

# Módulo 4: Finanzas Sostenibles y Patrocinio

Lección 4. Comunicación y Colaboración

Módulo 1: Emprendimiento	
Unidad 4	La mujer como emprendedora
Tema 1	Comunicación
Tema 2	Diferentes tipos de comunicación
Tema 3	Consejos para principiantes
Tema 4	Métodos para mejorar la comunicación.
Tema 5	Colaboración
Tema 6	Conclusión

# Módulo: Resultados del aprendizaje

## Módulo 1- Emprendimiento

Texto de introducción: La Unidad trata sobre comunicación y colaboración. En breve presentará algunos métodos para mejorar la comunicación y la colaboración y fuentes de lectura adicional sobre estos temas.

Conocimiento	Habilidades	Competencias
<p>Un alumno sabrá/tendrá:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Tipos de comunicación</li> <li>-Asesoramiento para la mejora de la comunicación.</li> <li>-Métodos de comunicación</li> <li>- Asesoramiento de colaboración</li> </ul>	<p>Un alumno podrá comprender:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cómo mejorar sus habilidades comunicativas, cómo trabajar en ello.</li> <li>- Cómo encontrar socios potenciales, mantener en contacto con ellos.</li> </ul>	<p>Un alumno podrá hacer al finalizar un proceso de aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Obtener más confianza y conocimiento. sobre la mejora de la comunicación.</li> <li>- Tendrán conocimientos sobre cómo encontrar por sí mismos futuros socios.</li> </ul>

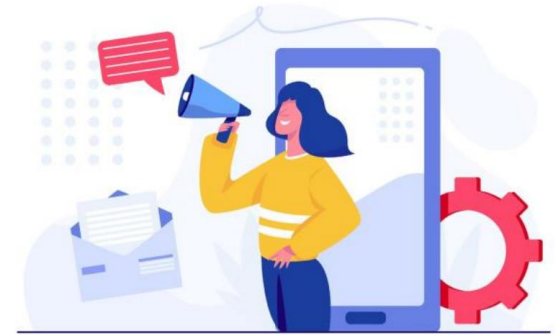
## Unidad 4: Mujeres en los negocios

# Tema 1. Comunicación

- La comunicación es una parte crucial para el emprendedor. La buena comunicación es muy parte importante de nuestras vidas, ya que explica al mundo exterior lo que tenemos en mente. Algunos de los mejores comunicadores, según Carmine Gallo, autor de „ Cinco Las estrellas“ son empresarios (hombres y mujeres), profesionales, Lyders, TED conversadores e incluso científicos. Sobre estos últimos puede haber alguna duda, ya que Algunos profesores pueden saber las cosas bien "sobre el papel", en teoría, pero en la práctica. Es posible que no puedan explicarlo de una manera interesante y breve.

\*Para libros:

- Carmín Gallo (2018). Cinco estrellas. Grupo Editorial de San Martín.
- Carmín Gallo (2021). Cinco estrellas. Tyto Alba.



# Lección 1.1. ¿Por qué es importante la comunicación?

La comunicación es necesaria en cualquier tipo de trabajo, en particular en un negocio. ¿Dónde necesitamos comunicación una vez que tenemos nuestro negocio?

- En comunicación con nuestro equipo y socios.
- Networking y búsqueda de nuevos socios
- Buscando nuevos clientes
- Comunicarse con audiencias mixtas en plataformas en línea.

La comunicación hace

- Tareas para el equipo con el que trabajamos más claras.
- mejorar nuestra relación con los socios
- atrae nuevos socios
- atrae nuevos clientes
- comunica conceptos de nuestro negocio y da mensajes a través de nuestro marketing y mensajes en las redes sociales sobre nuestro producto, valores y conexión con el cliente.

