



PLANEANDO MI FUTURO



GRACIAS AL APOYO DE
J.P.Morgan



INTRODUCCIÓN

El futuro es algo incierto que no podemos garantizar que se presente como a nosotros nos gustaría, pero eso no significa que por ser algo que no podemos controlar lo mejor que podemos hacer es sentarnos a esperar que las cosas y las situaciones sucedan por sí solas.

Es importante que en el presente vayamos trabajando en nosotras, en nuestras familias, en nuestros negocios para que en el futuro podamos recoger “los frutos” de nuestro esfuerzo y dedicación, no todo lo que está por venir el futuro será como queremos o esperamos, pero mientras mejor preparadas estemos, será más fácil afrontar las situaciones que se nos presenten.

Es importante que sepamos qué queremos conseguir en el futuro y seamos capaces de trabajar en acciones concretas que nos permitan alcanzar nuestros objetivos y metas.

ACTIVIDAD 1: “EL TRUEQUE DE UN SECRETO”



OBJETIVO GENERAL DEL MÓDULO:

Identificar, a nivel interno y externo, los componentes favorables en mi negocio y reconocer el alcance de nuestro producto o servicio en un futuro a mediano plazo. Reconocer que en un negocio se deben valorar las emociones propias, las de nuestros clientes y proveedores como un elemento de valor agregado.

OBJETIVO:

Identificar la similitud de mi realidad con la realidad de otras emprendedoras.

DURACIÓN:

15 minutos

INSTRUCCIONES:

- Escribe un problema que vives como emprendedora actualmente.
- Entrega el papel al facilitador.
- El facilitador te pedirá que escojas un papel distinto al tuyo.
- Cuando sea tu turno preséntate: nombre, por qué estás en el curso y qué negocio tienes. Posteriormente, lee el papelito que elegiste.
- Da tu opinión sobre la problemática que elegiste.

Responde a las preguntas que te haga el facilitador.

TEMA I. PLAN DE VIDA, NEGOCIO Y FAMILIA



EJERCICIO 1: SOCIODRAMA

INSTRUCCIONES:

A continuación, se entregarán 5 tarjetas a 5 participantes.

La actividad consiste en representar el papel de un miembro de una familia tradicional. La escena se desarrolla en una sobremesa y la razón de esa reunión es la delegación de obligaciones para gestionar una empresa familiar ya existente. El reto consiste en que la empresaria reconozca las actitudes de cada uno de los miembros y llegue a una conclusión a partir de lo que detecta en ellos.

NOTA PARTICIPANTE:

En el apartado de notas registra lo que vayas observando en la representación, ya que al final de la misma generaremos un interesante debate.



1.- ¿Qué tipo de familia detectaste en esta actividad? Describir con tus propias palabras la situación

R. _____

2.- ¿A qué retos se enfrenta la empresaria con dicho modelo familiar?

R. _____

3.- De ser tú la empresaria, ¿qué hubieras hecho distinto para lograr el objetivo de emprender y no descuidar las actividades del hogar?

R. _____

4.- ¿Qué enseñanza te deja este breve ejercicio de sistema familiar, social y cultural?

R. _____

LOS SISTEMAS FAMILIARES

Veamos a continuación la definición de los 4 sistemas familiares e identifiquemos en cuál se encontraba nuestra empresaria y su familia: _____



TIPO DE SISTEMA	NIVEL DE ADAPTACIÓN	EXPLICACIÓN
SISTEMA ABIERTO	“Yo acepto lo que me dices sin cuestionar”	Persona que necesita de las opiniones de otros para tomar una decisión sin considerar las suyas. Pueden ser decisiones de su pareja, de sus hijos, de sus padres o de amistades cercanas. Las decisiones pueden ser sobre dinero, estudios, gustos, toma de decisiones, entre otros. En otras, otros viven a través de una persona.
SISTEMA FLEXIBLE	“Respeto y me hago respetar”	Persona que toma en cuenta sus propias decisiones, se hace responsable, pero valora las aportaciones de otros. Es ideal para manejar conflictos, negociar y ser líder de un equipo de trabajo.
SISTEMA RÍGIDO	“Estoy de acuerdo con lo que dices, sin embargo, el reglamento dice que se debe hacer así”.	Persona que le cuesta incorporar ideas de otros. Suele trabajar con modelos tradicionales, se resiste al cambio; sin embargo, cuando es necesario puede ceder, siempre y cuando le presente argumentos sólidos. Resistente al cambio.
SISTEMA CERRADO	“Lo haces porque yo mando”.	Persona que no permite las aportaciones de otros, ya que se basa en lo que sus propias experiencias. Negado al cambio.

