

EXPO DE Orientación Laboral y Empleo 2014



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO

SRIYT
SECRETARÍA DE RELACIONES
INSTITUCIONALES Y
TERRITORIALIZACIÓN



CAP
CONSEJO
SOCIAL



EXPO DE
Orientación
Laboral y Empleo
2014

INNOVAR Y EMPRENDER

Tu plan estratégico personal



Juan Pablo Bustos / mayo 2014



¿Quién soy?

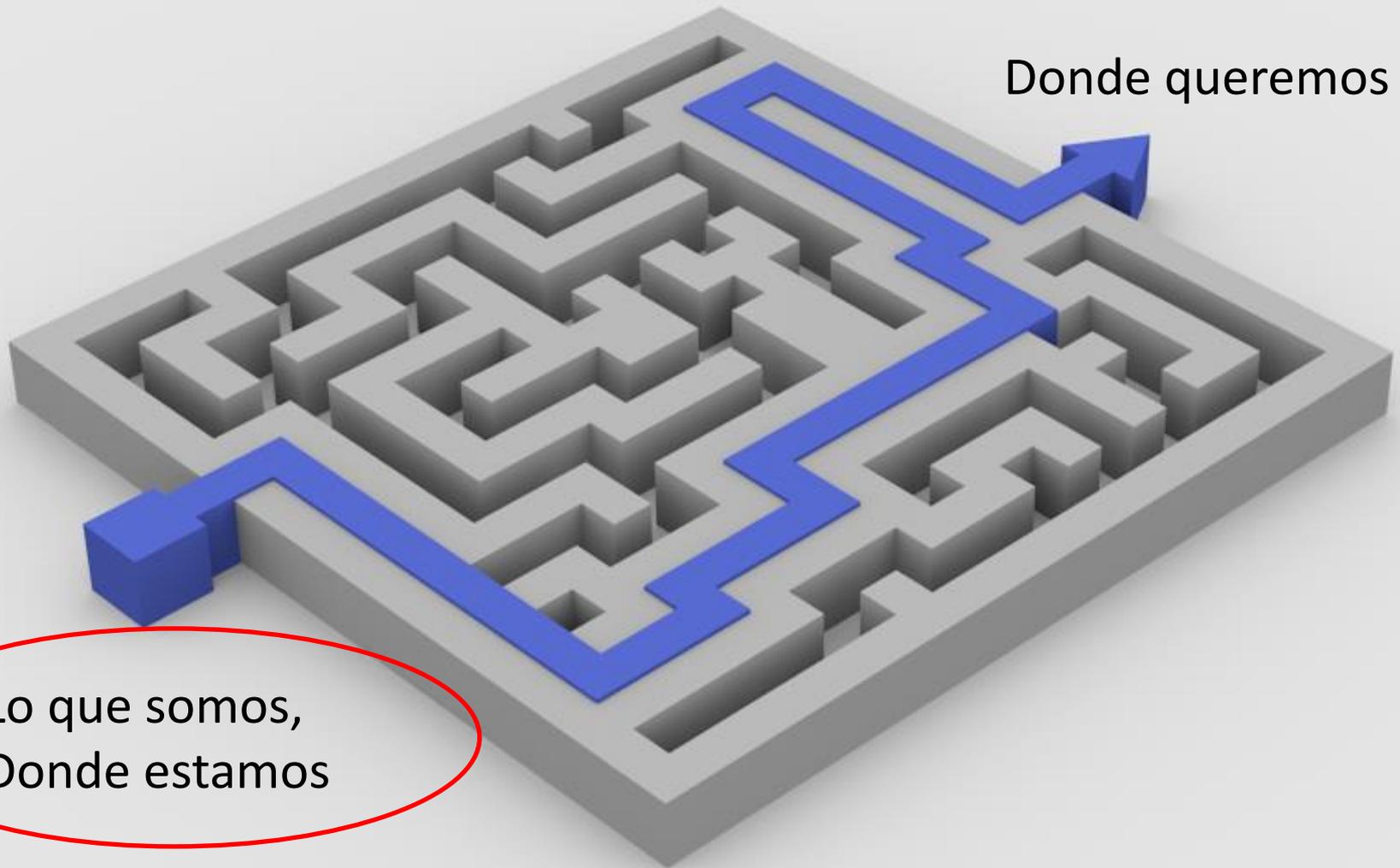
¿Qué quiero?