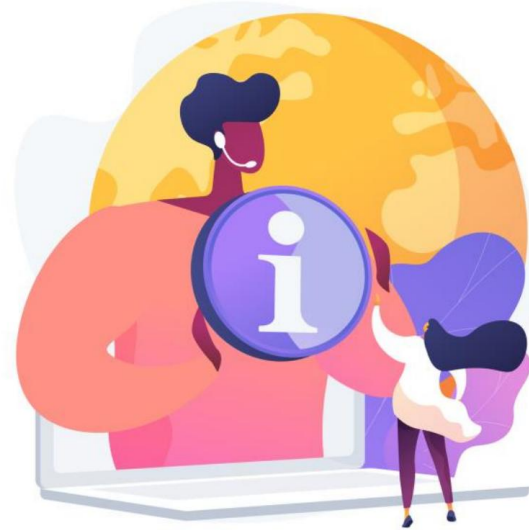
Una buena comunicación hace que los negocios sean, en general, más atractivos y más organizados.



## Tema 2. Diferentes tipos de comunicación

Hay diferentes tipos de  
comunicación:

- Comunicación verbal.
- Comunicación No Verbal.
- Comunicación escrita.
- Escuchar.
- Comunicación Visual.



## Tema 2.1 Comunicación verbal

Comunicación Verbal, es lo que hablamos y expresamos con palabras.

Es uno de los tipos de comunicación más comunes. Ocurre cuando nos involucramos en hablar con otros. Es útil en cualquier entorno laboral ya que ayuda a expresar directamente lo que pensamos.

La DIFICULTAD aquí, sin embargo, podría ser cuando nuestra expresión verbal NO es clara para la otra persona.

En la última unidad podrás ver un vídeo que te ayudará a tener una idea de cómo empezar a comunicarte más claramente cuando no tienes mucha experiencia en comunicación o tienes miedo de comunicarte al principio.

Este tipo de comunicación se puede utilizar en cualquier contexto laboral o empresarial, pero puede llevar MÁS TIEMPO y eso podría ser un problema cuando se gestionan más tareas a la vez. En ese caso podría ser más práctico elegir otro tipo de comunicación.



## Tema 2.2 Comunicación no verbal

- Comunicación no verbal. Lo que hacemos mientras hablamos a menudo dice más que las palabras mismas. El lenguaje corporal y los gestos subcontientes son parte de ello. La mayoría de las veces muestra si la persona tiene confianza o no y afecta la relación entre el comunicador y la persona a la que se le comunica la información. Los tipos de comunicación no verbal son:
  - o Comunicación escrita. Una de las formas de comunicación más comunes cuando tenemos que comunicar piezas de información más breves con socios o clientes. Sin embargo, en cuanto al tiempo, el envío de correos electrónicos puede llevar bastante tiempo cuando tenemos diferentes socios, clientes y proveedores para quienes escribir.
  - o Escuchar. Este tipo de comunicación muestra nuestro cuidado, atención y enfoque en la persona o audiencia que estamos escuchando.
  - o Comunicación Visual, como fotografías, videos, animaciones y similares. Consulte la parte 3 para obtener más información.

## Tema 3. Consejos de comunicación para principiantes

- Cuándo es más efectiva la comunicación:
- -Cuando es divertido y tiene algo  
ejemplos interesantes/valiosos (Leer más:  
Carmine Gallo „Cinco Estrellas“ p.94)
- -Cuando es breve.
- -Cuando está claro y sabes de lo que estás hablando.

Mire el video que muestra algunas formas de comunicarse mejor.



## Tema 4.1.1.Método de la NASA.

La NASA, al seleccionar a los astronautas, no sólo comprueba sus títulos, sus habilidades técnicas en biología, tecnología, ingeniería o matemáticas. También evalúan HABILIDADES DE COMUNICACIÓN. Podrías pensar ¿por qué los necesitan los astronautas? La comunicación es una de las habilidades clave a seleccionar porque los astronautas:

- necesidad de DAR comunicación CLARA Y PRECISA al Centro de Control de Misión en Houston. No pueden permitirse malentendidos, ya que pueden causar daños graves; una comunicación incorrecta puede literalmente cambiarles la vida.

En los negocios, una comunicación clara conduce a un buen entendimiento entre los miembros del equipo y otorga buena reputación a la empresa que sabe comunicarse bien.

- necesidad de COMUNICARSE CON PERSONAS de DIVERSAS NACIONALIDADES Y PROFESIONES. Eso significa ser un buen psicólogo y poder comunicarse de manera tolerante, comprensiva y apropiada con sus colegas.

