



Programa de formación y desarrollo de habilidades de gestión, comerciales y gerenciales para creativos emprendedores.

Director: Fernando Del Vecchio

Introducción

Una importante proporción de estudiantes, profesionales diseñadores y creativos tiene intenciones de trabajar en forma independiente (o asociados con otros) e iniciar su propio proyecto (estudio de diseño, agencia, empresa creativa). Algunos lo hacen, con mayor o menor dificultad, y una minoría logra consolidar ese proyecto.

Sin embargo, casi todos ellos atraviesan las mismas dificultades y desengaños, al intentar generar su proyecto profesional en un ámbito poco conocido y explorado durante los años de estudio: el temido mercado.

El proceso en el cual se embarca ese emprendedor, el de iniciar un proyecto y convertirse en director a cargo de su propio estudio, es nuevo para él (o ella). Este proceso es complejo, porque las habilidades necesarias para pensar ese proyecto y llevarlo adelante, son diferentes a las incorporadas durante los años de academia.

En el camino entre pensar ese proyecto, iniciarlo y obtener los primeros logros o beneficios económicos, nos encontramos con problemas que no habíamos pensado, con la necesidad de incorporar y desarrollar habilidades que no poseíamos.

Emprender es un proceso de aprendizaje continuo.

Como emprendedores, enfrentaremos problemas cualitativamente diferentes a medida que vamos superando etapas. Estas etapas pueden ser identificadas claramente:

1. Una primera etapa, que se presenta antes de la puesta en marcha del emprendimiento (nuestro proyecto es solo una idea y en algunos casos, la explicitamos en un plan de negocios);
2. Una segunda etapa, desde la puesta en marcha del proyecto hasta el momento en que el volumen de negocios se consolida y la supervivencia del emprendimiento no depende del "milagro" de obtener un nuevo cliente;
3. Una tercera etapa, en la que el volumen de proyectos y negocios comienza a incrementarse (se acelera) rápidamente.

Encarar y administrar eficazmente los problemas de cada una de estas etapas, es uno de los roles principales que debe asumir el emprendedor que dirige su estudio o es responsable de su proyecto independiente. Prepararse para enfrentarlos adecuadamente es - desde el punto de vista de la gestión organizacional - una decisión acertada.

Este proceso de formación se orienta a aquellos que ya se encuentran dirigiendo sus propios estudios o empresas creativas. Esto significa que ya han pasado por la primera etapa de soñar el proyecto, y aún se encuentran en un proceso de trabajo que les permita seguir creciendo o desarrollando su negocio.

Al finalizar el proceso, el asistente tendrá una idea mucho más clara de la forma como debe identificar sus dificultades actuales y futuras, para orientar y gestionar su proyecto, estudio o empresa, hacia donde desea que se dirija.



Niveles y Temas

Nivel I.

Introducción al desarrollo de habilidades de gestión.

Módulo I

La comprensión de la situación profesional del diseñador en el mercado actual.

Preguntas guía: ¿El diseño es una profesión devaluada? ¿Por qué parece tan difícil trabajar como diseñador o iniciar un estudio de diseño? ¿Qué determina mis niveles potenciales de rentabilidad? ¿En qué aspectos puedo trabajar para cambiar mi actitud y mejorar mis posibilidades de lograr un progreso profesional y económico?

Módulo II

La identificación de problemas normales de gestión.

Preguntas guía: ¿Cómo hago para vender diseño? ¿Cómo lograr conseguir mis primeros clientes? ¿Cómo lograr que mi trabajo sea valorado? ¿Son estos los primeros problemas que debo enfrentar? ¿Cómo seguir creciendo, cuando tengo un negocio ya establecido? ¿Un estudio consolidado sigue vendiendo diseño? ¿Cómo lograr conseguir más clientes? ¿El tipo de problemas irá cambiando con el tiempo? ¿Eso es algo positivo? Si mi estudio comienza a crecer y el tipo de problemas cambia con el tiempo, ¿estaré preparado para enfrentarlos? ¿En algún momento se terminan los problemas? ¿En algún momento podré disfrutar del éxito de mi negocio?

Módulo III

La metodología para pensar estratégicamente el proyecto de crecimiento de mi estudio, agencia o empresa.

Preguntas guía: ¿De qué me sirve “pensar estratégicamente” mi negocio, si ya llevo algún tiempo dirigiéndolo? ¿Necesito un plan de negocios, o sigo trabajando de la misma forma que hasta ahora? ¿Encarar un proceso de crecimiento implica únicamente salir a buscar más y nuevos clientes? ¿En qué me puedo apoyar para tomar una decisión sobre el negocio, si tengo varias alternativas posibles?

Nivel II.

Introducción al desarrollo de habilidades comerciales.

Módulo IV

La identificación de la oportunidad detrás de mi proyecto (o idea de negocio).

Preguntas guía: Mi idea de vender diseño: ¿es una oportunidad? ¿Existen otras oportunidades que no estoy logrando ver? ¿Cómo diseño una oportunidad?