¿Qué sé hacer?

¿A dónde voy?

Plan estratégico personal, una dos posiciones

Donde queremos llegar



Lo que somos,
Donde estamos



¿Quién soy?

VALORES PERSONALES

Esfuerzo

Confianza

Credibilidad

Honradez

Integridad

Respeto

Ética

¿Qué sé hacer?

COMPETENCIAS

Conocimiento

Experiencia

Comunicación

Proactividad

Asumir riesgos

Paciencia

Creatividad e Innovación

Autocrítica

Adaptación

Visión de Futuro / Orientación al logro

¿Qué quiero?

¿EMPRENDER?

Características distintivas Emprendedores Argentinos

- Hijos de clase media.
- Motivación principal: auto-realización.
- Mayoría universitarios.
- Equipos emprendedores.
- Proyectos más diferenciados (creativos - innovadores).



Emprendedor

Es aquel que se esfuerza por transformar sus sueños en realidad

**ES QUE HACE QUE LAS COSAS SUCEDAN
PARA ALCANZAR EL ÉXITO**

ERRORES COMUNES

Tener miedo de contar las ideas.

Sacralizar la idea – Descartar oportunidades.

No aprender de experiencias ajenas.

Exceso de Confianza.

Soñar con la subvenciones.

No aprovechar los beneficios del contexto.

Minimizar la necesidad de un Plan de Empresa. NO PLANIFICAR

Actuar al primer impulso. NO MADURAR

¿Dónde estamos?





Mendoza

UNIVERSIDADES

GOBIERNO

MUNICIPIOS

EMPRESAS



**Alumnos
Emprendedores**

Graduados

Profesionales

**Cátedras
y cursos sobre
Desarrollo
Emprendedor**

**Empresa
Universitaria**

**Incubadoras
de Empresas**

**Parques
Tecnológicos**

**Nuevas
Empresas**

**Nuevas
Tecnologías**

**Impactos sobre
el empleo**

Desarrollo Local

Inclusión Social



ERRORES COMUNES

Tener miedo de contar las ideas.

Sacralizar la idea – Descartar oportunidades.

No aprender de experiencias ajenas.

Exceso de Confianza.

Soñar con la subvenciones.

No aprovechar los beneficios del contexto.

Minimizar la necesidad de un Plan de Empresa. NO PLANIFICAR

Actuar al primer impulso. NO MADURAR

PLANIFICAR

El plan de negocios

**El producto
o servicio**

El Mercado

Procesos

**Los
Clientes**

Plazos

**Presentación
a inversores**

**Innovación
y
Creatividad**

**Valores y
Actitudes**

**Trabajo en
Equipo**

No establezca plazos demasiados audaces, un plazo es un plazo

No todas las propuestas y presentaciones son un éxito, puede fallar!

Lo que es bueno para un cliente, puede no serlo para otro.

El cliente o beneficiario debe sentirse identificado con el cambio.

No se puede detener el avance tecnológico, utilice métodos modernos.

Sea innovador, aproveche las oportunidades.

Utilice las herramientas adecuadas para cada situación.

La ayuda on line puede ser útil, pero no crea en todo lo que vea en
Internet

Acostúmbrese a trabajar bajo presión.

VAYA SIEMPRE HASTA EL FINAL, NO DESISTA.

ERRORES COMUNES

Tener miedo de contar las ideas.

Sacralizar la idea – Descartar oportunidades.

No aprender de experiencias ajenas.

Exceso de Confianza.

