

# 14ª CASILLA PLANHÁBITOS

## HÁBITOS

- Punta Verde: ESTRATEGIA

### Cuerpo, Mente, Alma y Espíritu

- **EL DON DE LA PALABRA** → De todos los seres que existen en el planeta, el ser humano es el único ser que posee el don de la palabra. Pero no hace buen uso de ella. En la mayoría de los casos, el ser humano habla más de lo necesario.
- **tips para empezar a usar la palabra adecuadamente:**
  - Procura decir la verdad y decirla agradablemente.
  - Escúchate y escucha a los demás. ¿Qué sientes?
  - Habla lo justo con palabras concisas.
  - No digas cosas por decir o no mientas por miedo a herir.
  - Habla solo cuando sea necesario.
  - No pierdas la amabilidad aun cuando estés en silencio.
  - Procura elevar tu nivel de silencio mental y verbal.
  - Canta y práctica la música, en forma de canción o mantra con aquellas palabras que te sientas feliz.
  - Aprende a escuchar.
  - Escucha atentamente y por completo cuando los demás hablan y cuando hablas tú.

**Prueba a practicar estos consejos a diario y verás cómo todo empieza a cambiar. Comienza desde ya, no esperes. Recuerda, tomar acción es la clave.**



Puedes empezar por las palabras que te vengan ahora mismo. Anótalas

¿Las tienes?

¿Qué sientes con ellas? ¿Son palabras que usas asiduamente? ¿Las dices, las piensas o las hablas?

Y ahora dime ¿crees que podrías cambiar o mejorar estas palabras que has escrito? Estoy segura que sí. Porque es justo cómo piensas, cómo hablas, como escribes, como sientes lo que determina tus resultados. Y si has llegado hasta aquí es porque no tienes los resultados que deseas.

Así que no demores más tu transformación y modifica las palabras que has escrito anteriormente.

¿Lo tienes? ¿Sí? Ok. Y dime ¿qué sientes ahora? Probablemente no te sientas del todo cómodo/a porque sencillamente lo que has hecho es cambiarlas a mejor pero no es lo que te identifica o bien por alguna creencia o porque tu mente consciente te dice que es lo correcto.

Pero no te preocupes la mayoría de personas hace lo mismo constantemente y a todas horas aunque no seamos conscientes. Pero ¿y si te digo que a estas palabras puedes ponerle algo que parezca más creíble para tu mente? Vuélpelas a modificar hasta que sientas que estás en la palabra adecuada y que te sientes mejor.

Ahora con estas nuevas palabras las vamos a utilizar como si fuesen mantras diarios. Estas tres palabras son palabras que sanarán tu mente, alma y espíritu.

- **EL CUERPO HABLA** → Nuestro cuerpo nos habla constantemente, nos dice qué nos duele, qué desatendemos, qué parte le falta amor. Es como un niño que necesita mimos. Pero al mismo tiempo es el que nos avisa de que algo no funciona bien.

**Todo es psicósomático**→ **psico (mente) y somático (cuerpo).** **La mente manda unas señales a nuestro cuerpo para manifestar ese síntoma.**

- **¡CONECTA TU RADAR!** → Nuestro cuerpo manda señales igual que un radar que detecta que hay alguna anomalía. Esa emisión es recibida en una central (subconsciente) y éste da otra señal al cuerpo físico. Si conectas tu radar antes de que llegue la señal al último eslabón (cuerpo) verás cómo prevenir y subsanar o cambiar esa emoción que ha provocado ese dolor.

**capa áurica**





Observa si tienes alguna manifestación física como enfermedades depurativas (resfriado, gastroenteritis, etc) o alguna otra enfermedad más grave. Y haz limpieza

- **ESCUCHA LAS PARTES DE TU CUERPO** → nuestro cuerpo nos expresa por partes lo que necesitamos sanar. Es decir, si divides tu cuerpo en tres; zona alta, zona media y zona baja, éstas las podemos asociar mente, espíritu y alma, por ese orden.
- Los **chakras inferiores** son representados por el **alma**, es decir la emoción y los **superiores** por la **mente**, los pensamientos y creencias y **cuando se unen al espíritu**, que es el **chakra central, corazón**, es cuando se expande y se materializa.
- Existen **palabras** que **sanan** el alma, otras el espíritu y otras la mente. Y existen palabras para cada una de ellas, solo tienes que asociarlas y entenderás de qué se trata de un juego de amor con las palabras y tú.
- Sabrás distinguir las porque las de la mente son palabras más racionales o limitantes, las del alma son más emocionales y las espirituales son de conexión con tu ser, más elevadas.

