



WORKBOOK

MENTALIDAD EMPRESARIAL

PILAR FERNÁNDEZ



No eres una avestruz, saca la cabeza

Si estás en esta formación es porque deseas un cambio y eres consciente de que para avanzar, necesitas seguir aprendiendo.

Pero no vas a poder hacerlo si sigues escondiendo la cabeza debajo de la tierra negándote a ver la realidad.

Este cuaderno está especialmente diseñado para que reflexiones sobre ti misma y tu negocio.

Pero eso sí, voy a necesitar un compromiso por tu parte.

Voy a pedirte que seas sincera en cada una de las respuestas, aunque ahora mismo no te gusten.

Solo así vas a poder convertirte de una vez por todas en una verdadera Jefa Alfa.

🔥 *Ponte en el centro* 🔥

¿Te estás poniendo en el centro de tu negocio?

Escribe con todo lujo de detalles la vida que quieres y cómo quieres que sea tu negocio. ¿Cuántas horas quieres trabajar al mes?, ¿cuánto quieres facturar?, ¿quieres tener equipo?

¿Con quién te estás comparando y cómo te hace sentir?

Sé sincera y recuerda que la única persona con la que debes compararte es contigo misma.

¿Cuánto has evolucionado en el último año?, ¿hacia dónde quieres ir?

Escríbelo para tenerlo siempre presente

¿Quién eres? Qué ofreces, a quién sirves, en qué eres buena...

¿Cómo quieres ser percibida?

¿Cuáles son tus habilidades en este momento?

Divídelas en 4 bloques tal y cómo hemos visto en la formación

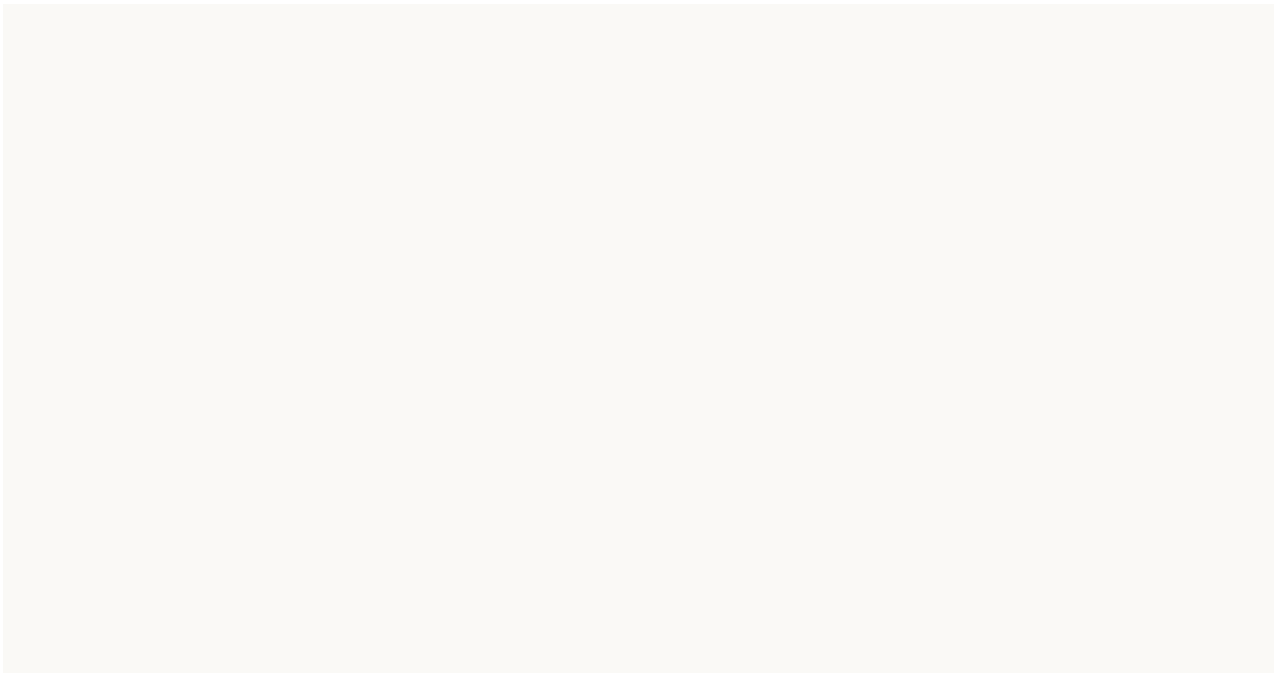
Parte técnica	Números	Innovación	Coaching

¿Qué habilidades necesitas aprender para lograr tus objetivos?

Parte técnica	Números	Innovación	Coaching

¿Cómo habla la voz de tu ego?, ¿qué te estás contando que te impide avanzar?

Quizás sea que ya te has formado suficiente, que no necesitas ayuda, que no tienes tiempo... Reflexiona y ponlo por escrito. Te ayudará a ganar claridad.



🔥 *Tu negocio* 🔥

¿En qué fase estás en este momento con tu empresa?

Marca el punto en el que estás ahora mismo.