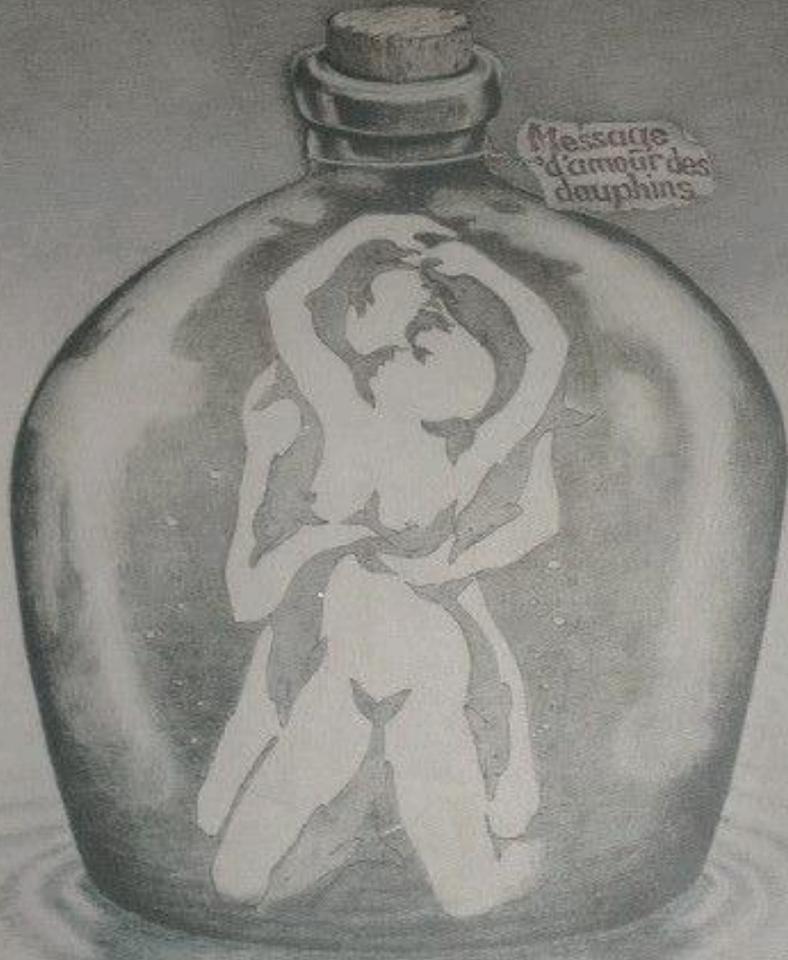
Soñar con la subvenciones.

No aprovechar los beneficios del contexto.

Minimizar la necesidad de un Plan de Empresa. NO PLANIFICAR

Actuar al primer impulso. NO MADURAR

Mira bien el dibujo... ¿que ves?



