



## LESSON CONTENT TEMPLATE



Erasmus+

Proyecto financiado por: **Erasmus+ / Key Action 2 - Cooperation for innovation and the exchange of good practices, Knowledge Alliances.**

## **1. Documento de aprendizaje**

Tema 3. Lección 3: Conociendo la audiencia

### **Compañeros de negocios**

#### **Introducción**

Cuando comienzas un proyecto o negocio, considerar tener un socio comercial puede ser una muy buena opción. Cuando compartes, las tristezas se dividen y las alegrías se multiplican, también sucede así cuando lo que compartes es un proyecto o un negocio.

Sin embargo, tienes que pensar muy bien con quién compartes tu negocio, no es suficiente que tengas una relación amistosa con él ya que es posible que tengas un buen amigo que no será un buen socio comercial.

Una vez que se complete y apruebe esta lección, los alumnos podrán:

1. Identificar y elegir socios comerciales potenciales

A lo largo de esta lección, aprenderemos qué cosas tener en cuenta al buscar un buen socio comercial y dónde encontrarlo.

#### **1. Aspectos clave a evaluar para elegir socio**

##### **Llevarse bien:**

Vas a compartir con esta persona gran parte de tu semana, así que te gustará, si no tendrás muchos problemas mientras trabajas en el negocio o proyecto.

Ahora nos estamos enfocando en la personalidad y carácter del futuro socio comercial: ¿con qué tipo de persona le gusta trabajar?

##### **Comparte la misma visión y valores relacionados con el proyecto:**

Antes de unirte con alguien, debes tener muy claro que todos tienen la misma visión comercial. Asegúrate de estar de acuerdo con él sobre qué, cómo y cuándo.

No menos importante es compartir los mismos valores, ya que estos determinarán las decisiones futuras. Algunas personas dan la máxima importancia al trabajo, otras a la familia. Algunos se moverán dentro del marco de la legalidad y la ética, y a otros

no les importará hacer algún trato. Algunos buscarán dinero a corto plazo, otros no estarán tan interesados en ganar mucho.

Para que el proyecto funcione bien, busca personas que compartan los valores más importantes para ti.

### Encuentra a alguien que te complemente:

Este es uno de los aspectos más importantes a la hora de buscar un socio comercial, tiene que ser una persona o empresa que contribuya al proyecto lo que tú no puedas contribuir. Si el socio comercial tiene las mismas fortalezas, será de poco beneficio para el proyecto.

La idea de asociarse es sacar lo mejor de cada uno para formar un equipo mucho más completo que si cada uno estuviera solo.



source: [www.freepik.es](http://www.freepik.es)

### Distribuir las competencias:

Al explicar el proyecto a un socio comercial potencial, determina qué tipo de responsabilidades va a llevar a cabo cada uno y actualízalas a medida que avanza el proyecto.

### ¿Qué tipo de participación vas a proponer a tu compañero?:

Se recomienda que cada socio invierta a partes iguales, asegurando así que todos tengan la misma implicación en el desarrollo del proyecto o negocio. Por otro lado, hay que tener en cuenta que si solo hay dos emprendedores, se podría generar un problema de empate a la hora de tomar decisiones.

### **Confianza y honestidad:**

En cualquier relación humana, la confianza no se impone sino que se trabaja y se desarrolla con el tiempo. Si los principales aspectos que debe acompañar a un socio comercial son correctos, se establecerá una relación de confianza. Aunque no se trata de que dos socios sean los mejores amigos, que el negocio vaya bien, por otro lado da confianza y no será posible si la relación no está marcada por la honestidad. Los socios deben tener la fuerza para contarse lo que piensan y poder intercambiar opiniones con honestidad.

### **2. ¿Dónde buscar socios potenciales?**

Participar en eventos, conferencias, coworking y cualquier tipo de actividad relacionada con tu sector es la forma de conocer gente, y ampliar tu red de contactos.

Unirse a grupos de profesionales en plataformas como Meetup o LinkedIn también son una buena opción. Además, una asociación profesional también es un buen lugar para comenzar a hacer contactos.



[www.freepik.es](http://www.freepik.es)

### **Conclusión**

Llevar a cabo un proyecto o negocio desde cero es apasionante pero también puede ser muy difícil, contar con un buen socio comercial puede ayudarte a superar los momentos más difíciles. Si estás ilusionado con tu proyecto, intenta transmitir esa misma ilusión a la persona a la que quieres proponer que sea tu socio comercial.

### **Bibliografía**

Buscar socios emprendedores para montar un negocio  
4 Characteristics to Look for in a Potential Business Partner