NOTAS

TEMA II: RECONOCIENDO FORTALEZAS Y DEBILIDADES



EJERCICIO 2. RADIOGRAFÍA PERSONAL Y DEL NEGOCIO

OBJETIVO:

Una vez analizados los temas, la mujer empresaria será capaz de autovalorar sus fortalezas y sus oportunidades de mejora y crecimiento, definiendo objetivos personales.



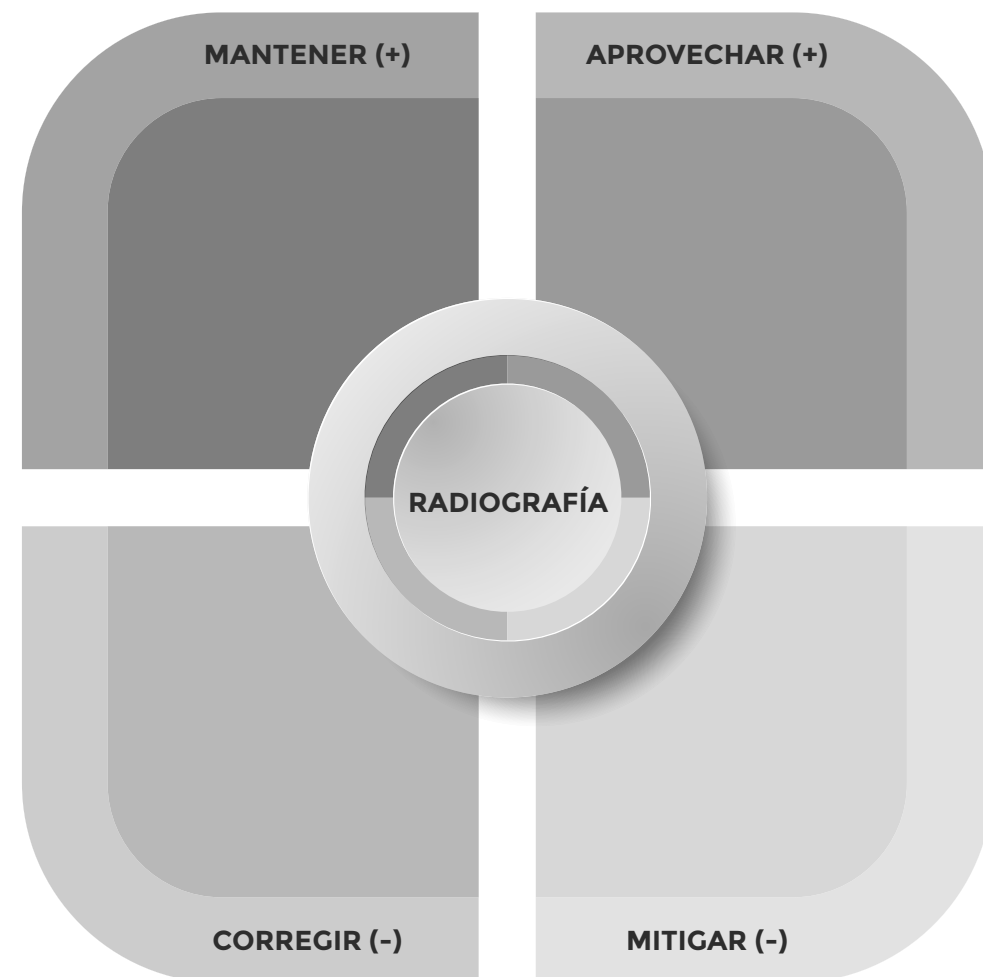
INSTRUCCIONES:

1. Formen un equipo.
2. Dentro de las integrantes del equipo seleccionen a una que tenga un negocio.
3. Trabajen en el formato abajo presentado

IDENTIFIQUEN:

- Qué acciones debe mantener, porque son adecuadas para ella y su negocio.
- Qué acciones, que hoy en día realiza y que ha identificado que no le funcionan, debe corregir.
- Qué cosas pasan a su alrededor y que puede aprovechar para su bien y el de su negocio.
- Qué situaciones le están ocasionando problemas o parálisis en su negocio.

Anote lo detectado en cada uno de los cuadrantes. Tres características o acciones por cuadrante.