**Úsalas a diario en todas partes; la palabra puede ser pensada, escrita o hablada. Puedes hacerlo de todas las maneras posibles. Son mágicas.**



El agua es una corriente de sanación muy potente. Es transmisora de energía. La palabra es energía y transformadora y si la unimos al agua que es la portadora imagínate el poder tan grande de estos dos elementos juntos.

Y si esta agua llena de palabras transformadoras la ingieres, tu cuerpo sanará. Recuerda que tu cuerpo está representado por mente, alma y espíritu así que sanarás todo tu ser. El cuerpo tan solo es el vehículo que tenemos para vivir aquí en la Tierra.

Otra corriente de sanación son los símbolos. Los símbolos son energía muy potente que sirve para anclar a esas palabras junto al agua. Las palabras se asocian a los símbolos, que sirven para anclar.

Debes visualizar un símbolo relacionado con lo que quieres pedir o modificar y una vez lo tengas, junto con las palabras que elijas, lo introduces todo al agua que vas a beber en el día de hoy.

Esto es lo que hago yo:

Cojo mi botella y la lleno de agua. En una hoja pongo todas las palabras relacionadas en la salud, en el dinero o en el amor. Visualizo el símbolo que me venga sobre esas palabras escritas y lo dibujo junto a ellas en el papel. Después pego el papel a la botella con cinta adhesiva. Una vez hecho todo esto siento cómo esa energía está dentro de esa botella y que cada gota de agua se impregna de ella. Siento cómo cada sorbo de agua que hago entra en mi cuerpo y esa agua me va purificando todo mi ser. Por último siento cómo ya está todo sanado; mi cuerpo está con vitalidad, recibo amor y abundancia infinita, y todo lo que haya anotado.

Te invito a que lo pruebes. ¡Es realmente mágico!

Fíjate aquí te dejo unas palabras de las que me están inspirando ahora mismo para que te ayuden a ti.

dinero vitalidad  
felicidad  
éxito abundancia  
amor prosperidad  
paz salud  
energía alegría

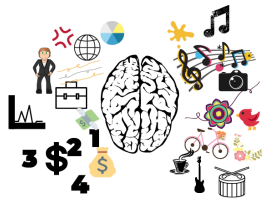
Puedes crear una canción con todas ellas o un mantra precioso para repetir cada día. Sé una persona creativa; canta, ríe, baila con todas esas palabras que llegaron a ti de forma armoniosa. Crea un grupo de personas que también quieran hacer lo mismo, verás cómo la magia surge.

Dime qué resultados has tenido tu

- **UNIENDO HEMISFERIOS** → Cuando empiezas a utilizar esa creatividad junto con el pensamiento unes los dos hemisferios de tu cerebro.
- El hemisferio izquierdo es analítico y el derecho es el creativo. El hemisferio derecho está vinculado al proceso y expresión de las emociones mientras que el hemisferio izquierdo se encarga de procesar el lenguaje, la lógica racional y la capacidad analítica.

**Así que si estos dos hemisferios se unen puedes lograr grandes cambios en tu vida.**

- Muchos estudios dicen que la parte de subconsciente donde se hallan instaladas algunas creencias limitantes procede de una parte de esos hemisferios y que si conseguimos que tengan buena comunicación entre ellos, esas creencias que nos limitan, desaparecerán, creando así nuevas creencias potenciadoras.



### **EJERCICIO PRÁCTICO PARA ESTABLECER MEJOR COMUNICACIÓN ENTRE LOS DOS HEMISFERIOS**

Coge lápices o rotuladores de colores y escribe el nombre de varios colores con el color distinto a su nombre. Te pongo un ejemplo.

AMARILLO ROJO  
NARANJA AZUL  
MARRÓN LILA  
VERDE

Al color amarillo lo puedes escribir de color azul, al rojo de verde, el marrón de lila y así con todos. Procura que no quede ninguno que no sea del mismo color que escribes.

Tu hemisferio racional ve una letra y tu hemisferio creativo ve un color. Al no asociar el color con el nombre entran en unión.

También puedes hacer varios ejercicios más como escribir con la mano no predominante; es decir, si eres diestro/a tienes que escribir con la izquierda y viceversa.

Hay muchos ejercicios para unir los dos hemisferios. Te invito que los hagas siempre que puedas.