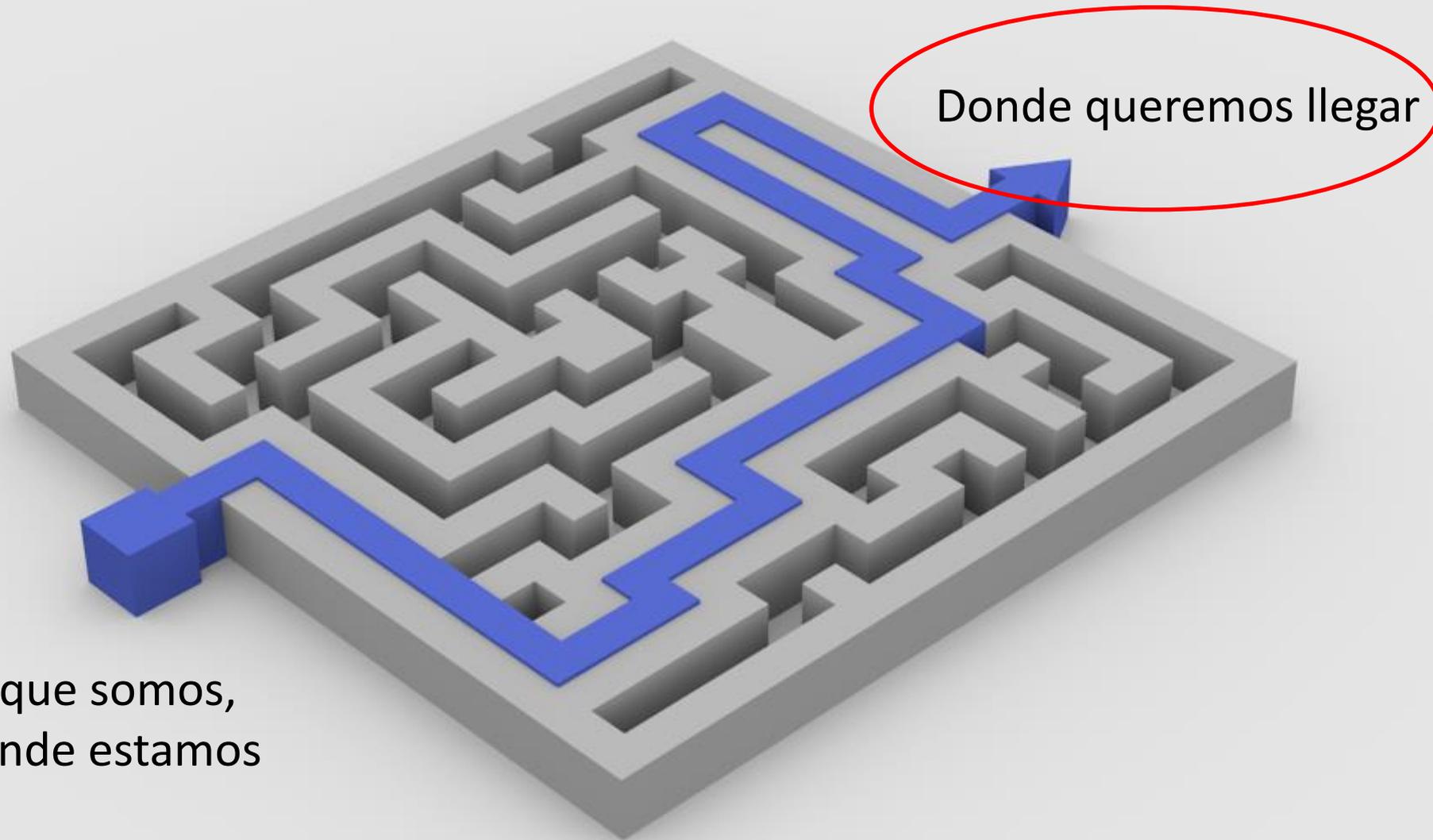
Las investigaciones han demostrado que los niños pequeños no pueden diferenciar esta pareja, ya que ellos en su memoria aun no tienen esta informacion asociada a nada.

¡¡¡Los niños pequeños solo ven 9 delfines!!

