

SINERGIAS: ESPACIOS ENTRENANDO LA COOPERACIÓN EMPRESARIAL



OBJETIVOS:

1. Fomentar el intercambio y la transferencia de conocimiento y experiencia entre las empresarias.
2. Facilitar relaciones empresariales entre las empresarias a través de un espacio de trabajo común.
3. Promocionar la cultura de la cooperación y el trabajo en red e impulsar las relaciones de cooperación de distinta índole identificando posibles sinergias entre emprendedoras para posibles proyectos de colaboración.



COOPERAR

¿QUÉ ES COOPERAR?

“Colaborar entre personas para lograr fines comunes, naciendo tal voluntad de cooperar en lugar de competir del reconocimiento de la singularidad de cada persona”

Principal obstáculo: sacrificar el orgullo (el gen egoísta)

¿PARA QUÉ VAMOS A COOPERAR?

“Beneficiarnos en conjunto”

Principal obstáculo: falta de empatía y de comunicación

¿CÓMO?

“Subordinando deseos, no necesidades. Unificando objetivos, aprendiendo a dar y a recibir. Estableciendo una meta, una duración y un reparto claro de funciones y tareas”

Principal obstáculo: dejar al azar y no planificar.



CONFIAR

PROPUESTAS PARA MEJORAR LA CONFIANZA

EN TI MISMA:

- **Genera entornos tranquilos** (la adrenalina mala compañera de la confianza)
- **Micro objetivos** (cumplir pequeñas metas afianza nuestra confianza)
- **Revisión del pasado con visión positiva** (no podemos cambiar los hechos pero si la interpretación)
- **Diálogo interior positivo** (me va bien, puedo)
- **Premia la confianza**

EN LAS DEMÁS PERSONAS:

- **COMUNICACIÓN HONESTA** (asertiva, integra)
- **EMPATÍA** (mente abierta y sensible hacia los intereses de otras personas)
- **RESPONSABILIDAD PROFESIONAL** (compartir, delegar, comprometerse)

De Antoine Josse



COMUNICAR



Hablar en público no es lo mismo que comunicar

Comunicar es seducir, motivar, empatizar

“El sabio habla porque tiene algo que decir, el tonto porque tiene que decir algo” platón, 427 a.C

CLAVES DE LA COMUNICACIÓN

Tengamos en cuenta que en nuestra comunicación la importancia se mide de la siguiente manera

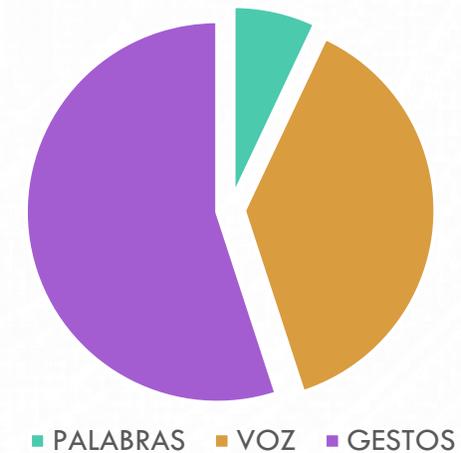
7% palabras

38% voz y cómo se habla

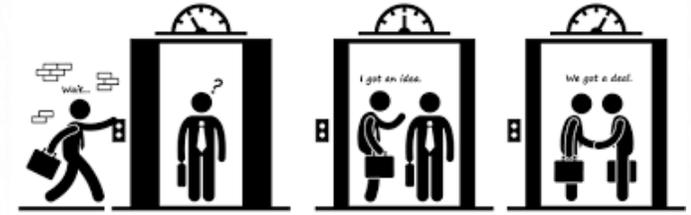
55% lenguaje corporal: gestos, posturas, ojos y respiración



COMUNICAMOS



ELEVATOR PITCH



CARACTERÍSTICAS

- **Fases:** 1. Autoconocimiento, quien soy y qué quiero hacer en la vida 2. Estrategias, como lo hago y 3. Cómo contar mi historia.
- **Duración:** entre 45 segundos y 1 minuto
- **Finalidad:** dirigido a captar clientela, accionistas o entidades de inversión.
- **Como:** triple d: **d**efinirnos, **d**iferenciarnos y **d**espertar el interés de otras personas hacia tu proyecto. **Marca personal.**
- El ep no es un solo discurso, necesita adaptarse al tipo de persona que recibe el mensaje (inversión, clientela, socia)

CONSEJOS:

- *Preparación: clave del éxito.*
- *Céntrate en lo que realmente importa.*
- *Transmite pasión y confianza.*
- *Organiza tu discurso, cuida el lenguaje no verbal, atención al principio y final.*
- *Ensaya, ensaya y ensaya.*
- *Lo importante no es venderte, es captar la atención y provocar "QUIERO SABER MÁS"*

TARJETA PARA NETWORKING



1.- OPCIONAL (PREGUNTA PARA ROMPER EL HIELO)

Piensa en una pregunta comodín para captar la atención y el interés de tu audiencia, procura cumplir con las 3D.

2.- PRESENTACIÓN (SOY.... PROFESIONAL DE.... Y ME DEDICO / APASIONA (BENEFICIO PARA LA CLIENTELA)

Me llamo Alicia, profesional de la formación en creatividad y me apasiona ayudar a las personas a potenciar su pensamiento (soy-me dedico - necesidad) de forma creativa para generar nuevas ideas (solución) que resuelvan su retos y desafíos (beneficio).

TARJETA PARA NETWORKING



3.- PROBLEMA - SOLUCIÓN

(Esto es lo que hago... porque hay personas que tienen este problema y yo les ofrezco una solución)

4.- BENEFICIO PARA QUIEN QUE ESCUCHA (NO CARACTERÍSTICAS. BENEFICIOS)

Características: precisión, eficacia, diligencia.

Beneficios: ahorro de costes, aumento de ganancias, tranquilidad, ahorro de tiempo.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO

Instituto Andaluz de la Mujer
CONSEJERÍA DE IGUALDAD Y POLÍTICAS SOCIALES

TARJETA PARA NETWORKING



5.- ¿POR QUÉ YO? RAZONES ADICIONALES QUE REAFIRMEN LO COMENTADO.

Hay que demostrar ese beneficio, para ello, te vas apoyar en características / cualidades que te definen y que son valoradas por tu audiencia.

Ejemplo: Comunicación. El haber estado durante 20 años como monitora de scouts, me ha dotado de unas capacidades de facilitación y comunicación de contenidos al alumnado.

6.- ¿QUÉ QUIERO CONSEGUIR? EXPRESAR LO QUE ESPERO DE ESA CONVERSACIÓN

Ejemplo: me gustaría reunirme con su empresa para..., me gustaría aumentar mi target, me gustaría ampliar mi red de contactos.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO

Instituto Andaluz de la Mujer
CONSEJERÍA DE IGUALDAD Y POLÍTICAS SOCIALES



Material utilizado en la presentación:

<https://www.Youtube.Com/watch?V=qvf3jfsqw8a>

<https://www.Youtube.Com/watch?V=jq4nbwp1vvc> (min 32)

<https://www.Youtube.Com/watch?V=otewhyapwcm&t=118s>

<https://www.Youtube.Com/watch?V=uzspmi9rrau>