



TOPIC 4.1 Competencias Transversales

Habilidades de Gestión

DETA 4.1; Habilidades de Gestión

- Principal Grupo Objetivo: Personas Desempleadas
- Estructura y Duración Estimada:
 - Sesiones Presenciales: 4 horas
 - Sesiones Online: 4 horas

DETA 4.1; Habilidades de Gestión

- **Objetivos:**
- Incrementar el conocimiento y habilidades en relación con habilidades de gestión
- Facilitar a los alumnos la aplicación de conceptos básicos de habilidades de gestión en situaciones reales

DETA 4.1; Habilidades de Gestión

- **Contenidos Formativos**
- Habilidades de Gestión
 - Establecimiento de la Estrategia
 - Identificación de necesidades y expectativas potenciales de los clientes
 - Definiendo mi propuesta de negocio
- Main skills to manage my activity (how to set prices, how to control margins, forecast of income and expenses, etc.)
- Principales habilidades para manejar mi actividad (cómo determinar precios, cómo controlar márgenes, previsión de ingresos y gastos, etc...)

SESIÓN PRESENCIAL 1

- **¿Por qué es importante este tema?**
- De acuerdo con el enfoque global del Proyecto CO-LABOURATIVE LAB, un factor clave de éxito para obtener beneficios de las oportunidades existentes dentro del marco de la Economía Colaborativa es poder alinearlos con su visión futura como empleado o autónomo. Por lo tanto, es esencial definir el posicionamiento y la propuesta de negocio de manera que sus fortalezas y oportunidades se maximicen para que pueda ser competitivo en el marco de la Economía Colaborativa. Esto incluye, por supuesto, cómo administrar los precios y los costos propios para hacer que esta experiencia sea sostenible y esté nuevamente orientada con la visión a corto plazo.



FACE TO FACE SESSION 1

Estrategia y Diagnóstico Estratégico

Principales Conceptos

ESTRATEGIA

La estrategia podría entenderse como la búsqueda continua de un Plan de Acción enfocado en el desarrollo y explotación de aquellas ventajas competitivas que permiten diferenciarse de los competidores, obtener beneficios de las fortalezas estructurales y funcionales personales, con un objetivo final claro y único: crear más valor para sus clientes.

El establecimiento de la estrategia requiere tener en cuenta los factores clave en torno a los cuales gira todo el proceso de análisis estratégico; la persona, los clientes, los competidores y el medio ambiente.

Análisis PESTLE

El Análisis PESTLE se usa como una herramienta por parte de compañías y/o personas para analizar el entorno en el que están operando o están planificando lanzar un nuevo proyecto/producto/servicio, etc.

PESTLE es un acrónimo que en su forma expandida significa P de Político, E de Económico, S de Social, T de Tecnológico, L de Legal y E de Medioambiental (por Environmental en Inglés)

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO. ANÁLISIS PESTLE

PESTLE Analysis

Factores Políticos: Estos factores determinan en que medida los gobiernos pueden influir en la economía o una determinada industria

Factores Económicos: Estos factores son determinantes en el desempeño de la economía e impactan directamente en las empresas y tienen efectos importantes a largo plazo

Factores Sociales: Estos factores analizan el entorno social del mercado y evalúan los determinantes, como las tendencias culturales, la demografía, el análisis de la población, etc.

Factores Tecnológicos: Estos factores pertenecen a las innovaciones en la tecnología que pueden afectar favorable o desfavorablemente las operaciones de la industria y el mercado

Factores Legales: Estos factores pertenecen a la legislación, normativas, reglamentos...

Factores Medioambientales: Estos factores incluyen todos aquellos factores ambientales del entorno que pueden tener influencia