Moraleja

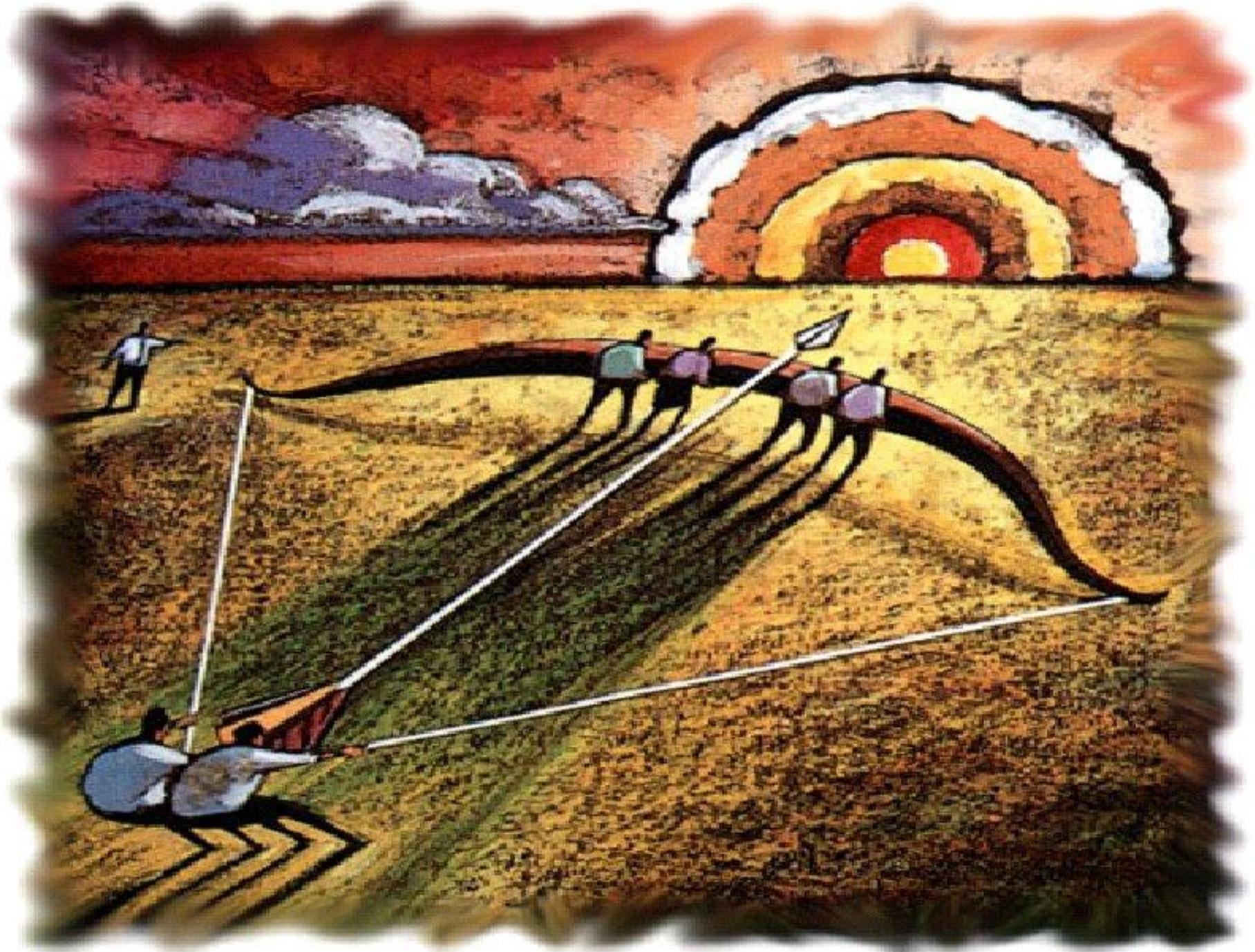
Si en el transcurso de 3 segundos no encuentras los delfines, te darás cuenta que clase asociaciones tiene tu cerebro...

Plan estratégico personal, una dos posiciones



Donde queremos llegar

Lo que somos,
Donde estamos



ALINEACION

VISION → CULTURA → ESTRUCTURA → RECURSOS → ESTRATEGIAS → = ?

? → CULTURA → ESTRUCTURA → RECURSOS → ESTRATEGIAS → = CONFUSION

VISION → ? → ESTRUCTURA → RECURSOS → ESTRATEGIAS → = RESISTENCIA

VISION → CULTURA → ? → RECURSOS → ESTRATEGIAS → = ANSIEDAD

VISION → CULTURA → ESTRUCTURA → ? → ESTRATEGIAS → = FRUSTRACION

VISION → CULTURA → ESTRUCTURA → RECURSOS → ? → = TROPIEZOS
MÚLTIPLES

VISION → CULTURA → ESTRUCTURA → RECURSOS → ESTRATEGIAS → = RESULTADOS



energe.
energía renovable



Colbo



Bombal 876 (5600)
San Rafael, Mendoza
Argentina

(+54) 260 4420478

colbo.com.ar
info@colbo.com.ar
facebook.com/grescolbo



BuenDiseño



Premio BID
Diseño y Empresa



He fallado más de 9000 tiros en mi carrera.
He perdido casi 300 juegos. 26 veces han confiado
en mi para tomar el tiro que ganaba el juego y lo
he fallado.
He fallado una y otra, y otra vez . Pero nunca me
he dado por vencido.
Y es por eso que he tenido éxito en la vida.

Gracias

jbustos@uncu.edu.ar

