



## INSTITUCION EDUCATIVA REINO DE BELGICA

Planeación de actividades

Página 1 de 3

GRADO 8º1, 2 y 9º1, 2. Emprendimiento. TALLER #1

**TEMA(S):** Definición de liderazgo y sus características.  
Definición de mercadeo y publicidad.

### INDICADOR(ES) A DESARROLLAR:

Comprendo la necesidad de adquirir unas competencias a las exigencias de los emprendedores del mundo de hoy.

Comprendo diversos tipos de texto, a partir del análisis de sus contenidos, características formales e intenciones comunicativas.

Creo un logo teniendo en cuenta las características para su elaboración.

### 1. DESARROLLO TEÓRICO DE LA TEMÁTICA CON SUS RESPECTIVOS EJEMPLOS

#### LIDERAZGO

Un líder es una persona que guía a otros hacia una meta común, mostrando el camino, por ejemplo, y creando un ambiente en el cual los otros miembros del equipo se sientan activamente involucrados en todo el proceso. Un líder no es el jefe del equipo sino la persona que está comprometida a llevar adelante la misión del Proyecto.

La propia definición de liderazgo enumera ya varias características:

1. Capacidad de comunicarse. La comunicación es en dos sentidos. Debe expresar claramente sus ideas y sus instrucciones, y lograr que su gente las escuche y las entienda. También debe saber "escuchar" y considerar lo que el grupo al que dirige le expresa.
2. Inteligencia emocional. Salovey y Mayer (1990) definieron inicialmente la Inteligencia Emocional como -la habilidad para manejar los sentimientos y emociones propios y de los demás, de discriminar entre ellos y utilizar esta información para guiar el pensamiento y la acción. - Los sentimientos mueven a la gente, sin inteligencia emocional no se puede ser líder.
3. Capacidad de establecer metas y objetivos. Para dirigir un grupo, hay que saber a dónde llevarlo. Sin una meta clara, ningún esfuerzo será suficiente. Las metas deben ser congruentes con las capacidades del grupo. De nada sirve establecer objetivos que no se pueden cumplir.
4. Capacidad de planeación. Una vez establecida la meta, es necesario hacer un plan para llegar a ella. En ese plan se deben definir las acciones que se deben cumplir, el momento en que se deben realizar, las personas encargadas de ellas, los recursos necesarios, etc.
5. Un líder conoce sus fortalezas y las aprovecha al máximo. Por supuesto también sabe cuáles son sus debilidades y busca subsanarlas.
6. Un líder crece y hace crecer a su gente. Para crecer, no se aferra a su puesto y actividades actuales. Siempre ve hacia arriba. Para crecer, enseña a su gente, delega funciones y crea oportunidades para todos.
7. Tiene carisma. Carisma es el don de atraer y caer bien, llamar la atención y ser agradable a los ojos de las personas. Para adquirir carisma, basta con interesarse por la gente y demostrar verdadero interés en ella; en realidad, en el carisma está la excelencia. Se alimenta con excelencia, porque es lo más alejado que hay del egoísmo. Cuando un líder pone toda su atención en practicar los hábitos de la excelencia, el carisma llega y como una avalancha cae un torrente sobre el líder.
8. Es Innovador. Siempre buscará nuevas y mejores maneras de hacer las cosas. Esta característica es importante ante un mundo que avanza rápidamente, con tecnología cambiante, y ampliamente competido.
9. Un líder es responsable. Sabe que su liderazgo le da poder, y utiliza ese poder en beneficio de todos.
10. Un líder está informado. Se ha hecho evidente que en ninguna compañía puede sobrevivir sin líderes que entiendan o sepan cómo se maneja la información. Un líder debe saber cómo se procesa la información, interpretarla inteligentemente y utilizarla en la forma más moderna y creativa.

Comentado [L1]:

Comentado [L2R1]:



## INSTITUCION EDUCATIVA REINO DE BELGICA

Planeación de actividades

Página 2 de 3

### MERCADEO Y PUBLICIDAD

Son muchos los que piensan que el mercadeo y la publicidad son la misma cosa, sin embargo, aunque una necesite de la otra para poder ejercitarse de manera satisfactoria, ambas tienen diferentes funciones.

