

En un **#pla d'empresa** és fonamental informar qui som i quina és la formació i experiència del grup d'emprenedors que desenvolupem la idea de negoci.

Tot i que en l'annex figurarà el nostre **currículum vitae competencial**, afegirem un extracte de les dades més rellevants dels currículums vitae dels membres del grup



Quines dades han d'aparèixer?

Les teves dades personals .

Les teves dades acadèmiques

La teva experiència personal

La teva formació complementària per exemple idiomes o domini de programari específic.

La redacció ha de respondre a les preguntes següents: Qui sóc?, Què faig? Per què faig el que faig?. L'extensió no ha de ser molt llarga, aproximadament un paràgraf amb 10 línies serà suficient

Aspectes claus a tenir en compte en la redacció

- Defineix el teu **objectiu professional**
- Anomena els teus **punts forts**
- Fes referència a les teves **expectatives professionals**
- Assenyala els teus **interessos** professionals i personals
- Afegeix a sota l'adreça del teu perfil de **LinkedIn** i del teu **e-portfoli**.

TOTS PODEM SER EMPRENEDORS?

Definim "EMPRENEDOR/A" com aquella persona que es capaç de "prendre" decisions i assumir riscos. tots tenim capacitats per emprendre? **CAL UN MOTIU PER MUNTAR UNA EMPRESA?** Molt sovint es confon el motiu per desenvolupar una empresa amb la motivació. Un motiu seria “ estar a l’atur” “voler guanyar més diners”, “estar malament a l’empresa” o “ voler demostrar alguna cosa a l’entorn. És el detonador que convenç a l’emprenedor perquè treballi pel seu compte i no depengui de ningú. Hi ha una llista gairebé infinita de motius. Per a l’emprenedor, el motiu sol ser allò que importa més, però s’ha demostrat que és bastant irrellevant i que no té cap relació directa amb les probabilitats d’èxit. **Què explica llavors que una persona triomfi i una altra no? Com podem saber si tenim prou iniciativa emprenedora?** La resposta és que el fonamental no és pas el motiu (que, en realitat és anecdòtic), sinó la **motivació**, entesa com a il·lusió. Fem una analogia amb una bomba. El detonador és el que produeix una guspira (motiu), sense dinamita (motivació), no esclata res. La guspira activa el mecanisme (ens atia a prendre la decisió de desenvolupar un projecte empresarial), però l’assumpte clau és que hi hagi dinamita (una il·lusió enorme). I cal una il·lusió total, perquè fer empresa és un camí difícil. Que no es desanimi ningú. Un repte difícil és també una font de satisfacció immensa. Quan un emprenedor consolida la seva idea de negoci, se sent profundament realitzat. La il·lusió és el motor que farà que no ens enfondrem quan apareguin les eventualitats i les dificultats. No convé tampoc que ens obsedim amb un mite molt freqüent que s’ha convingut a anomenar “ fusta d’emprenedor”. **Tinc fusta d’emprenedor?** es demana la persona que es disposa a emprendre un negoci. Per emprendre un negoci, a més de la **il·lusió**, cal una certa preferència per la **incertesa i el risc**. El risc no agrada a tothom.

Però la incertesa és l'ingredient fonamental de l'emprenedor . Sense incertesa, emprendre un negoci no té sentit. Per superar-la cal la il·lusió que hem descrit, però també posseir un gran esperit de lluita i de sacrifici. No costa reconèixer des que són joves les persones competitives i amb afany emprenedor. Són gent lluitadora, que no es rendeix fàcilment. Són aquells que, en un partit de futbol, i perden per dos a zero a deu minuts per al final, animen als companys perquè creuen que encara hi ha temps per empatar. No es deixen intimidar, no llencen la tovallola. En això consisteix tenir iniciativa emprenedora. **Amb il·lusió i esperit positiu, les dificultats se superen molt millor!**