En los negocios también hay variedad de personas, especialmente si los negocios no sólo tienen su base local sino que van más allá de las fronteras nacionales. Cuando tienes socios extranjeros, necesitas comprender no sólo sus habilidades laborales sino también su cultura y prestar atención a las diferencias de mentalidad cultural también.

## Tema 4.1.2.Método de la NASA.

En comunicación que enseña la NASA  
astronautas:

- deben ser **SIMPLES** en su  
COMUNICACIÓN para que incluso alguien  
quien no es científico los entiende.

En la comunicación empresarial con el  
equipo, los socios, los proveedores y los clientes,  
debe prestar atención al hecho de que  
su comunicación debe ser breve, directa y sencilla.



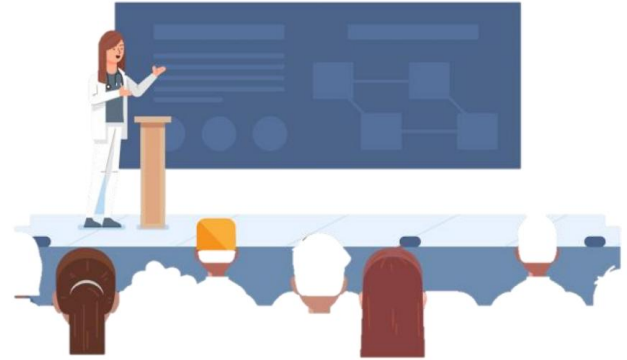
# Tema 4.2.1. Método de charla TED.

Al escuchar charlas TED una pregunta que nos viene a la cabeza es cómo es posible transmitir un tema difícil a la sociedad en general. La respuesta es un método simple de tres pasos:

- Sea breve. El cerebro humano mantiene una conversación productiva durante 18 minutos, prueba para explicarlo en máximo esta cantidad de tiempo.

Tenga en cuenta que:

- Los socios tienen muchas tareas y no tienen tiempo para tener largas charlas; antes de comunicarse, piense qué es exactamente lo que quiere preguntar para no desperdiciar su tiempo.
- los clientes, especialmente cuando su negocio está en línea, están acostumbrados a "desplazarse" y tienen períodos de atención breves. Eso provoca que se centren aún menos en una cosa, por lo que su comunicación en línea a través de los medios debería llegar a ellos desde la primera frase o imagen. En la comunicación de Marketing online sólo dispones de unos primeros segundos para hacer visible tu producto y captar la atención del cliente.



## Tema 4.2.2. Método de charla TED.

- Marque las palabras que utiliza. Mira qué audiencia tienes: ¿son personas relacionadas con tu trabajo o alguien externo?

En los negocios se puede adaptar a: 1) Socios/colegas con los que se comunica y 2) Clientes. Los estilos de comunicación serán diferentes porque con los socios desea comunicarse de manera amigable pero concisa y organizada para lograr los mejores resultados. Con los clientes la comunicación será diferente, considerando la

- Medios visuales, como fotografías, vídeos, animaciones.

Los medios de comunicación mencionados son de gran utilidad para el Marketing Empresarial Online. Atraen la atención del cliente más rápido y hacen que "anhele" contenido más interesante.

Para más técnicas de comunicación se recomienda leer el libro de Carmine Gallo "Five Stars". Consulta las referencias (en inglés y lituano).



# Tema 5.1. Colaboración. ¿ Qué significa hacer networking?

Establecer contactos significa interactuar, hablar con socios potenciales o partes interesadas, clientes, que podrían ser útiles para su negocio. Para poder encontrar socios potenciales, partes interesadas adecuadas para su negocio, es posible que necesite:

- -Buenas habilidades de comunicación.
- -Capacidad para encontrar lugares donde podrían estar socios/partes interesadas/clientes potenciales.
- -Mantenerse en contacto con socios actuales y futuros.
- -Consejos sobre cómo crear una base de datos de socios.

