LECCIÓN: Cómo convertirte en tu propio jefe

Autores: Marian de Villanueva y Gonzalo Santamaría (**ITE NETWORK)**

EntreComp Competence Framework

IDEAS Y OPORTUNIDADES: Detectando oportunidades

Nivel intermedio: Los alumnos pueden reconocer oportunidades para abordar necesidades que no han sido satisfechas

Introducción

La detección de oportunidades, como competencia en el marco de Entrecomp, se refiere a la capacidad de las personas para reconocer e identificar posibles ideas u oportunidades de negocio en diversas situaciones y contextos. Los aspectos clave de la detección de oportunidades son los siguientes:

1. **Creatividad e innovación:** Detectar oportunidades requiere una mentalidad creativa e innovadora. Los emprendedores necesitan pensar fuera de la caja, cuestionar el status quo y generar ideas frescas.
2. **Resolución de problemas:** La identificación de oportunidades a menudo implica reconocer problemas o necesidades insatisfechas en el mercado. Los emprendedores deben ser expertos en la resolución de problemas para abordar estos problemas con soluciones innovadoras.
3. **Conocimiento del mercado:** Los empresarios exitosos son conscientes de las tendencias del mercado, las demandas de los clientes y los cambios en el entorno empresarial. Al estar atentos a estos factores, pueden detectar posibles brechas en el mercado.
4. **Networking:** Las oportunidades a veces pueden surgir de las conexiones e interacciones con los demás. Los emprendedores que participan activamente en eventos de networking y establecen relaciones con personas y grupos diversos tienen más probabilidades de tropezar con nuevas oportunidades.
5. **Evaluación de riesgos:** Si bien detectar oportunidades es crucial, es igualmente importante evaluar los riesgos asociados. Los emprendedores deben evaluar la viabilidad y los desafíos potenciales de una oportunidad antes de aprovecharla.
6. **Flexibilidad y adaptabilidad:** El panorama empresarial es dinámico y las oportunidades pueden evolucionar o cambiar rápidamente. Los emprendedores deben ser flexibles y adaptables para aprovechar las oportunidades a medida que surgen y ajustar sus estrategias en consecuencia.
7. **Persistencia:** Detectar oportunidades es solo el comienzo; convertirlas en empresas exitosas requiere dedicación y persistencia. Los emprendedores deben estar dispuestos a invertir tiempo y esfuerzo para que sus ideas se hagan realidad.

El marco de Entrecomp enfatiza que la detección de oportunidades no se limita a los emprendimientos comerciales tradicionales; También puede aplicarse al emprendimiento

Co-funded by the European Union

El apoyo de la Comisión Europea a la producción de esta publicación no constituye una aprobación de los contenidos, que reflejan únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

social, al intraemprendimiento dentro de las organizaciones existentes o a cualquier contexto en el que sea valioso identificar y perseguir nuevas ideas. Al desarrollar la competencia de Detección de Oportunidades, las personas pueden mejorar su potencial empresarial y contribuir al crecimiento y la innovación de las economías y sociedades.

Bibliografía y webliografía

¿Cómo identificar una oportunidad de negocio?
https://www.youtube.com/watch?v=OkNpsVMT84w

El emprendimiento consiste en detectar oportunidades
https://www.youtube.com/watch?v=LctfWCH5j0w

Oportunidades de detección de recursos de aprendizaje
https://entrecompcertificate.eu/wp-content/uploads/2021/03/Spotting-Opportunties.pdf

Detección de oportunidades
https://www.entrecomp.nu/spotting-opportunities.html

Finalidad y destinatarios

El objetivo principal de la unidad didáctica es:

- Definir el concepto principal de "Spotting Opportunities"
- Identificar ejemplos de "Oportunidades de negocio" para generar valor para otros
- Elaborar un análisis DAFO
- De la idea a la acción

Resultados de aprendizaje

Esta unidad de aprendizaje sobre la detección de oportunidades. Es cómo identificar una idea de negocio que tenga el potencial de agregar valor para los clientes y para el propio emprendedor (facturación, ganancias, satisfacción, bienestar). Explorar y desarrollar la idea de la oportunidad es un proceso continuo. Cuando haces esto, ya estás evaluando la oportunidad: evaluando si la idea puede ser atractiva, factible y exitosa.
Es posible que los estudiantes también quieran evaluar si es una oportunidad para ellos personalmente; Detectar una oportunidad no significa que realmente quieras perseguirla.

Descripción de las actividades de enseñanza y aprendizaje

- Definición - "Detección de oportunidades"
- Formas de detectar una oportunidad
- ¿Cómo podrías tú, como emprendedor, reconocer una oportunidad?
- Encontrar un hueco en el mercado**,** analizar una oportunidad y completar un análisis DAFO
- Aprovechar la oportunidad
- **Visión de los siguientes vídeos:**

Co-funded by the European Union

El apoyo de la Comisión Europea a la producción de esta publicación no constituye una aprobación de los contenidos, que reflejan únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

¿Cómo identificar una oportunidad de negocio? https://www.youtube.com/watch?v=OkNpsVMT84w El emprendimiento consiste en detectar oportunidades https://www.youtube.com/watch?v=LctfWCH5j0w
Recursos de apoyo
Proyecto Entrecom4ALL Proyecto Entrepreneurship4ALL
Duración: 4 horas
Nivel de competencia: **EQF** 3 - Nivel intermedio: Los alumnos pueden reconocer oportunidades para abordar necesidades que no han sido satisfechas

Co-funded by the European Union

El apoyo de la Comisión Europea a la producción de esta publicación no constituye una aprobación de los contenidos, que reflejan únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.