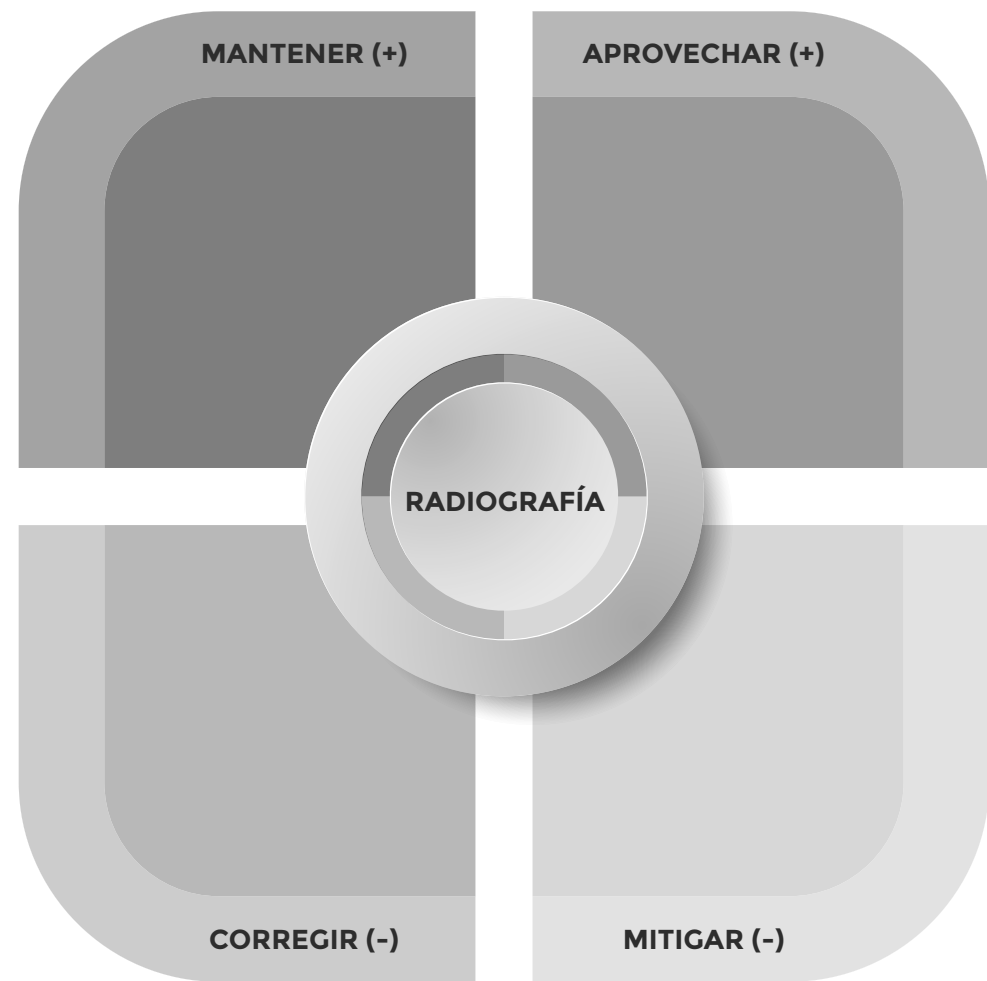
Una vez que estén de acuerdo con lo escrito, pasen la información a una hoja de rotafolio y preséntala al resto de los equipos.

ACTIVIDAD EN CASA:

De manera individual realiza tu propia radiografía en casa, este se revisará en tu consultoría on-line. Te ayudará a crear tu Plan de acción en los próximos meses.

Para la actividad en casa, es importante contestar las siguientes preguntas:

- ¿Qué aspectos de mi negocio vale la pena mantener?
- ¿Qué aspectos de mi negocio debo corregir?
- ¿Qué observo en mi entorno (colonia, competencia, municipio) que debo aprovechar?
- ¿Qué situaciones de mi entorno ponen en peligro a mi negocio?



TEMA III. HERRAMIENTAS DE APOYO EMOCIONAL



NOTAS

EJERCICIO 3: ELEVADOR DE LOS ESTADOS DE ÁNIMO

OBJETIVO:

identificar cómo las emociones afectan mi actuar en el día a día.

INSTRUCCIONES:

Lleva a cabo el registro de tus emociones en un día cualquiera.

Detecta cuáles son las emociones que predominan, desde que te levantas hasta que te acuestas.