# Tema 5.1. Colaboración. Habilidades de comunicación.

Como se mencionó en unidades anteriores, la comunicación es la habilidad clave para una mujer de negocios. Puedes consultar unidades anteriores y seguir mejorando tus habilidades de comunicación. Nota al margen: como mujer, tus habilidades de comunicación pueden ser ligeramente diferentes a las de los hombres. Consejos para leer más:

- En inglés- Maye Musk. La mujer hace un plan.
- En lituano – Jolanta Puzienė. Intentalo

(Consultar referencias)

# Tema 5.2.1. Colaboración. ¿Cómo encontrar futuros socios?

La capacidad de encontrar lugares donde podrían estar posibles socios/partes interesadas es crucial.

1) Primero, debe identificar QUIÉNES son sus socios potenciales. ¿Cómo atraerlos?

En el caso de las artesanas, los socios/partes interesadas potenciales probablemente serán proveedores de materiales, espacios físicos abiertos y gratuitos (al menos al inicio de la puesta en marcha del negocio) donde podrían exhibir sus productos (como centros de exposiciones, centros culturales o de ocio, bibliotecas , centros juveniles) y donde hay flujo de personas.

Por ejemplo, para colaborar con dichos espacios abiertos y lugares para exposiciones, las artesanas deben acordar una cita, explicar su objetivo de exhibir sus obras y solicitar una reunión con el director o alto directivo que pueda mostrarles el lugar. De esta manera, pueden conectarse directamente con futuros socios/partes interesadas y tener una conexión más estrecha que solo mediante una llamada.

Si la artesana ya está trabajando con socios, puede utilizar medios en línea para comunicarse con ellos, pero es importante tener la primera comunicación en persona.

## Tema 5.2.2. Colaboración. ¿Cómo encontrar futuros socios?

2) En segundo lugar, quiénes son los clientes potenciales. ¿Cómo atraerlos/encontrarlos?

Para encontrar al cliente adecuado, primero debe pensar en las siguientes preguntas:

- ¿ Quién compra mi producto?
- ¿ Dónde puedo encontrarlos: en línea o en persona?

Una vez que sepas eso, será más fácil llegar a ellos.

Por ejemplo, la artesana vende joyas.

- ¿ Quién lo compra? Generalmente mujeres.
- ¿ Dónde encontrarlos? Si es más joven: en línea en Instagram, Facebook. Si es mayor: a través de recomendaciones principalmente.

Una vez que lo hayas identificado sabes que puedes trabajar con plataformas de Instagram y Facebook y colaborar con algunos centros donde hay cursos de joyería, exposiciones, donde las mujeres se reúnen y/o pasan y ven joyas.

## Tema 5.2.3. Colaboración. ¿Cómo encontrar futuros socios?

3) Colabora con tus amigos y los círculos de personas más cercanas a tu alrededor.

En el libro de Jolanta Puzienė, "Pabandyk" ("Pruébalo"), explica lo importante que es la red de amigos cuando quieres vender tu producto y la técnica de "labios a labios". Funciona cuando recomiendas algo a tus amigos, círculos cercanos de personas, digamos 5 personas, ellos lo prueban y lo recomiendan a otros amigos suyos. Por lo general, una cantidad similar de personas: 5. Si hacemos cálculos, ya son 25 personas que conocen sus productos.

Por ejemplo, en lecciones anteriores se mencionó una buena práctica de Lituania sobre mujeres de negocios que fabrican cosméticos. Tiene una comunidad que normalmente le compra cosméticos naturales y los recomienda a otras personas. Este es un buen ejemplo de personas que "corren la voz" y atraen clientes a través de sus círculos de personas más cercanos.

## Tema 5.3. Colaboración. Manténgase en contacto con los socios

Los socios pueden cambiar o variar en los diferentes proyectos que tengas. Sin embargo, nadie es más adecuado para trabajar con un socio tan conocido en el que puede confiar. Por ese motivo, es muy recomendable fomentar buenas relaciones con los socios en quienes confía. ¿Cómo se puede comprobar si el socio es confiable? Eso queda claro con el tiempo y hay varios factores a los que puedes prestar atención:

- ¿El compañero cumple su palabra haciendo tareas cada vez más pequeñas?
- ¿Respetan los plazos?
- ¿Traen más caos o más paz mientras colaboran?

Es importante mejorar sus habilidades en el campo de la psicología del grupo y la dinámica de pareja/grupo. Es vital saber moverse entre una variedad de personas y culturas, especialmente si colabora con socios extranjeros.

