

**BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA Mapa 1: Adquiere el hábito de un buen comportamiento**

Comportamientos	Situación en la que te has comportado así	¿Cuál fue el resultado?
1. <b>Actúo antes de verme obligado</b> por mis circunstancias personales y/o profesionales		
2. <b>Observo y planifico</b> la evolución y/o ampliación de mis servicios, productos o área geográfica de mi actividad profesional		
3. <b>Presto atención y aprovecho oportunidades no planificadas</b> para poner en marcha una nueva actividad, relación comercial, línea de financiación, etc.		

*“Para que la oportunidad llame a la puerta, antes hay que construir la puerta”*

### BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA Mapa 2: Generación de oportunidades

<b>3 oportunidades que hayas conseguido. Ej:</b> - Comercial (nuevos clientes) - Financiera (un nuevo socio) - De relaciones profesionales (un proveedor más puntual, contactos) - De relaciones personales (mejorar tus técnicas de venta) - De proceso, formación u organización	<b>¿Qué retos has tenido que enfrentarte para poder conseguir las?</b>  Ej: desacuerdo con un socio, entorno personal en contra, reticencia del cliente, baja motivación de un empleado o colaborador, falta de solvencia, falta de creatividad, etc.
1.	
2.	
3.	

*“Los obstáculos no pueden detenerte. Los problemas no pueden detenerte. Solo tú puedes detenerte”*

### BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA Mapa 3: Selecciona nuevas oportunidades

3 ideas aplicables a tu proyecto que tengas en mente o que han surgido a lo largo del taller	Describe el mercado, características, tipo de clientes, lugar para exponerlo, canal de comercialización, etc. que crees que existe	¿Cuál será el valor, hecho diferenciador o ventaja para tu proyecto o empresa?	¿Qué obstáculos, dificultades y retos debes superar para poder desarrollarlas?
1.			
2.			
3.			

*“La clave del éxito es proponer ideas comerciales que alguien quiera financiar”*