

Unas veces se gana, y siempre se aprende: GetxoMeeting 23 de marzo

El objetivo de la sesión fue el aprendizaje mutuo a través de narrar experiencias en la trayectoria empresarial de cada cual para inspirar a las demás personas.

Para ello contamos casos reales por parejas, y en este artículo compartimos las claves de aprendizaje extraídas.

¿Qué hicimos?

Contar una experiencia positiva, algo que haya ido bien
Contar algo que nos ha servido de aprendizaje porque fue mal o al menos no fue como se esperaba.

Tras escucharse por parejas, cada persona interlocutora anotó aprendizajes extraídos de las historias escuchadas, para posteriormente ponerlo en común entre toda la gente participante en forma de frases inspiradoras o consejos a tener en cuenta.

Seguro que te identificas con muchas de estas frases, y ojalá otras sirvan como inspiración en esos momentos en los que tu negocio necesita de claves para avanzar. Los hemos ordenado por categorías para que su lectura resulte más fácil.

APRENDIZAJES EN BASE A EXPERIENCIAS EN NUESTRAS EMPRESAS

Claves extraídas por participantes de Getxo Meeting

Sobre la empresa y el proceso de emprender y consolidarse

- La base del emprendimiento es soñar en grande y empezar pequeño
- Confiar en el olfato, que es algo que se aprende.
- La importancia de rescatar la esencia
- Todo lo que sucede conviene porque aprendemos a crecer
- Nunca es tarde para volver a empezar
- Lo estratégico de crear una imagen completa de la empresa a publicitar y difundir su realidad de una manera creativa que emociona

Actitud

- ¡Sentir que eliges!
- Tu buen hacer te abrirá nuevos caminos
- La importancia de poner en valor tu trabajo
- No hay que cerrarse a un único camino
- No debes acomodarte
- Tener la mente abierta a posibles cambios
- ¿Situación negativa? Reacción positiva
- Hay que ser pacientes a la hora de ver resultados
- El futuro no está escrito
- Todo esfuerzo tiene su recompensa
- Siempre podemos ver la causa de las cosas y ponerle remedio
- Nada es lo que parece

- No hay que rendirse ante las dificultades

Alianzas

- Es crucial encontrar espacios sanos en los cuales sacar sinergias
- Elige bien a tus compañeros/as de viaje.
- La importancia de saber con quién me asocio
- Pregúntate a quién le brindas confianza
- Hay personas que no suman, multiplican
- Al colaborar, hay que ver si hay amor o desamor a primera vista.
- Conocer gente abre nuevas puertas para seguir emprendiendo nuevos proyectos
- Lo interesante de cubrir áreas completándolas con una red de profesionales para dar un servicio más completo.

La clientela

- Dedicar tiempo inicial al cliente ahorra tiempo y hace que el trabajo sea más eficiente.
- Dar con clientes que me gustan, satisface y simplifica. Filtra. Y aprende a dar con ellos.
- Cobrar ciertos gastos por adelantado reduce riesgos

Asertividad

- Si dices que no, puedes ofrecer otra alternativa
- La importancia de decir NO

Proyectos, servicios, producto

- Realizar trabajos de los que se desconoce el proceso es lento y tedioso. Luego ya lo has aprendido... y es más fácil.
- Cuando las cosas se hacen bien la gente te ve
- Estar en un local a pie de calle condiciona y limita la libertad de ampliar la oferta de servicios.

Cada Getxo Meeting es diferente porque está compuesto por gente distinta: Nuevas incorporaciones y siempre hay quien repite. Además, los temas que se tratan son siempre diferentes, todos ellos orientados a necesidades reales de la comunidad emprendedora.

La próxima sesión: 6 de abril.

Si tienes negocio propio, animate a participar inscribiéndote gratis. Conocerás nuevos contactos y saldrás con las "pilas cargadas".

Las sesiones tienen lugar los jueves alternos de 12,00-14,00 en Getxo Elkartegia (Ogoño 1, 48930 Getxo).

Son de carácter gratuito y es necesario inscribirse previamente en Getxolan, en el teléfono 94 466 01 40, o a través del correo getxolan@getxo.eus