Se sugiere realizar un registro por 21 días continuos. Eso te ayudará a ser más consciente y cómo puedes resolver esas situaciones en tu vida.

Coloca en el apartado de notas las emociones que vives y cuál es la actividad que estás realizando.

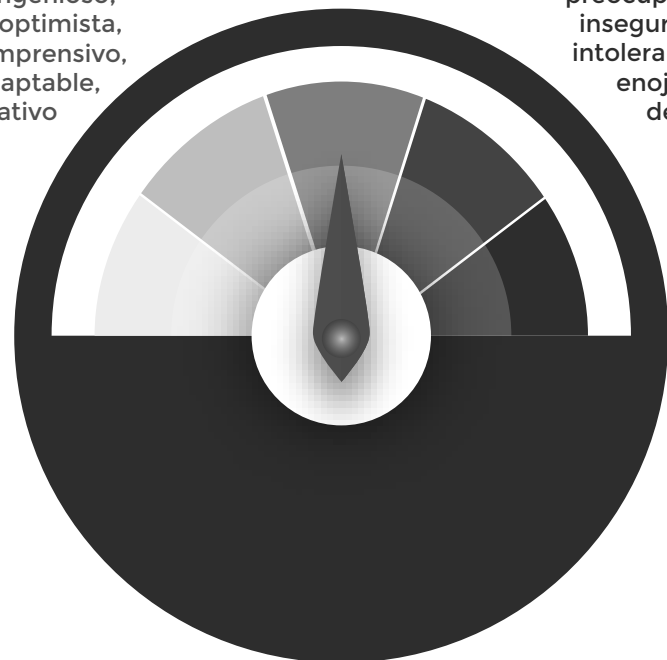
Sigue el ejemplo: 08:00 estoy estresada, porque estoy en el metro y va lleno.

NUESTRA HERRAMIENTA:

agradecido, sabio,
reflexivo, creativo,
innovador, ingenioso,
expectante, optimista,
paciente, comprensivo,
flexible, adaptable,
cooperativo

curioso, interesado

impaciente, frustrado,
molesto, ansioso,
preocupado, defensivo,
inseguro, prejuicioso,
intolerante, estresado,
enojado, hostil,
deprimido

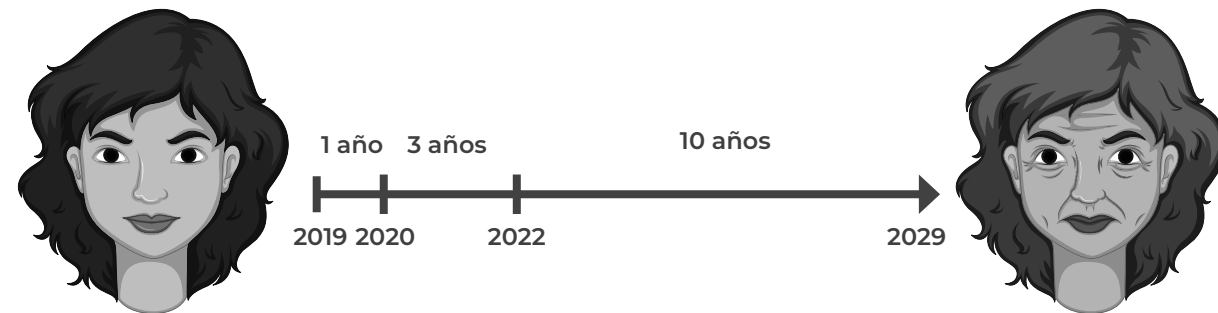
**NOTAS**



ACTIVIDAD FINAL

Te invitamos a trabajar de manera honesta y alcanzable la siguiente herramienta que pretende generar compromisos delimitados por el tiempo, recuerda que *“no hay plazo que no se cumpla”* y es necesario fijarnos fechas y horarios específicos que nos permitan crear e interiorizar nuestros hábitos como personas emprendedoras.

Para esto es necesario se que utilices la herramienta **línea del futuro**. Te pedimos que indiques “¿cómo te ves en 1 año con tu proyecto de negocio?”, “¿cómo te ves en 3 años con tu proyecto de negocio y tu proyecto personal?” y “¿cómo te ves en 10 años con tu proyecto de negocio, tu proyecto familiar y tu proyecto personal?” Y “¿cómo ves a tu familia integrada en esos proyectos?”



Escribe las metas que deseas alcanzar en distintos momentos: 2020, 2022 y 2029.

