

# MENTALIDAD INTRAEMPREENDEDORA

- **8 horas:** 2 sesiones de 4 horas (14:30 - 18:30 horas)
- Formación por **videoconferencia en directo.**
- **Presencial** (Formador / Participantes)

Con ejercicios prácticos de  
**pensar, actuar, asimilar**



23 y 25 / Abril / 2024



# MENTALIDAD INTRAEMPREENDEDORA

## OBJETIVOS ESTABLECIDOS

- Ser intraemprendedor de un modo sencillo, básico e impactante.
- Tener 100% de claridad de que es lo importante realizar y lo que no.
- Saber transmitir el valor que aporta tus servicios y productos a tu público objetivo.
- Ser intraemprendedor a través de tus características, atributos y potencialidades.
- Crear percepciones y emociones positivas en la mente de tu cliente objetivo.
- Tener claro que no es lo mismo ser empleado que intraemprendedor.

## METODOLOGÍA

- ➔ Acción formativa virtual práctica, útil, concreta, dinámica y participativa.
- ➔ Enfocada a la firme asimilación y aprendizaje de **conceptos claros** y a su **utilidad** y **aplicación** inmediata en el entorno de trabajo.
- ➔ "*Improving on the job*": Ejercicios prácticos para pensar, actuar y aprender.

# MENTALIDAD INTRAEMPREENDEDORA

## CONTENIDOS (MÓDULO 8 horas)

### 1. DIFERENCIAS ENTRE INTRAEMPREENDEDOR y EMPLEADO

- Creación de demanda vs. Hacer tareas
- Satisfacer necesidades vs. Realizar trabajo
- Pensar, actuar, revisar vs. Trabajar mucho
- Estrategia vs. Operativa

### 2. HAZTE CONOCER

- Herramientas para hacerte conocer
- Acciones para hacerte conocer

### 3. EXPLICA TU PROYECTO PROPIO

- Aspectos clave
- Preguntas a tener en cuenta
- Las 3 reglas de oro de una buena presentación
- Estructura de una buena presentación
- Hablando con otras personas

### 4. CÓMO POSICIONARTE

- Mira hacia el horizonte lejano
- Personaliza tu posicionamiento
- Mensaje muy claro
- Consejos de un buen posicionamiento

### 5. PLAN DE NEGOCIO: MÁXIMA CLARIDAD

- Aspectos clave
- El plan de negocio

### 6. PROMOCIÓN DE TUS PRODUCTOS y SERVICIOS

- “Vendo, luego existo” vs. “Pienso, luego existo”
- Busca a los más influyentes
- Que hacer cuando te rechazan
- Generar beneficios continuos

### 7. OBJETIVOS y RESULTADOS vs. FUNCIONES y TAREAS

- Objetivos a alcanzar
- Saber orientarse a las tareas precisas
- Hábitos de practicar, errar y corregir

### 8. FINALIZACIÓN SATISFACTORIA

- Cumplimiento de todo lo planificado
- Fecha finalización ≠ Fecha de entrega
- Expectativas y satisfacción del cliente

### 9. EJERCICIOS, APRENDIZAJE y PLANES DE ACCIÓN



# Información e Inscripciones

## INFORMACIÓN

- ➔ **Dirigidos a:** Directores de departamento, jefes de equipos, responsables de proyectos, personal técnico, administrativo y de staff.
- ➔ **Fechas y horarios:** 23 y 25 Abril 2024 / 14:30 - 18:30 h. (2 sesiones de 4 horas)
- ➔ **Formato:** Formación por aula virtual - videoconferencia en directo (*Formador / Participantes*)
- ➔ **Precio de inscripción:** 410 € (Incluye: participación en la formación, ejercicios prácticos, autoevaluación final, documentación y certificado de participación). 10% de descuento en la inscripción de otra persona y sucesivas en la misma convocatoria.
- ➔ **Forma de pago:** Deberá efectuarse mediante transferencia bancaria al nº CC: **2100-4430-12-1300479679**; IBAN ES29-2100-4430-1213-0047-9679; SWIFT ID/BIC: CAIXESBBXXX, indicando el nombre de la acción formativa.

## INSCRIPCIONES

- ➔ La reserva de plaza se hará por orden de llegada de las inscripciones realizadas a través del **formulario de inscripción** de la web.
- ➔ En caso de que la persona inscrita no pueda participar, existe la opción de participación de otro participante, facilitando los datos del mismo. Si no fuera posible, deberá comunicarlo al menos 2 días antes del inicio de la formación.
- ➔ Por posibles cambios o situaciones puntuales, Incrementis se reserva el derecho de modificar las fechas, horarios establecidos o bien cancelar y/o aplazar la formación, con una comunicación previa de 2 días a la fecha de la formación.

**Formación In-company:** Si deseas realizar esta formación a un grupo dentro de la empresa y diseñado a su medida, no dudes de solicitar una propuesta. Para cualquier otra formación referente a nuestra especialidad sobre rendimiento, liderazgo, eficacia, logro, compromiso, etc. adaptado a tus necesidades, consulta en nuestra web:

[www.incrementis.es/formacion-in-company](http://www.incrementis.es/formacion-in-company)



# MENTALIDAD INTRAEMPRENDEDORA



**SABER CREAR  
DEMANDA INTERNA**