



GUÍA DEL FACILITADOR

Habilidades blandas



Co-funded by
the European Union

Financiado por la Unión Europea. Las opiniones y puntos de vista expresados solo comprometen a su(s) autor(es) y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea o los de la Agencia Ejecutiva Europea de Educación y Cultura (EACEA). Ni la Unión Europea ni la EACEA pueden ser considerados responsables de ellos.
Proyecto nº 2021-1-ES01-KA220-ADU-000033439

Bienvenido al módulo de habilidades blandas del programa de emprendimiento del proyecto DIBS,

Desde DIBS queremos acercar a los inmigrantes al mundo del emprendimiento y ayudarles a poner en marcha su idea de negocio.

Te agradecemos tu ayuda para conseguir ese objetivo y ponemos en tus manos esta guía del facilitador para el módulo “Habilidades blandas”.

Aunque parece contradictorio, en este mundo cada vez más digitalizado, las habilidades humanas son las más codiciadas y las que van a permitir que un negocio sobreviva y sobresalga entre sus competidores.

Las habilidades blandas (o soft skills) se refieren a las características personales que permiten a un individuo interactuar efectivamente con los demás. Estas habilidades no se relacionan directamente con el conocimiento técnico o la formación específica de una tarea, sino más bien con la capacidad de comunicarse, colaborar y liderar.

Las habilidades blandas son necesarias para los emprendedores por varias razones. En primer lugar, las habilidades blandas les permiten a los emprendedores establecer relaciones efectivas con los clientes, inversores y colaboradores. Un buen emprendedor debe saber cómo comunicarse con los demás, persuadirlos y construir relaciones de confianza.

En segundo lugar, las habilidades blandas también son importantes para liderar equipos. Los emprendedores deben ser capaces de motivar y guiar a sus empleados para alcanzar los objetivos empresariales.

Por último, las habilidades blandas son clave para la resolución de problemas y la toma de decisiones. Los emprendedores deben ser capaces de enfrentar situaciones difíciles, adaptarse a los cambios y tomar decisiones efectivas en momentos de incertidumbre.

Este módulo consta de 8 lecciones en cada una de las cuáles hablaremos de una habilidad.

En esta guía encontrarás:

1. La descripción, objetivos y contenidos del curso.
2. Para cada lección, tienes el esquema tal y como está en la plataforma y algunos ejercicios adicionales en los que puedes trabajar con los emprendedores.

Esperamos que te sea útil. Gracias de nuevo por tu colaboración, esperamos poder ayudar a muchos inmigrantes a emprender.

El curso. Descripción general.....	1
Objetivos del curso.....	1
Esquema del curso.....	1
Lección 1: Creatividad e Innovación.....	4
Material en la plataforma DIBS.....	4
Ejercicios adicionales.....	10
Juegos para pensar a lo grande.....	11
Scamper.....	12
Palabras aleatorias.....	12
Lección 2: Inteligencia Emocional.....	13
Material en la plataforma DIBS.....	13
Ejercicios adicionales.....	18
Lección 3: Resolución de problemas.....	19
Material en la plataforma DIBS.....	19
Ejercicios adicionales.....	24
Ejercicio 1:.....	24
Ejercicio 2:.....	25
Ejercicio 3:.....	25
Lección 4: Trabajo en equipo.....	26
Material en la plataforma DIBS.....	26
Ejercicios adicionales.....	29
Cuenta atrás.....	29
Nudo humano.....	30
Dos verdades, una mentira.....	30
Lección 5: Comunicación.....	31
Material en la plataforma DIBS.....	31
Ejercicios adicionales.....	34
Lección 6: Negociación.....	35
Material en la plataforma DIBS.....	35
Ejercicios adicionales.....	39

Ejercicio 1	39
Ejercicio 2	39
Lección 7: Toma de decisiones	40
Material en la plataforma DIBS	40
Ejercicios adicionales.....	44
Ejercicio 1.	44
Ejercicio 2.	45
Ejercicio 3.	45
Ejercicio 4.	46
Ejercicio 5.	46
Lección 8: ¿Cómo vender?	49
Material en la plataforma DIBS	49
Ejercicios adicionales.....	53
Ejercicio 1. Establecer una relación de ventas	53
Ejercicio 2. Características a los beneficios	55
Ejercicio 3. Objeción Lluvia de ideas.....	56
Ejercicio 4: Escenarios de juego de roles de objeción.....	56
Ejercicio 5: Mesa Redonda de Objeciones	57

El curso. Descripción general

Bienvenidos al curso de Habilidades Blandas para Emprendedores.