- Sí a todo
- Seleccionar, delegar, sistematizar
- Innovar

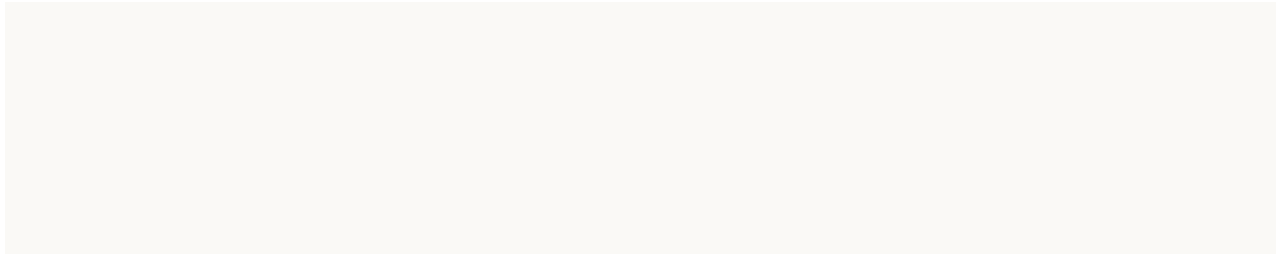
¿Cuándo te gustaría llegar a la siguiente fase?

Márcate una fecha y a por ello.

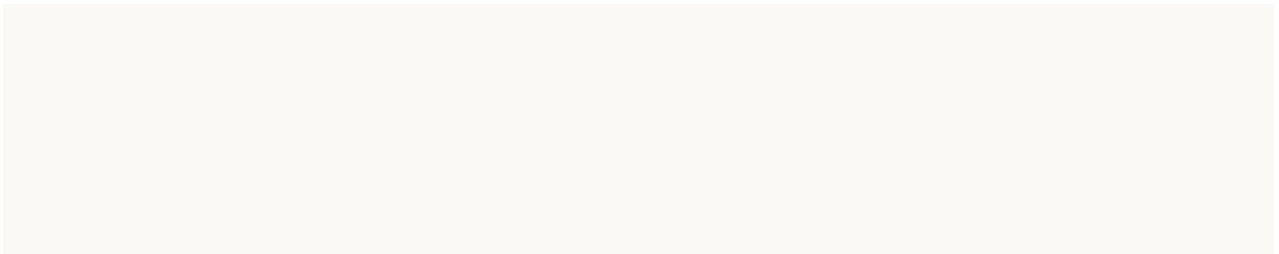
¿Qué líneas rojas no quieres pasar?

Servicios que no quieres ofrecer, precios mínimos que no vas a bajar, tipos de clientes que no quieres...

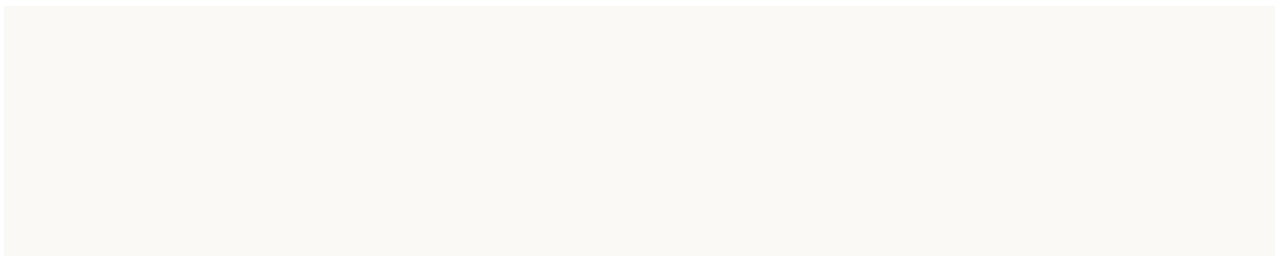
¿Qué tipo de clientes estás atrayendo?



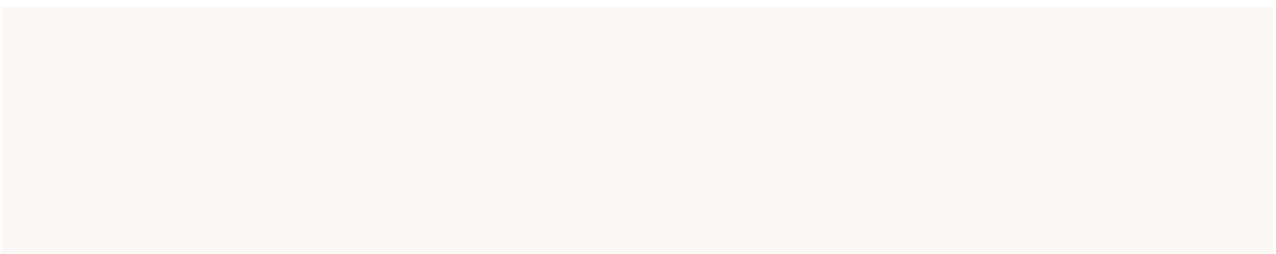
¿Qué clientes NO quieres para tu negocio y por qué?



¿Cómo es tu cliente ideal?



¿Qué necesita tu cliente?



¿Cómo es el día a día en tu negocio?

Descubre si planificas o solo apagas fuegos. Anota minuto a minuto cómo es tu día a día y sé consciente de en qué estás empleando tu tiempo y el de tu equipo.



**REFLEXIONA SOBRE A QUÉ ESTÁS DICIENDO QUE NO...,
¿A TUS CLIENTES O A TI MISMA?**



Sí quieres recibir más consejos como estos, no te olvides de seguirme en mi newsletter:

<http://pilarfernandezcoach.com/masterclass-puntos-clave-org>

Sígueme en:

 @pilar_fernandez_estetica

 www.pilarfernandezcoach.com