

Los 13 errores clave del emprendedor

Javier Regueira:

- Licenciado CC.EE. Europeas E-4 (ICADE), Máster en Marketing URJC y Doctorando en Marketing de Contenidos URJC.
- Socio Dialogue Manager de [Pop Up Música](#).
- Profesor de Marketing, Branding y Emprendimiento en distintas escuelas de negocio.
- [Blogger](#) y autor de "[El gran hermano ha muerto](#)" (Ed. Esic) y "[Game Over: los 13 errores que me llevaron a cerrar mi empresa](#)" (Ed. Netbiblo).
- Speaker en temas empresariales y de marketing.
- 15 años de experiencia en Marketing y Publicidad (Grey Advertising, Imperial Tobacco, BDF Nivea, Leo Burnett).

Enfoque:

Este seminario presenta los aprendizajes del libro "[Game Over: los 13 errores que me llevaron a cerrar mi empresa](#)", donde el autor narra su experiencia como emprendedor novel.

En un preocupante contexto empresarial, con más de 200.000 quiebras en los últimos dos años, debemos preocuparnos si la culpa es sólo de la crisis. O si por el contrario es posible encontrar respuestas en factores endógenos a la empresa. Si es posible detectar los errores más recurrentes en un empresario, para anticiparnos y no volver a caer en ellos.

Qué aprenderás:

Repasaremos los 13 errores clave del emprendedor:

1. Piensa en una idea genial y ya tienes tu negocio.
2. Contrasta tu idea con tu familia y amigos.
3. Infra financia tu proyecto.
4. Escoge a tus socios por su capacidad para soltar el dinero.
5. Lánzate al mercado más grande, así tendrás más clientes.
6. Las ventas son el presente, la contabilidad solo es el pasado.
7. No contrates a nadie si tú puedes hacer su trabajo.
8. Al comunicarte con tus clientes, sé creativo y sofisticado en lugar de sencillo y directo.
9. Concentra tu esfuerzo en captar nuevos clientes en lugar de retener a los que ya tienes.
10. Un negocio y una empresa son lo mismo.
11. Sé un elefante en lugar de un pez (la necesidad de reinventarse continuamente).
12. Sé positivo e ignora el riesgo de fracasar.
13. Sigue adelante aunque hayas perdido la ilusión.

Concluiremos reflexionando sobre la importancia del error en la evolución humana así como en la actividad empresarial.

A quién va dirigido:

- Emprendedores noveles.
- Asociaciones e instituciones públicas o privadas de fomento del emprendimiento.

Duración:

Seminario de media jornada o jornada completa.