Este curso está especialmente diseñado para impulsar tu trayectoria emprendedora, proporcionándote herramientas esenciales para triunfar en un entorno empresarial global y diverso. A lo largo de este curso, exploraremos temas cruciales que son fundamentales para el desarrollo personal y profesional.

Este curso no solo te brindará habilidades prácticas, sino que también te ofrecerá la oportunidad de conectar con otros emprendedores, creando una red de apoyo y colaboración.

Al finalizar este curso, estarás equipado o equipada con un conjunto de habilidades que potenciarán tu emprendimiento, permitiéndote enfrentar con confianza los desafíos y aprovechar las oportunidades en tu camino.

¡Estamos deseando acompañarte en este viaje de aprendizaje y crecimiento!

Objetivos del curso

Al final de este curso, los participantes serán capaces de:

- Generar ideas novedosas y creativas, fundamentales para diferenciarse en el mercado y ofrecer soluciones únicas a los desafíos comunes.
- Gestionar mejor sus emociones y las de los demás, una habilidad clave para liderar con empatía y comprensión, mejorando así las relaciones interpersonales.
- Identificar y solucionar problemas de manera efectiva, una capacidad indispensable para navegar por los desafíos que presenta el emprendimiento.
- Trabajar eficientemente en equipo, entendiendo la importancia de la colaboración y la sinergia en el logro de objetivos comunes.
- Mejorarán su capacidad para comunicarse de manera clara y persuasiva, tanto internamente con su equipo como externamente con clientes y stakeholders.
- Podrán aplicar técnicas de negociación efectivas, fundamentales para cerrar acuerdos beneficiosos y construir relaciones comerciales sólidas.
- Tomar decisiones informadas y estratégicas, esenciales para el éxito y la sostenibilidad de su emprendimiento.
- Aplicar técnicas de venta, cruciales para impulsar su producto o servicio en el mercado.

Esquema del curso

	Resultados de aprendizaje
Lección 1 Creatividad e Innovación	Comprender los conceptos de Creatividad e Innovación. Aumentar las habilidades creativas. Encontrar soluciones innovadoras a los problemas.

	Resultados de aprendizaje
Lección 2 Inteligencia Emocional	<p>Definir el concepto de Inteligencia Emocional y su importancia en los negocios.</p> <p>Aprender a identificar y gestionar las propias emociones en situaciones empresariales.</p> <p>Desarrollar habilidades para reconocer y responder a las emociones de los demás, como clientes y socios.</p> <p>Aplicar las habilidades de la Inteligencia Emocional para mejorar las relaciones empresariales y tomar decisiones acertadas</p>
Lección 3 Resolución de problemas	<p>Saber cómo se define un problema y qué es la resolución de problemas</p> <p>Conocer el enfoque IDEA para la resolución de problemas</p> <p>Comprender cómo mejorar tu capacidad para resolver problemas</p>
Lección 4 Trabajo en equipo	<p>Comprender el concepto de trabajo en equipo como habilidad interpersonal y su importancia.</p> <p>Conocer estrategias y ejercicios para fomentar sus capacidades de trabajo en equipo.</p> <p>Poner en marcha actividades para generar confianza en los nuevos equipos</p> <p>Aumentar su capacidad de trabajo en equipo como emprendedores</p>
Lección 5 Comunicación	<p>Saber qué es la comunicación y cuáles son sus principales tipos</p> <p>Conocer las distintas habilidades necesarias para comunicar eficazmente</p> <p>Ser consciente de las formas de aumentar tus habilidades comunicativas</p> <p>Saber qué es la escucha activa y cómo fomentarla</p>

	Resultados de aprendizaje
Lección 6 Negociación	<p>Entender qué son las habilidades de negociación y por qué son útiles</p> <p>Conocer el Principio de Harvard para la negociación</p> <p>Haber adquirido conocimientos sobre diferentes tácticas de negociación</p> <p>Saber utilizar la capacidad de negociación como emprendedor</p>
Lección 7 Toma de decisiones	<p>Mejora tu capacidad para tomar decisiones y el nivel de éxito que puedes esperar tener.</p> <p>Pasos y técnicas para una toma de decisiones eficaz</p>
Lección 8 ¿Cómo vender?	<p>Entender la venta como un proceso articulado</p> <p>Aprender y aplicar técnicas de ventas a su negocio</p> <p>Descubrir las necesidades del cliente a través de preguntas abiertas</p> <p>Gestionar las quejas de los clientes</p>