

Reto empresas 2do semestre

Objetivo general

Diseñar y proponer soluciones creativas ante posibles problemas, necesidades y/o áreas de oportunidad en una empresa u organización asignada.

Día 1: Reconocer la problemática/oportunidad/necesidad

Objetivos:

- Reconocer la empatía y la escucha profunda como elementos fundamentales para la gestión de procesos creativos y de impacto.
- Conectarse con el entorno y comprender los problemas, oportunidades y/o necesidades que se presentan dentro de la empresa u organización.

08:50 - 09:00 | Llegada de los alumnos a la universidad e integración a los salones.

09:00 - 09:30 | Bienvenida del coach y presentación de la semana Uchallenge, objetivos y alcances.

09:30 - 10:00 | Empresario al aula (foro empresarial).

Foro empresarial 1 de 2. El empresario se presenta en el salón con los equipos asignados y les presenta un reto que enfrenta su empresa/organización, relata de manera breve su historia, ¿qué lo motivó a fundarla?, ¿cuáles son las características más importantes de la empresa/organización?, ¿cuál es el contexto del reto?, así como alguna de las preguntas significativas que le llevó a profundizar en el mismo:

- ¿Mi modelo de negocio estará vigente en los próximos años?
- ¿Cuáles serán los cambios más importantes dentro de mi segmento de mercado?
- ¿Cuáles son las tendencias disruptivas en las que debo estar y no estoy?
- ¿Qué estoy haciendo hoy para permanecer en el mercado por más tiempo?
- ¿Cómo desde mi vocación y mi contexto puedo contribuir para generar cambios a favor del bien común?
- ¿Qué problema, oportunidad, o necesidad se presenta que es importante resolver?
- ¿Cómo la pandemia cambió los hábitos de consumo en el sector en el cual me encuentro?

10:00 – 10:30 | Empresario al aula (foro empresarial). 2 de 2 (**puede extenderse 30 minutos más**).

Foro empresarial 2 de 2. El coach y la empresa, proporcionan el reto a los equipos de manera digital, se explica en qué consiste, se revisa con detenimiento y al término, se responden dudas que puedan surgir, los alumnos elaboran preguntas detonantes, con el objetivo de descubrir los alcances, limitaciones, contexto, variables entre otros puntos que puedan contribuir a un mejor planteamiento de propuestas de solución. **Antes de retirarse, el empresario se organiza con los capitanes de cada equipo con el objetivo de reunirse el día 2 para proporcionar seguimiento.**

10:30 – 13:30 | El empresario se retira y los equipos pueden empezar a trabajar revisando los entregables solicitados, los equipos se organizan y empiezan a resolver el reto. El coach permanece para darles una guía adecuada.

¿Cómo se hará?

La conexión con las personas y el entorno, antes y durante el diseño de soluciones, permitirá tomar en cuenta las necesidades reales y construir a partir de estos tres elementos:

¿Qué? Se identifica y conoce profundamente el problema/reto que afecta al empresario y a su organización.

¿Cómo? Se reconoce la forma en que la vida de las personas dentro y fuera de la empresa es afectada, así como cuáles son todos los factores que intervienen en el problema/reto.

¿Quiénes? Se visualizan todas las personas que forman parte del problema/reto, así como su capacidad de incidencia en éste.

Actividad 1.

Instrucciones: A continuación, vaciarás en una tabla los elementos descritos anteriormente que, a manera de guía, te ayudarán a integrar la información desde el principio. Llénala con los datos correspondientes, al final guárdala ya que te servirá como evidencia.

| Entregable 1. Anexo 1

En un formato de Excel o PDF, construye la tabla de la actividad 1 (te puedes apoyar en tu manual de explorador en la sesión 1 “niveles de escucha” en la actividad denominada encuentros p.17), al finalizarla súbela al drive como evidencia. El análisis de los niveles de escucha se relacionará directamente con la información de la empresa u organización (**valor de la actividad 10 puntos**).

Actividad 2.

Instrucciones: El equipo realizará una investigación documental de los elementos más importantes que rodean a la organización/empresa. Se enlistan las siguientes interrogantes:

1. ¿En qué segmento de mercado se encuentra la empresa?
2. ¿Cuáles son las principales tendencias de ese segmento?
 - Sociales
 - Políticas
 - Tecnológicas
 - Medio Ambiente
 - Legales
 - Económicas
3. ¿Cuál es la competencia de la empresa?
4. ¿Cuál es el público objetivo o los clientes de la empresa?
5. ¿Cuál es el contexto de la empresa a nivel regional, nacional e internacional?
6. ¿Cuáles son las mejores prácticas de este segmento de mercado?
7. ¿Lo presentado por esta empresa/organización es exclusivo, o se repite a otros niveles entre el mismo sector?
8. ¿Cuáles son los impactos del problema de manera interna y externa?
9. ¿Cómo perciben las personas involucradas esta situación?
10. ¿Existen propuestas de solución? ¿Cuáles son sus ventajas y desventajas?
11. ¿La información recabada permite hacer comparaciones entre datos locales y globales?