# Tema 5.4.1. Colaboración. Crear base de datos de socios

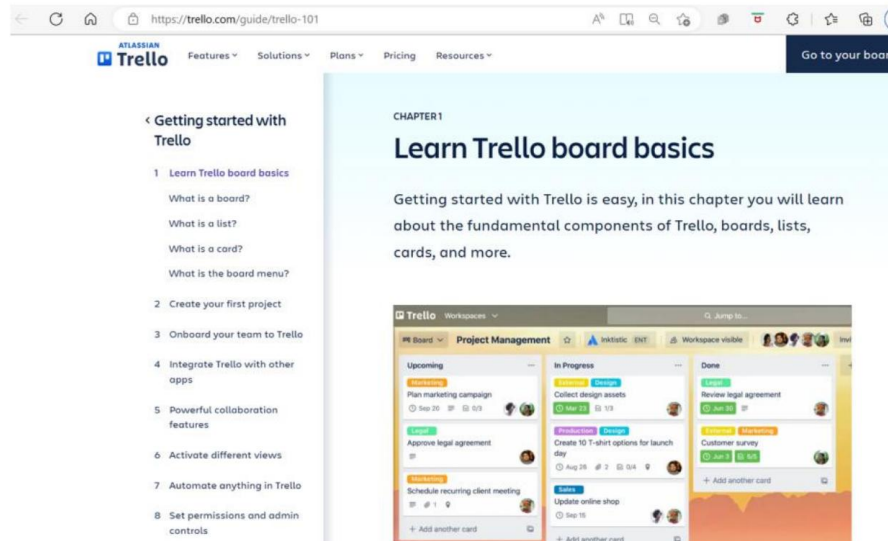
¿Cómo hacer una base de datos de socios?

- Cuando tiene más socios/partes interesadas en su lista, necesita un sistema para colocar a todos los socios en una base de datos y verlos claramente de dónde vienen (ciudad/país), qué tipo de organización/institución son y agregar algunos otra información útil sobre él.



# Tema 5.4.2. Colaboración. Crear base de datos de socios

- Una de las buenas herramientas para hacerlo es la plataforma online gratuita TRELLO. Es una plataforma en línea que puede utilizar para sistematizar a sus socios de la A a la Z e incluir más información útil sobre ellos. Una vez que necesite el socio, puede consultar su base de datos personal o sus socios.



The screenshot shows the Trello website's guide for learning board basics. The browser address bar displays <https://trello.com/guide/trello-101>. The Trello logo and navigation menu (Features, Solutions, Plans, Pricing, Resources) are visible at the top. A sidebar on the left lists the guide's sections, with 'Learn Trello board basics' selected. The main content area is titled 'CHAPTER 1 Learn Trello board basics' and includes the text: 'Getting started with Trello is easy, in this chapter you will learn about the fundamental components of Trello, boards, lists, cards, and more.' Below the text is a preview of a Trello board named 'Project Management' with columns for 'Upcoming', 'In Progress', and 'Done', each containing task cards.

# Tema 6. Conclusión

Mejorar las habilidades de comunicación es un proceso continuo. Leer sobre ello y salir de tu zona de confort para mejorarlo es vital.

- Existen diferentes tipos de comunicación (verbal, no verbal, escrita, auditiva, usando elementos visuales
- Hay diferentes maneras de mejorarlo a través de la NASA, métodos TEDx o videos relacionados con la comunicación (<https://youtu.be/RLXGptLoba4>). ▪ La comunicación es la habilidad más importante para el emprendimiento. ayuda a colaborar con futuros socios y partes interesadas.

La parte más importante es ser paciente con el negocio que está iniciando y tratar de mejorar sus habilidades de comunicación y colaboración en la forma de desarrollar su negocio.

# Actividad de aprendizaje 4: Mujeres como emprendedoras

Proporcione aquí herramientas y ejercicios prácticos relevantes para la sección específica y elabore un mini kit de herramientas. (3-5 actividades de aprendizaje por módulo idealmente –1 por unidad). La siguiente tabla proporciona una estructura para la actividades. Describa cada actividad dentro de la tabla. Proporcionar materiales adicionales para una actividad como una lista de enlaces o como anexo (por ejemplo, folletos, imágenes, gráficos, tablas, presentaciones, juegos, mapas mentales, videos). La tabla está llena de un ejemplo.