El **mercadeo** se encarga de desarrollar un producto o servicio, promoverlo, establecer su precio justo y definir a qué segmento de la población va dirigido. Mientras, la **publicidad** es un elemento del mercadeo a través del cual se da a conocer un producto, servicio o idea mediante técnicas creativas transmitidas por los diferentes medios de comunicación y por ende, pagadas por un patrocinador.

El mercadeo tiene como objetivo aumentar las **ventas**, en cambio la publicidad es la que se encarga de **informar y persuadir** al público con el fin de desarrollar demanda.

Para el mercadeo lo más importante es determinar **quiénes consumen** sus productos o servicios y en base a esa investigación, desarrollar estrategias. A la publicidad lo que le interesa es **comunicar** el lanzamiento de una marca, **instruir** a los consumidores en el uso de un nuevo producto o **posicionar** de manera positiva a una empresa.

Otra diferencia es que el departamento de publicidad solo tiene que ver con las estrategias que se implementen para colocar el aviso que se quiere transmitir como diarios, carteles, carteleras, televisión, radio e internet. Sin embargo, el área de mercadeo maneja la investigación de mercado, el precio del producto, la distribución, el soporte al cliente, la estrategia de ventas, la participación de la comunidad y la publicidad misma.

También podemos citar como diferencia que la publicidad **busca dar a conocer la marca** sin ocuparse directamente de las ventas, mientras que el mercadeo intenta **manipular directamente el producto**.

Como puedes notar son muchas las diferencias que existen entre una publicidad y mercadeo. Lo importante es que sepas cómo y cuándo recurrir a cada una y que tengas claro que ambas se complementan.

## 2. EJERCICIOS DE REPASO

### ACTIVIDAD #1

Copio el taller en el cuaderno  
respondo  
me considero un líder.  
que características de líder poseo  
elaboro un dibujo de personajes que represente visualmente el perfil de un líder (hombre y mujer).

**INSTRUCCIONES:** La respuesta no debe ser menor de 15 renglones en el cuaderno y el dibujo en una hoja entera.

### ACTIVIDAD #2

#### MERCADEO Y PUBLICIDAD

Pipe Sánchez es un reconocido publicista de la empresa "Creativos Ltda." y el día de hoy ha recibido una llamada de su mejor amigo Ricardo Gonzales quien acaba de crear su empresa y aún no sabe cómo darla a conocer, por ello le solicita a Pipe que le ayude con la publicidad y el lanzamiento de su nuevo producto Y le envía el siguiente correo:

QUERIDO PIPE: ESPERO QUE TE ENCUENTRES BIEN, AYUDAME CON LA PUBLICIDAD DE MI EMPRESA VOY A VENDER HELADOS CON CHICLE DENTRO ELLOS, QUIERO QUE SE INCLUYA LA IMAGEN DE MI TORTUGA MARIA Y QUE SE VENDA EN LAS UNIVERSIDADES DE TODO EL PAIS.... TE ENVIO ALGUNAS IMÁGENES DE ELLO Y ESPERO TUS IDEAS LO MAS PRONTO POSIBLE YA QUE NO TENGO **NOMBRE, NI LOGO, NI SLOGAN** PARA LOS HELADOS, NO SE PORQUE MEDIO DARLO A CONOCER NI COMO VENDERLO, RECUERDA QUE MI COLOR FAVORITO ES EL AZUL GRACIAS HERMANO MIO.

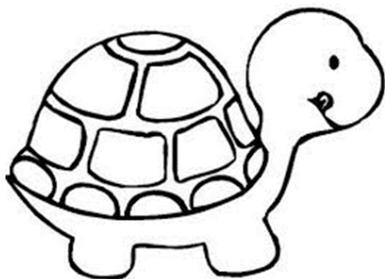


**INSTITUCION EDUCATIVA  
REINO DE BELGICA**

Planeación de actividades

Página 3 de 3

Teniendo en cuenta lo visto en clase sobre mercadeo y publicidad, junto con los datos de Ricardo y su empresa, ayuda a Pipe a crear el lanzamiento del nuevo producto para la empresa.



**INSTRUCCIONES:** El logo debe corresponderse con uno de los 5 tipos que vimos en clase y cuya teoría está en el cuaderno, dibujado en tamaño hoja y coloreado o pintado adecuadamente en el.

Este taller está planeado para 2 clases (2 semanas).