



Estilos de emprendedor

Cada emprendedor tiene un estilo diferente basado en sus habilidades, fortalezas y debilidades. Elementos para buscar su estilo, detectar sus fortalezas y tener información sobre qué debilidades debe buscar cubrir. Unos emprendedores buscan logro personal, otros son vendedores. Algunos son gerentes y administradores naturales y otros tienen las ideas para innovar.

En el artículo [Características buen emprendedor](#) se ha incluido bastante información que le permite definir cuáles son las fortalezas deseadas para esa actividad. Así, podrá evaluarse, detectando esas fortalezas y aclarando las debilidades que deberá suplir de alguna manera.

En este artículo ofrecemos otra visión que tiene el mismo objetivo: darle elementos para que determine sus talentos y fortalezas. En este caso, se explora el tema sobre cuatro tipos o estilos de emprendedor. ¿En cuál cuadrante tiene más características que lo definen? Esto le dará una idea de su estilo y de los puntos en que debe esforzarse para buscar como complementarse. Tenga presente que todas las personas tienen rasgos en todos los cuadrantes y que ninguno es mejor que otro.

LOGRO PERSONAL	EL VENDEDOR
<ul style="list-style-type: none">• Necesidad de logro• Necesidad de dar retroalimentación• Fuerte iniciativa personal• Fuerte compromiso personal con la organización• Creencia de que una persona puede hacer la diferencia• Creencia de que el trabajo debe guiarse por metas personales	<ul style="list-style-type: none">• Capacidad de entender y sentir con otros, empatía• Deseo de ayudar a otros• Creencia de que los procesos sociales son muy importantes• Necesidad de fuerte relación positiva con los demás• Creencia de que la fuerza de ventas es crucial para llevar a cabo la estrategia

EL GERENTE

- Deseo de ser un líder empresarial
- Toma decisiones sin parpadear
- Actitudes positivas en relación con la autoridad
- Deseo de competir
- Deseo de poder
- Deseo de sobresalir sobre la multitud

EL INNOVADOR

- Deseo de innovar
- Amor por las ideas
- Creencia que el desarrollo de nuevos productos es crucial para llevar a cabo la estrategia
- Buena inteligencia conceptual
- Evita tomar riesgos