Educativo meta	Tipo de actividad	Contenido	Materiales adicionales
Conocimiento y habilidades relacionadas con aprendiendo comunicación y colaboración	Ejercicios de opción múltiple, autoevaluación , reflexiones.	Después de revisar la Unidad 4, viendo videos, metodologías de lectura de mejorar comunicación y colaboración, estudiante será capaz de reflejar y empezar a mejorar su comunicación y colaboración de forma independiente.	Ver Referencias

# Evaluación

Pregunta 1: (Seleccione todas las que correspondan).

¿Cuáles son los tipos de comunicación?

a) Verbales

b) Físico

c) No verbal

d) Multilingüe

e) Escuchar

f) Maestro

g) Escritura

h) Visuales

Respuestas correctas: a) Verbal, c) No verbal, e) Escuchar, g) Escribir, h) Visuales.

Pregunta 2:

¿Cuál es la habilidad que más valora la NASA?

a) Hablar claramente

segundo) comunicación

c) Matemáticas

d) Ciencia

Respuesta correcta: b) Comunicación

Pregunta 3: (Seleccione todas las que correspondan).

¿Cuáles son los puntos más importantes a la hora de comunicar, según consejos y métodos que has leído?

¿acerca de?

a) Ser breve

b) Menciona muchos detalles

c) Ejemplos interesantes

d) Claridad

e) Hablar durante una hora.

f) Tómese un máximo de 18 minutos para explicar el tema.

g) Saber de qué hablas

h) improvisar

Respuestas correctas: a) Ser breve, c) Ejemplos interesantes, d) Claridad, f) Tomar máximo 18 minutos para explicar el tema, g) Saber de lo que hablas .

## Pregunta 4:

Para encontrar socios y partes interesadas potenciales para su negocio, ¿qué habilidades y acciones podrían ser necesarias?

- a) Tener habilidades y conocimientos técnicos avanzados.
- b) Disponer de un gran presupuesto para marketing y publicidad
- c) Poseer buenas habilidades de comunicación, la capacidad de identificar lugares donde podrían estar socios potenciales, mantenerse en contacto con socios actuales y futuros y crear una base de datos de socios.
- d) Centrarse únicamente en la autopromoción y hacer caso omiso de las necesidades de los socios potenciales

Respuesta correcta: c) Poseer buenas habilidades de comunicación, capacidad para identificar lugares donde podrían estar socios potenciales, mantenerse en contacto con socios actuales y futuros y crear una base de datos de socios.

# Resumen

La comunicación es la habilidad más importante para el emprendimiento. Ayuda a colaborar con futuros socios y partes interesadas:

- Existen diferentes tipos de comunicación (verbal, no verbal: escrita, escucha, usando visuales)
- Hay diferentes maneras de mejorarlo a través de la NASA, métodos TEDx o comunicación. vídeos relacionados (<https://youtu.be/RLXGPtLoba4>).

La colaboración, por otro lado, debe explorarse a través de algunas preguntas:

- ¿Es el socio fiable (respeta los plazos, se comunica bien...)?
- ¿Qué valor añaden?
- ¿Puedo comunicarme bien con mis socios?

Una vez que haya resuelto esas preguntas, podrá tener un buen comienzo para su futura asociación.

# Material adicional (libros)

- Carmin Gallo (2018). Cinco estrellas. Grupo Editorial de San Martín.
- Carmín Gallo (2021). Cinco estrellas. Tyto Alba. (en lituano)
- Jolanta Puzienė (2022). Intentalo. Jolanta Puziene. (en lituano)
- Maye Musk (2019). La mujer hace un plan. Un libro de vida vikingo.
- Maya Musk (2021). Una mujer con un plan. Alma Litera.

# Referencias (libros)

- Carmín Gallo (2018). Cinco estrellas. Grupo Editorial de San Martín.
- Carmín Gallo (2021). Cinco estrellas. Tyto Alba. (en lituano)
- Jolanta Puzienė (2022). Intentalo. Jolanta Puziene. (en lituano)