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO. ANÁLISIS PESTLE

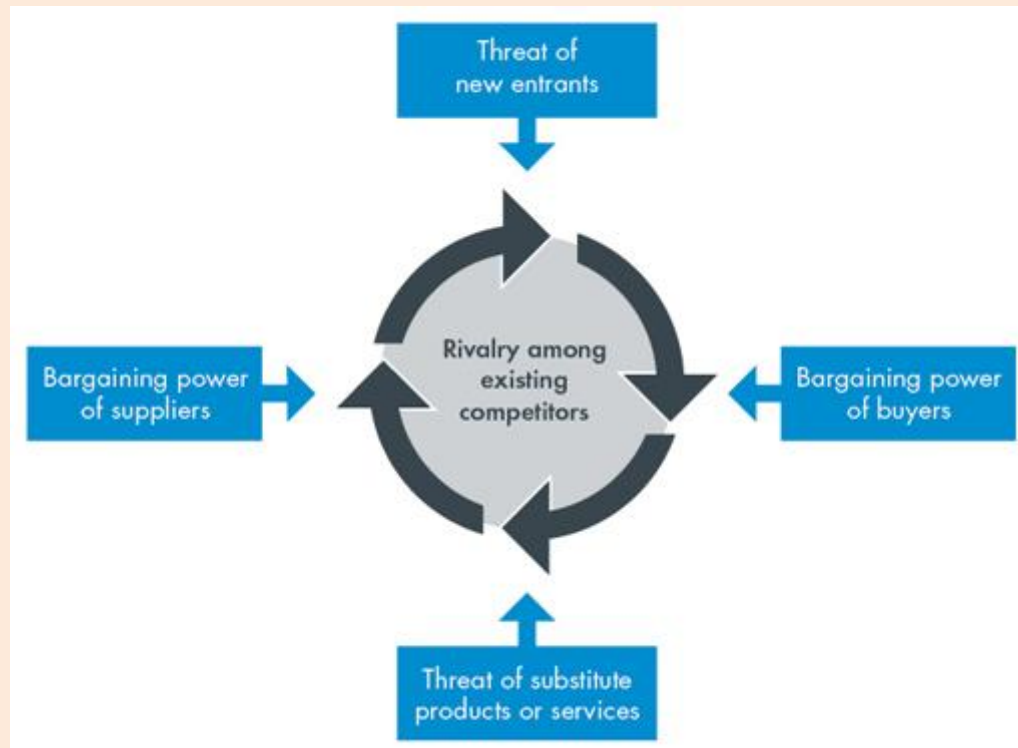
ACTIVIDAD 4.2.1

¿CÓMO LA ECONOMÍA COLABORATIVA INFLUYE EN EL ENTORNO DONDE OPERAN LOS PROFESIONALES?

DESARROLLA UN ANÁLISIS PESTLE CONSIDERANDO ESPECÍFICAMENTE EL IMPACTO DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO. 5 FUERZAS DE PORTER

Las **5 Fuerzas Competitivas de Porter** es una herramienta para analizar la competitividad de un negocio



DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO. 5 FUERZAS DE PORTER

En el contexto de la Economía Colaborativa;

- **Poder del Proveedor;** la evaluación del Poder del Proveedor debe tener en cuenta cuestiones como el posicionamiento de los propietarios de las Plataformas Online, que podrían condicionar completamente la actividad del profesional.
- **Poder del Comprador;** la evaluación del Poder del Comprador debe considerar cuestiones como la competencia multitudinaria, llevando a una reducción de precios.
- **Rivalidad Competitiva;** la evaluación de la Rivalidad Competitiva debe considerar cuestiones como el problema de los productos y servicios indiferenciados, que piden estrategias de diferenciación
- **Amenaza de Nueva Entrada;** la evaluación de la Amenaza de Nueva Entrada debe considerar problemas como las bajas barreras de entrada, lo cual es una buena característica para comenzar la actividad por cuenta propia, pero es negativa cuando la actividad debe consolidarse.

ANÁLISIS DAFO

El Análisis DAFO es el acrónimo de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades y es un método de planificación estructurado que evalúa esos cuatro elementos de una organización, proyecto, empresa o persona.

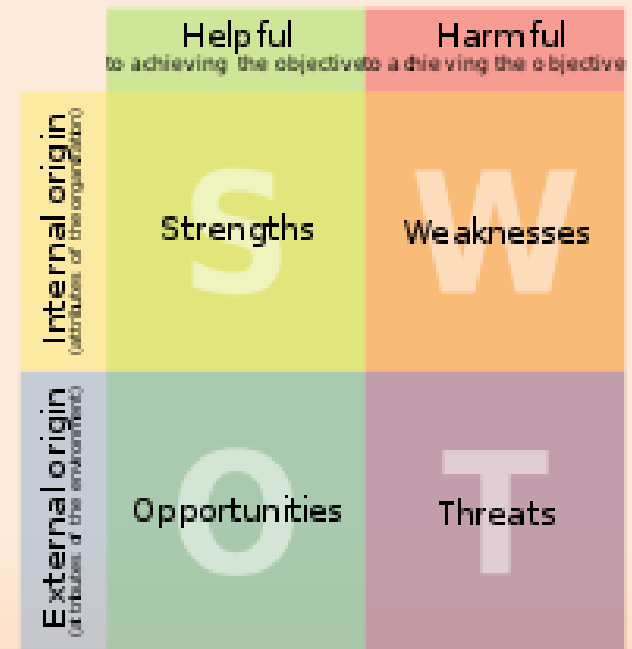
Fortalezas: características del negocio o proyecto que le dan una ventaja estratégica sobre otros

Debilidades: características del negocio que colocan al negocio o proyecto en desventaja estratégica en relación con los demás

Oportunidades: elementos en el entorno que el negocio o proyecto podría explotar en su beneficio

Amenazas: elementos en el entorno que podrían causar problemas para el negocio o proyecto

SWOT ANALYSIS



ANÁLISIS DAFO

Estrategias ofensivas (para Explotar): se obtienen relacionando Fortalezas + Oportunidades. Son estrategias de crecimiento que buscan relacionar las fortalezas internas y externas para mejorar la situación.

