitas revisar y actualizar regularmente tu plan para asegurarte de que sigues alcanzando tus objetivos y respondiendo a las necesidades cambiantes de tus clientes.

Esta es solo una guía básica y cada plan de marketing será único para cada empresa y sector. Sin embargo, estos pasos te darán un buen punto de partida. Recuerda, el marketing exitoso trata de conectar con tus clientes y construir **relaciones a largo plazo**.

## ETAPA

# ETAPA DE IMPLEMENTACIÓN DEL NEGOCIO

---

La implementación del mercado es la etapa en la que una idea de negocio se pone en práctica y se lanza al mercado.

En esta etapa, la tarea del mentor es fundamental. Su papel es el de orientar y asesorar al emprendedor en la toma de decisiones, ayudar a resolver problemas y desafíos que surjan, y proporcionar apoyo y motivación.

El mentor debe ofrecer su experiencia y conocimientos como una guía esencial para el emprendedor, ofreciendo asesoramiento experto y apoyo para ayudar a garantizar el lanzamiento exitoso de la idea de negocio.

## 2/ Guía para desarrollar un planeconómico-financiero sencillo



### Ejercicio práctico

---

Crear un plan económico-financiero puede parecer complicado, pero a continuación, te proporciono una guía sencilla para elaborarlo:

#### Supuestos y proyecciones iniciales

Aquí definirás los supuestos iniciales para tu negocio. ¿Cuánto esperas vender? ¿Cuánto te costará producir tus bienes o servicios? ¿Qué otros costes tienes?

#### Estado de resultados proyectado

El estado de resultados proyectado o cuenta de Pérdidas y Ganancias es un resumen de tus ingresos y gastos proyectados. Una resta entre los ingresos y ventas previstas, menos los gastos (fijos, variables, etc.).

#### Balance general proyectado

El balance general proyectado muestra tus activos, pasivos y capital. Los activos son lo que posees (efectivo, inventario, equipos, etc.), los pasivos son lo que debes (préstamos, cuentas por pagar, etc.) y el capital es la diferencia entre los dos.

#### Flujo de caja proyectado

El flujo de caja proyectado muestra cuándo esperas recibir ingresos y cuándo esperas tener que pagar tus gastos. Esto es crucial para entender cuándo podrías necesitar financiación adicional para cubrir brechas de flujo de caja y cuándo podrías ser capaz de pagar tus deudas.

#### Análisis de sensibilidad

Finalmente, es útil hacer un análisis de sensibilidad. Esto significa mirar cómo cambiarían tus resultados financieros si algunos de tus supuestos fueran diferentes. ¿Qué pasa si vendes un 10% menos de lo que esperas? ¿Qué pasa si tus costes son un 20% más altos? Este análisis puede ayudarte a prepararte para diferentes escenarios.



# ETAPA ELABORACIÓN DEL PLAN FINANCIERO

---

En esta etapa, ayudarás al emprendedor a elaborar un plan económico-financiero básico que les sirva de guía.

También se les aportará una visión general de las diferentes fuentes de financiación disponibles para los emprendedores, desde el capital semilla y el crowdfunding hasta los préstamos bancarios.

## **1/ Mapeo de opciones de financiación**

### Ejercicio práctico

El objetivo es dar a conocer al emprendedor las diferentes fuentes de financiación disponibles.

Se le dará a conocer opciones como los microcréditos, el crowdfunding, subvenciones para empresas en fase de inicio, entre otras.

## 2/ Guía para desarrollar un plan económico-financiero sencillo

### Ejercicio práctico

---

Crear un plan económico-financiero puede parecer complicado, pero a continuación, te proporciono una guía sencilla para elaborarlo:

#### Supuestos y proyecciones iniciales

Aquí definirás los supuestos iniciales para tu negocio. ¿Cuánto esperas vender? ¿Cuánto te costará producir tus bienes o servicios? ¿Qué otros costes tienes?

#### Estado de resultados proyectado

El estado de resultados proyectado o cuenta de Pérdidas y Ganancias es un resumen de tus ingresos y gastos proyectados. Una resta entre los ingresos y ventas previstas, menos los gastos (fijos, variables, etc.).

#### Balance general proyectado

El balance general proyectado muestra tus activos, pasivos y capital. Los activos son lo que posees (efectivo, inventario, equipos, etc.), los pasivos son lo que debes (préstamos, cuentas por pagar, etc.) y el capital es la diferencia entre los dos.

#### Flujo de caja proyectado

El flujo de caja proyectado muestra cuándo esperas recibir ingresos y cuándo esperas tener que pagar tus gastos. Esto es crucial para entender cuándo podrías necesitar financiación adicional para cubrir brechas de flujo de caja y cuándo podrías ser capaz de pagar tus deudas.

#### Análisis de sensibilidad

Finalmente, es útil hacer un análisis de sensibilidad. Esto significa mirar cómo cambiarían tus resultados financieros si algunos de tus supuestos fueran diferentes. ¿Qué pasa si vendes un 10% menos de lo que esperas? ¿Qué pasa si tus costes son un 20% más altos? Este análisis puede ayudarte a prepararte para diferentes escenarios.

## CIERRE

¡Felicidades! Has llegado al final de este material formativo. A lo largo de esta guía, hemos explorado juntos los diferentes componentes del módulo de Asesoramiento para el Empleo y Emprendimiento.

Hemos analizado cada etapa del proceso de mentorización, desde la fase de diagnóstico inicial hasta la implementación de la idea de negocio o el desarrollo de la empleabilidad. Te hemos proporcionado una serie de recursos y técnicas prácticas para facilitar tu labor como mentor y hemos resaltado la importancia de la personalización y adaptabilidad en este camino.

Pero lo que aprendiste en este material es sólo una parte de la historia. Cada mentor tiene su propio estilo, su propia experiencia y su propio enfoque. Te animamos a que tomes lo que has aprendido aquí y lo combines con tus propias fortalezas y habilidades para brindar un apoyo excepcional a cada usuario.

El camino del emprendimiento y el empleo puede ser desafiante, pero también una oportunidad para crecer, aprender y transformarse. Como mentor, tienes la posibilidad de ser parte de este camino, de ser un faro en momentos de incertidumbre y un aliado en la superación de obstáculos.

Recuerda, cada paso que tus usuarios den hacia el éxito es también un reflejo de tu dedicación, tu empatía y tu profesionalidad. Eres más que un mero transmisor de conocimientos; eres un arquitecto de oportunidades, un facilitador de sueños.

Te deseamos mucho éxito en tu camino como mentor en este programa de Asesoramiento para el Empleo y Emprendimiento. ¡Que este sea el comienzo de un viaje increíblemente gratificante!

---