Entre más completa sea la información, la integración para resolver y hacer una propuesta, tendrá una mayor viabilidad. Recuerda integrar las fuentes de tu investigación.

| Entregable 2.

- a) En un documento de Word o PDF, registra las respuestas a las preguntas, procurando tener fuentes confiables, al finalizar súbela al drive como evidencia (**valor de la actividad 10 puntos**).

Actividad 3

Instrucciones: Tomando en cuenta los siguientes puntos, prepara tu guía de preguntas para encontrar más información de manera directa en la organización con los diferentes actores involucrados:

- Escribe todo lo que te digan las personas y que no consideres información nueva, sino que solo confirme cosas que ya suponías del problema.
- Describe qué aspectos reafirmaste sobre el problema.
- Escribe todos los datos o hechos nuevos del problema.
- Describe cómo cambia tu percepción del problema con los datos nuevos.

- Escribe todo aquello que te conecte, desde lo profundo con el problema; con qué te sientes identificado.
- Escribe cuál fue la conexión emocional con el problema.
- Escribe todo lo que puede ser efectivo para empezar a crear soluciones futuras en función de cómo se percibe ahora el problema.
- Enlista ideas concretas sobre lo que escuchaste y que pueda representar una solución futura.

| Entregable 3.

- a) En un documento de Word o PDF, construye tu guía de preguntas, siendo por lo menos 2 por cada integrante del equipo, la cantidad mínima o máxima lo definirá tu creatividad y curiosidad **(valor de la actividad 5 puntos)**.
- b) Para finalizar el día de trabajo, en un documento de Word o PDF, en formato libre, anota todas las conclusiones a las que llegó el equipo, así como los principales hallazgos que encontraron con respecto a la empresa y al reto proporcionado. **(valor de la actividad 5 puntos)**.

13:30 – 14: 00 | Conclusiones del día, cierre de sesión por parte del coach e instrucciones del día 2.

****Nota: A término del día 1 los equipos deberán de subir al drive tres archivos con un valor total de 30 puntos de la calificación total de las actividades de la semana, tendrán hasta las 11:59 pm para poder hacerlo.***

****Nota: En el día 1 los capitanes de equipo se organizarán con el empresario de tal manera que puedan en el día 2, reunirse presencial o virtualmente, para presentarle los avances y obtener retroalimentación para seguir construyendo la propuesta de solución.***

Anexo 1: niveles de escucha



Sesión 1: encuentros

¿QUÉ HAY QUE SABER?

La solución a problemas complejos requiere, además de observar y conectar, activar un estado de atención profunda, a través de los diferentes niveles de escucha. Esto permite conocer, con mayor claridad, el entorno y así, se favorece la posibilidad de crear escenarios adecuados para el desarrollo humano.

Como primer fuente de referencia, revisarán el Modelo U de tipos de escucha, de Otto Scharmer.

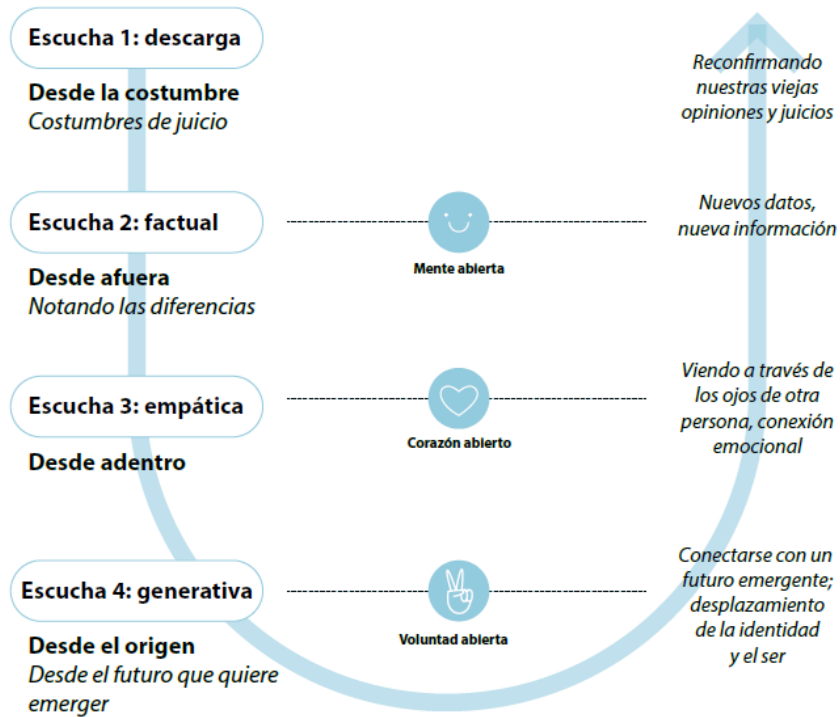


Figura 1. Los tipos de escucha de Otto Scharmer