Estrategias defensivas (para Mantener): Estas se obtienen relacionando Fortalezas + Amenazas. Son estrategias reactivas que relacionan las fortalezas internas para contrarrestar las amenazas externas.

Estrategias Adaptativas (Para Corregir): Se obtienen relacionando Debilidades + Oportunidades. Son estrategias de reorientación en las que se cambia algún elemento en las debilidades para aprovechar las oportunidades.

Estrategias de supervivencia (Para enfrentar los problemas): se obtienen relacionando Debilidades + Amenazas. Busca relacionar las debilidades internas y externas para conocer la situación de la empresa con respecto a la competencia y el mecanismo que se utilizará para revertir esta situación

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

ACTIVIDAD 4.2.2

**IDENTIFICAR, AL MENOS, 2 D-A-F-O APLICABLE A TU PROPIO
PLAN DE AUTOEMPLEO**

COMPARTIR EN GRUPOS Y CONSTRUIR UNA MATRIZ DAFO

**ACTUALIZAR PLANES DE AUTOEMPLEO CON ESTRATEGIAS
ADECUADAS**

DEFINIENDO LA PROPUESTA DE NEGOCIO

- Como conclusión del análisis estratégico desarrollado, se debe construir la Misión, Visión, Valores y Propuesta de Valor, que se refieren a la mezcla única de productos, servicios y beneficios que el proyecto o empresa ofrece a sus clientes y que la hace diferente en el mercado y apreciado por los clientes.
- Una buena propuesta de valor debe transmitir lo siguiente:
- ¿Cómo su empresa, producto o servicio resuelve el problema o la necesidad de su cliente?
- ¿Qué beneficios debería esperar el cliente de su servicio?
- ¿Por qué debes elegir a ti mismo y no a tu competencia?.
- ¿Cuál es tu valor diferencial?

DEFINIENDO LA PROPUESTA DE NEGOCIO

El Modelo CANVAS es una poderosa herramienta para estructurar el modelo de negocio

Infraestructura

- *Actividades Clave*
- *Recursos Clave*
- *Relaciones Clave*

Oferta

- *Propuesta de Valor*

Clientes

- *Relaciones con clientes*
- *Segmentos*
- *Cánales*

Finanzas

- *Estructura Costes*
- *Flujo de Ingresos*

DEFINICIÓN DE LA PROPUESTA DE NEGOCIO

ACTIVIDAD 4.2.3

**REVISAR EL CASO DE ESTUDIO DE UNA EMPRESA DE
ECONOMÍA COLABORATIVA**

**REVISIÓN DEL MODELO CANVAS PARA UNA EMPRESA DE
ECONOMIA COLABORATIVA**

DESARROLLO DE TU PROPIO MODELO CANVAS

THANK YOU
 GRACIAS
 ARIGATO
 SHUKURIA
 JUSPAXAR
 GOZAIMASHITA
 EFCHARISTO
 DANKSCHEEN
 TASHAKKUR ATU
 SUKSAMA
 EKHMET
 MEHRBANI
 PALDIES
 BOLZIN
 MERCY
 BIYAN
 SHUKRIA
 TINGKI

Template Análisis PORTER



CO¹
LABOURative
LAB



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ANÁLISIS PORTER

PODER DEL PROVEEDOR	
PODER DEL COMPRADOR	
RIVALIDAD COMPETITIVA	
AMENAZA DE SUSTITUCIÓN	
AMENAZA DE NUEVA ENTRADA	

Template Análisis PESTLE



CO¹
LABOURative
LAB



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ANÁLISIS PESTLE

FACTORES POLÍTICOS	
FACTORES ECONÓMICOS	
FACTORES SOCIALES	
FACTORES TECNOLÓGICOS	
FACTORES LEGALES	
FACTORES MEDIOAMBIENTALES	

Template Análisis DAFO



CO¹
LABOURative
LAB



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ANÁLISIS DAFO

FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	AMENAZAS

Template Análisis CANVAS



CO¹
LABOURative
LAB



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



RELACIONES CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CÁNALES	
ESTRUCTURA COSTE			FLUJO INGRESOS	

Template Análisis CAME



CO¹
LABOURative
LAB



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



MATRIZ CAME

ESTRATEGIAS ADAPTATIVAS (CORREGIR) DEBILIDADES + OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA (ENCARAR) DEBILIDADES + AMENAZAS
ESTRATEGIAS DEFENSIVAS (MANTENER) FORTALEZAS + AMENAZAS	ESTRATEGIAS OFENSIVAS (EXPLOTAR) FORTALEZAS + OPORTUNIDADES