¿Qué tal te ha ido? Comenta qué has sentido

Un científico ruso ha estado estudiando el campo de energía humana y afirma que las personas pueden cambiar el mundo, simplemente usando su propia energía. Aunque esta idea no es nueva, no muchos se han tomado el tiempo necesario para ir probando científicamente estas ideas, aunque el campo de la física cuántica ha arrojado algo de luz sobre el tema en los últimos años. El Dr. Konstantin Korotkov, profesor de física en la Universidad Técnica de San Petersburgo, establece que cuando tenemos pensamientos positivos y negativos, cada uno tiene un impacto diferente en nuestro entorno.

"Estamos desarrollando la idea de que nuestra conciencia es parte del mundo material y que, con nuestra conciencia podemos influir directamente en nuestro mundo", dijo el Dr. Konstantin Korotkov.

## Hábitos saludables

- Formamos parte de la **naturaleza**, y en la naturaleza **todo equilibrio es sano**. Por tanto creando hábitos saludables conseguiremos tener mejor energía y vitalidad para preparar nuestra mente, nuestra alma y nuestro espíritu para nuestro gran cambio.
- Sabemos que el ser humano es un ser de hábitos creado por unas **costumbres**. Estas costumbres empiezan siempre siendo actos conscientes y por repetición se crea ese hábito que nos llevará hacer cosas de forma inconsciente, o sea de forma automática, porque está grabado en nuestro subconsciente.
- **Así que si creamos nuevos hábitos**, éstos con el tiempo, se **quedarán asentados** en nuestro subconsciente de manera que crearemos esos sueños o anhelos de forma automática. No vale sólo

con desear, sino repetir. Cada día. No podemos impacientarnos con el progreso pues no se va a crear de un día para otro, sino con la constancia diaria.

**Con los nuevos hábitos crearás aquello que desees y no sólo eso sino que contagiarás a todas las personas que te rodean. Todos cambiarán sus hábitos.**



➤ Haz una lista de todos los hábitos que actualmente estás haciendo. Observa que es lo que haces de forma repetitiva y en automático.

➤ **Hábitos actuales:**

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



➤ Ahora responde: ¿Estos hábitos te llevan allí donde quieres estar? ¿Cumplen la función de acompañarte hacia tu proyecto?

➤ Haz una lista de los hábitos nuevos que sí te van a llevar a conseguir tu proyecto. Para que tengas más pistas piensa:

- **Lo que te hace conectarte cuando te sientes perdida.**
- **Lo que hace que tengas más vitalidad para recargar tu energía.**
- **Lo que hace que tengas el tiempo mejor organizado e incluso tener más tiempo para planear tus metas.**
- **Lo que te nutre de sabiduría y eres feliz haciendo.**

➤ Ahora haz de nuevo tu lista, esta vez de tus nuevos hábitos.

➤ **Nuevos hábitos:**

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



## LAS 5 TÉCNICAS DEL ÉXITO



### Técnica 1

La adicción a la distracción termina con la producción eficaz



### Técnica 2

Las excusas no crean a mujeres exitosas. Levántate temprano



### Técnica 3

Todo cambio es muy duro al principio, descontrolado a la mitad y enriquecedor al final



### Técnica 4

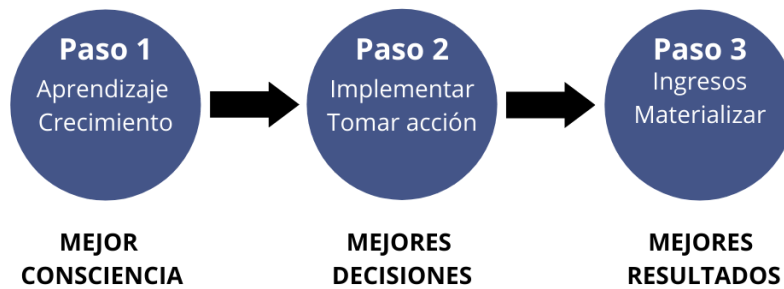
Para ser del 5% de las exitosas debes hacer el 95% de lo que hace el resto de la gente



### Técnica 5

Cuando creas que no puedes o quieras rendirte, sigue un paso más.

