



# 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

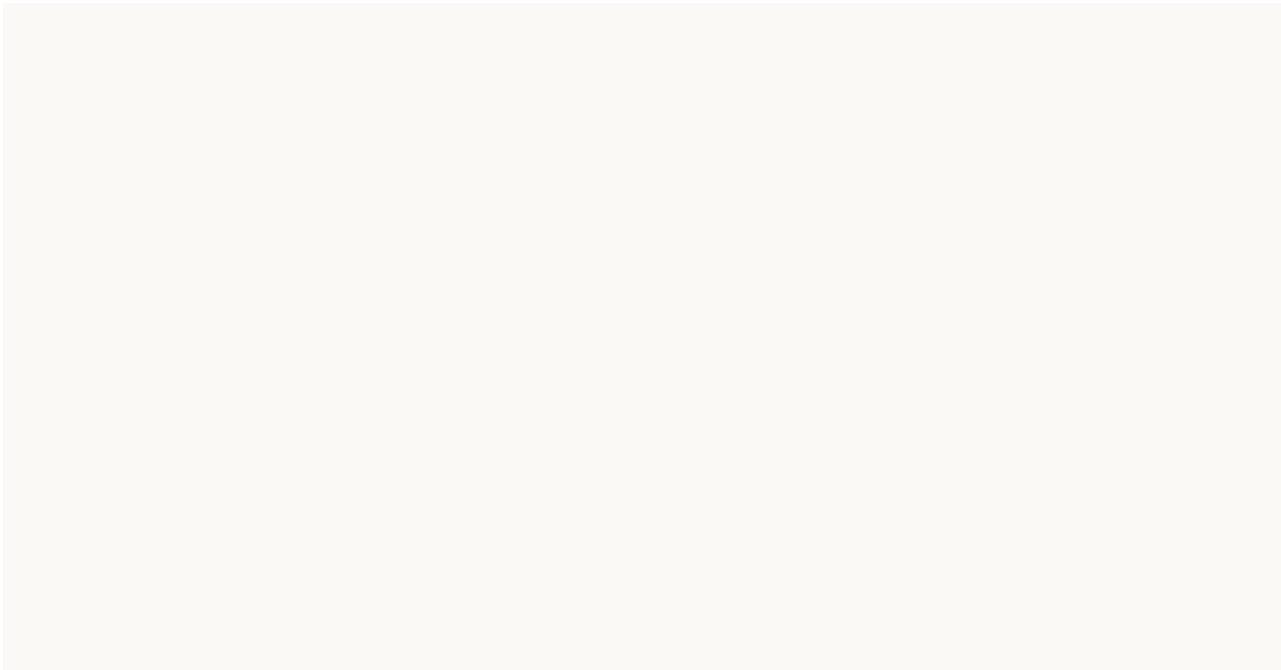
Parte técnica	Números	Innovación	Coaching

**¿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

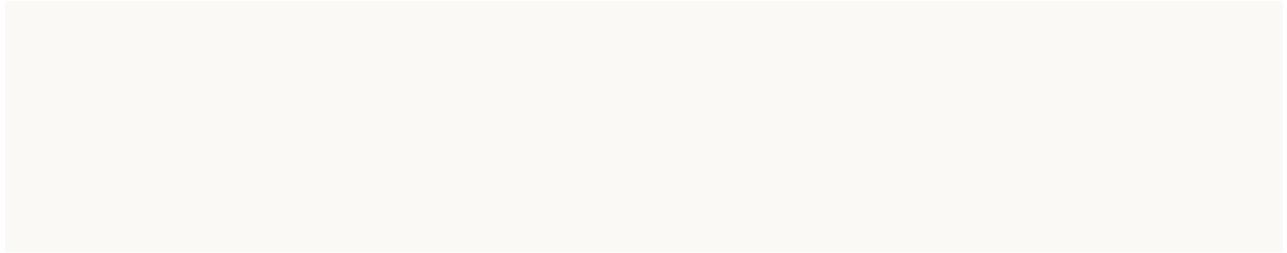
## **¿Cuándo te gustaría llegar a la siguiente fase?**

Márcate una fecha y a por ello.

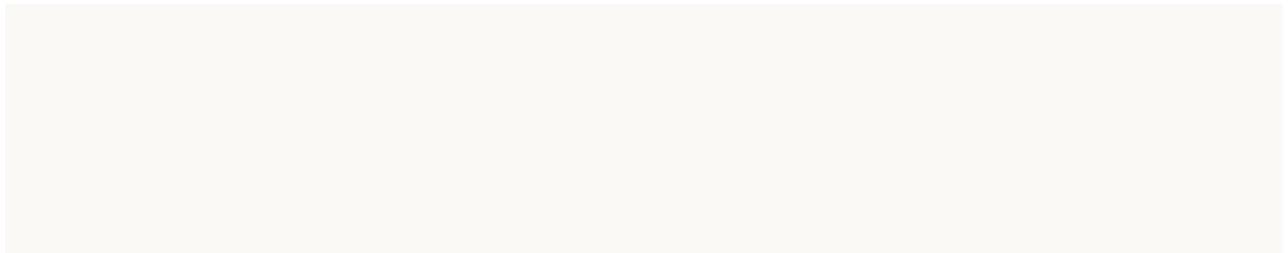
## **¿Qué líneas rojas no quieres pasar?**