Módulo V

La proyección focalizada de la propuesta. El valor ofrecido al cliente y el desarrollo de competencias.

Preguntas guía: Yo creo que los clientes compran los servicios del mejor diseñador, pero ¿es así realmente? Si no soy el mejor diseñador, ¿puedo destacarme de alguna otra forma? ¿Existen alternativas? ¿Cuáles son?

Nivel III.

Introducción al desarrollo de habilidades gerenciales.

Módulo VI

La calidad en la toma de decisiones.

Preguntas guía: ¿Qué significa gestionar? ¿De qué depende la calidad del gerenciamiento? ¿Cómo podemos tomar decisiones de calidad? ¿La calidad del liderazgo nos permite manejar adecuadamente el cambio? ¿Cómo debemos manejar los conflictos? ¿Cómo construir un espacio donde florezca la creatividad?

Módulo VII



La eficiencia en la implementación de las decisiones.

Preguntas guía: ¿Cuáles son los problemas habituales de comunicación entre los participantes de un equipo de trabajo? ¿Cómo resolvemos esos problemas? ¿Cómo saber si una decisión será efectivamente implementada?

Objetivos

Objetivo general:

- Incrementar la competitividad de los estudios y empresas participantes, a través del desarrollo de habilidades de gestión, comerciales y directivas, complementarias a las habilidades técnicas y talento de los emprendedores que las dirigen.

Objetivos particulares:

- Desarrollar una forma de pensamiento empresarial, estructurado y organizado de nuestro proyecto como complemento al talento y a las habilidades individuales y colectivas de diseño, para focalizar nuestros esfuerzos y lograr nuestros objetivos.
- Comprender un lenguaje de trabajo que nos acerque al mundo de la empresa (nuestros clientes).
- Clarificar cuál es la oportunidad de negocios que intentamos desarrollar a partir de nuestras capacidades y de los condicionamientos del entorno en los cuales trabajamos.
- Comprender las diferentes opciones de valor ofrecido al cliente, para gestionar eficientemente nuestro trabajo orientando el desarrollo de nuestras propias competencias.
- Comprender la diferencia entre los procesos de toma de decisiones y su implementación.

Competencias

Conocimientos, habilidades, actitudes que desarrollará el asistente:

Conocimientos que incorporará:

- Existen diferentes tipos de problemas en diversas etapas de la evolución del emprendimiento, nueva empresa o estudio (agencia).
- No todas las circunstancias desagradables de la realidad constituyen un problema que debemos gestionar y resolver.
- Lo importante es la planificación y no los planes.
- El pensamiento convergente de la planificación es el marco que permite el desarrollo del pensamiento divergente creativo.
- Intentar ser “todo para todos”, es decir - no segmentar el mercado de acuerdo al valor esperado de los clientes - es una forma eficaz de no lograr los resultados que deseamos.
- La conformación de un equipo de trabajo eficaz depende del mercado que hemos elegido servir, es decir, no siempre es necesario contratar únicamente personas talentosas.
- Un equipo de trabajo eficaz se compone con personas que no necesariamente están de acuerdo en todos los temas.
- Una buena decisión no depende de los resultados que hayamos obtenido al implementar esa decisión.

Habilidades que desarrollará:

- Problematizar circunstancias para orientar su administración y resolución; descartar circunstancias que no constituyen un problema.

- Pensar en forma estratégica y estructurada la idea de negocio, para su eficaz implementación.
- Segmentar eficazmente el mercado. Identificar los recursos humanos necesarios de acuerdo al tipo de servicio ofrecido.
- Administrar ese equipo de trabajo para lograr los resultados esperados.
- Tomar decisiones de calidad e implementarlas eficientemente.

Actitudes que se promoverán:

- Comprensión y aceptación de las diferencias (en capacidades de las personas) como valor para lograr los resultados esperados.
- Valores asociados: responsabilidad, tolerancia, prudencia, apertura al diálogo, liderazgo.

Público

El proceso de trabajo está orientado a aquellos que (sin restricción de edad, nivel de estudios o especialidad):

- Dirigen un estudio de diseño o empresa creativa, es decir, dirigen su propio estudio, agencia, despacho o empresa de diseño desde hace algún tiempo, han alcanzado ciertas metas y objetivos, pero desean seguir progresando.

A su vez, puede ser interesante para:

- Diseñadores y/o creativos que desean emprender y aún no han proyectado su propio negocio;
- Diseñadores y/o creativos que se encuentran trabajando como profesionales independientes;
- Directores y/o profesores de instituciones donde se imparten programas de estudios en diseño, interesados en comprender la problemática profesional de sus estudiantes y egresados.

El seminario no está dirigido a aquellos:

- Que desean trabajar (o ya se encuentran trabajando) en relación de dependencia;
- Que consideran al talento el único recurso necesario para ser un diseñador profesional exitoso;
- Que resisten y/o desprecian los conceptos comerciales asociados al diseño.

Duración

Cada nivel se lleva a cabo en un día de trabajo de ocho horas. El total de horas de trabajo asciende a veinticuatro.

Última actualización: Abril 16, 2011.