NOTAS:

2020 _____

2022 _____

2029 _____

Comparte con el grupo tus metas.



PLAN DE ACCIÓN:

ACTIVIDAD “SOCIODRAMA”, respondamos las siguientes preguntas:

INSTRUCCIONES:

A manera de narración llevar a cabo la resolución de las siguientes preguntas basadas en el tema de familia que permitan favorecer y reconocer las acciones necesarias para el óptimo desarrollo de tu negocio:

- ¿Qué cambios internos debo plantearme a realizar en mi negocio en forma inmediata?
- ¿En qué sistema familiar me encuentro? (abierto, cerrado, rígido, flexible)
- ¿Qué te llevó a reconocerlo así?
- ¿Qué lugar consideras que tiene la mujer mexicana en materia laboral y si estuviera en tus manos que cambiarías?
- ¿Qué actividad en pro de la mujer empresaria estás dispuesta a llevar a cabo para favorecer su desarrollo y productividad?

DESARROLLO:

TIPO DE SISTEMA	NIVEL DE ADAPTACIÓN	EXPLICACIÓN
SISTEMA ABIERTO	“Yo acepto lo que me dices sin cuestionar”	<p>Persona que necesita de las opiniones de otros para tomar una decisión sin considerar las suyas.</p> <p>Pueden ser decisiones de su pareja, de sus hijos, de sus padres o de amistades cercanas.</p> <p>Las decisiones pueden ser sobre dinero, estudios, gustos, toma de decisiones, entre otros.</p> <p>En otras, otros viven a través de una persona.</p>
SISTEMA FLEXIBLE	“Respeto y me hago respetar”	<p>Persona que toma en cuenta sus propias decisiones, se hace responsable, pero valora las aportaciones de otros.</p> <p>Es ideal para manejar conflictos, negociar y ser líder de un equipo de trabajo.</p>
SISTEMA RÍGIDO	“Estoy de acuerdo con lo que dices, sin embargo, el reglamento dice que se debe hacer así”.	<p>Persona que le cuesta incorporar ideas de otros. Suele trabajar con modelos tradicionales, se resiste al cambio; sin embargo, cuando es necesario puede ceder, siempre y cuando le presente argumentos sólidos.</p> <p>Resistente al cambio.</p>
SISTEMA CERRADO	“Lo haces porque yo mando”.	<p>Persona que no permite las aportaciones de otros, ya que se basa en lo que sus propias experiencias.</p> <p>Negado al cambio.</p>

ACTIVIDAD “RADIOGRAFÍA” identificar los aspectos principales de cada cuadrante con tareas puntuales a trabajar por medio del compromiso: (escribe una idea por cada cuadrante.)

Posteriormente a ello realizaremos un breve diagnóstico o tareas a emprender inmediatas que ayuden a implementar mejoras alcanzables para nuestro negocio.

Mantener _____

Corregir _____

Aprovechar _____

Mitigar _____

RESUMEN DEL DIAGNÓSTICO:

RESILIENCIA

¿Cuál ha sido *la peor experiencia* que has vivido en tu negocio? ¿Qué hiciste o estás haciendo para salir adelante?

Al hablar de RESILIENCIA HUMANA se dice que es la habilidad de una persona o de un sistema social de vivir bien y mejor transformarse-construirse positivamente con, desde, y a pesar de las adversidades de vida.



ACTIVIDAD “BITÁCORA DE LAS EMOCIONES”: Con el fin de generar un nuevo hábito en nosotras es importante llevar a cabo una detección de nuestras emociones de forma consciente, al menos por 21 días. Esta reflexión la haremos al despertar y a dormir. Basarse en la herramienta “Elevador de los estados de ánimo”.

	Mañana	Noche
Día 1.	_____	_____
Día 2.	_____	_____
Día 3.	_____	_____
Día 4.	_____	_____
Día 5.	_____	_____
Día 6.	_____	_____
Día 7.	_____	_____
Día 8.	_____	_____
Día 9.	_____	_____
Día 10.	_____	_____
Día 11.	_____	_____
Día 12.	_____	_____
Día 13.	_____	_____
Día 14.	_____	_____
Día 15.	_____	_____
Día 16.	_____	_____
Día 17.	_____	_____
Día 18.	_____	_____
Día 19.	_____	_____
Día 20.	_____	_____
Día 21.	_____	_____

GRACIAS AL APOYO DE
J.P.Morgan

EMPRENDIENDO
Juntas



pro mujer