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

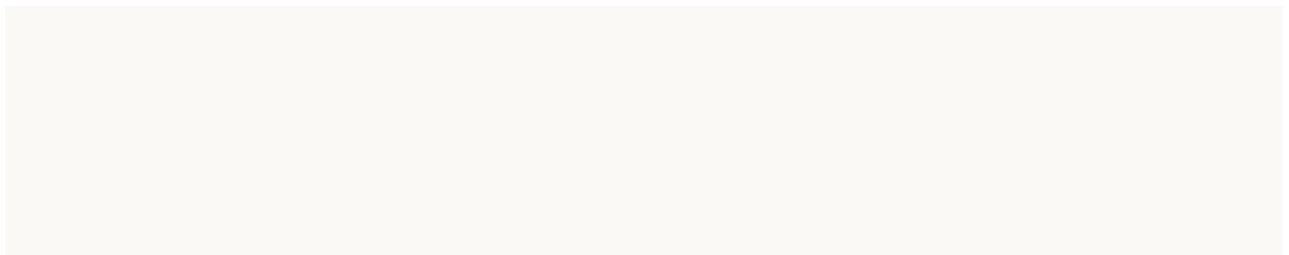
**¿Qué tipo de clientes estás atrayendo?**



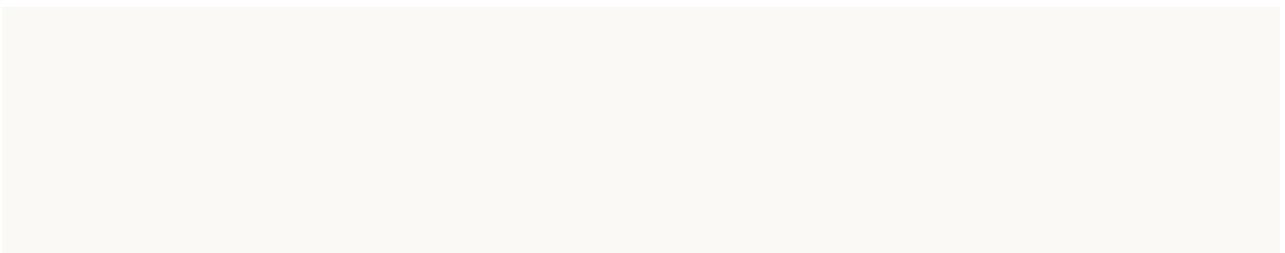
**¿Qué clientes NO quieres para tu negocio y por qué?**



**¿Cómo es tu cliente ideal?**

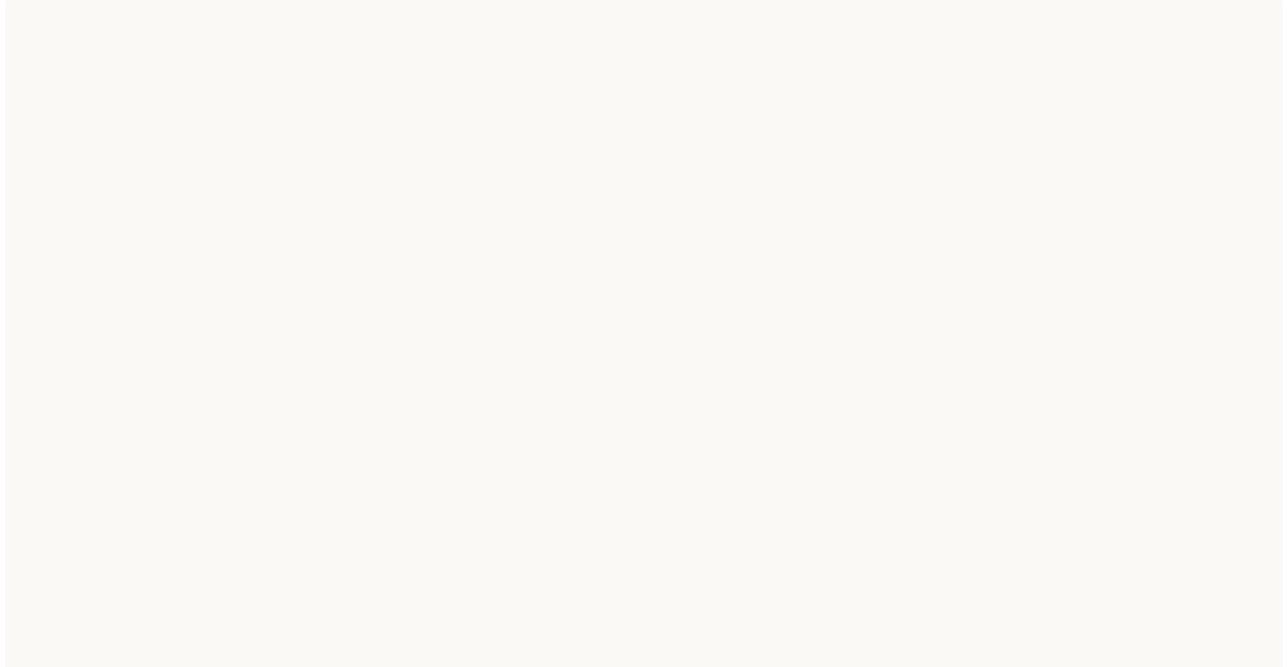


**¿Qué necesita tu cliente?**



## **¿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](http://www.pilarfernandezcoach.com)