## 3 PASOS PARA EL ÉXITO



## Los 4 Reinos del Ser

Dominar estas 4 áreas **GRAN PODER**

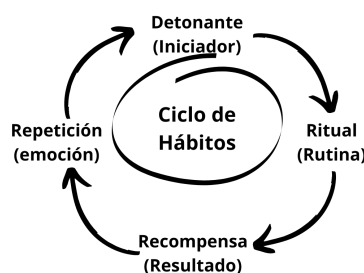
- **Mental**
- **Espiritual**
- **Emocional**
- **Física**



## Ciclo de Hábitos

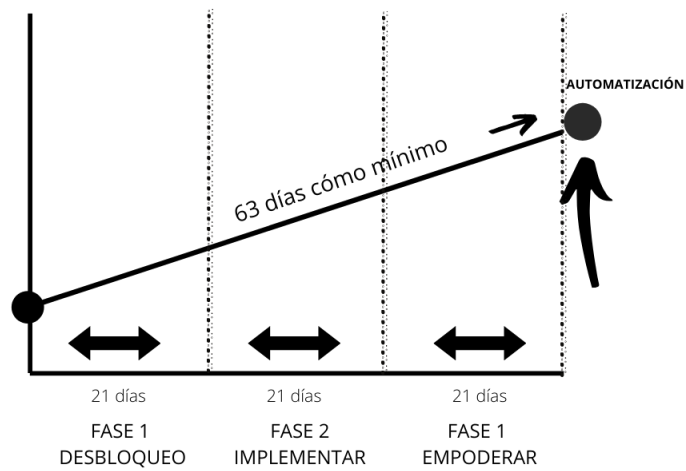
Cómo se crea el **HÁBITO CONSTANTE**

- **Detonante (Inicia)**
- **Ritual (rutina)**
- **Recompensa (resultado)**
- **Repetición (emoción)**





## Implementación y Diario

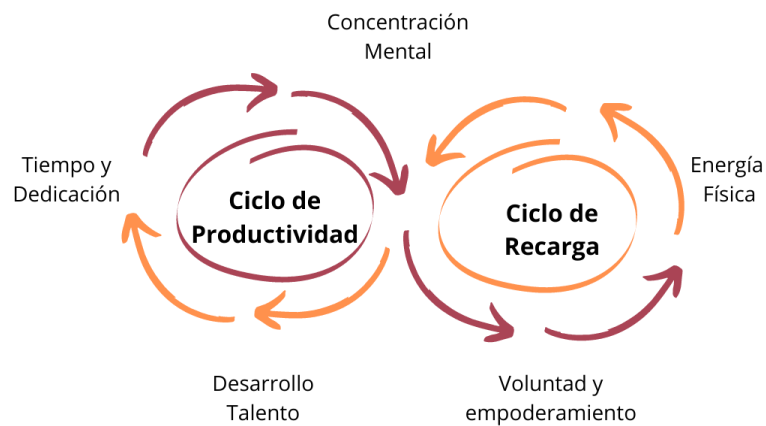


### ¿Cómo empieza y cómo termina tu día?

<b>1ª FASE Absorción</b>	Lectura Rutina estudio Audio Podcast
<b>2ª FASE Movimiento</b>	Estiramientos Caminar Ejercicios anaeróbicos Correr
<b>3ª FASE Reflexión</b>	Respiración Meditación Introspección Oración

<b>4ª FASE Desconexión</b>	Última comida Apagar dispositivos Revisión del día Planificación
<b>5ª FASE Relajación</b>	Conversar familiares Meditación Lectura Baños relajantes
<b>6ª FASE Descanso</b>	Preparación al sueño Gratitud Yo Superior Té, infusión, agua

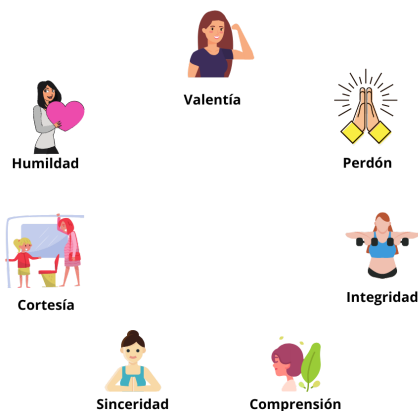
## Ciclo del Rendimiento diario



### ★ La clave de la FELICIDAD es:

- Rodearte de **personas** que alimenten tu regocijo.
- Hacer solo **actividades** que alimenten tu gozo.
- Ir solo a los **lugares** que te hagan sentir viva.

## Las 7 VIRTUDES para cambiar el Mundo



Escribe qué es lo que más te ha gustado de las técnicas y la implementación

Ahora escribe lo que menos te ha gustado de las técnicas y la implementación

**PARA, REFLEXIONA y ANOTA**  
No avances si no tienes las respuestas a estas preguntas

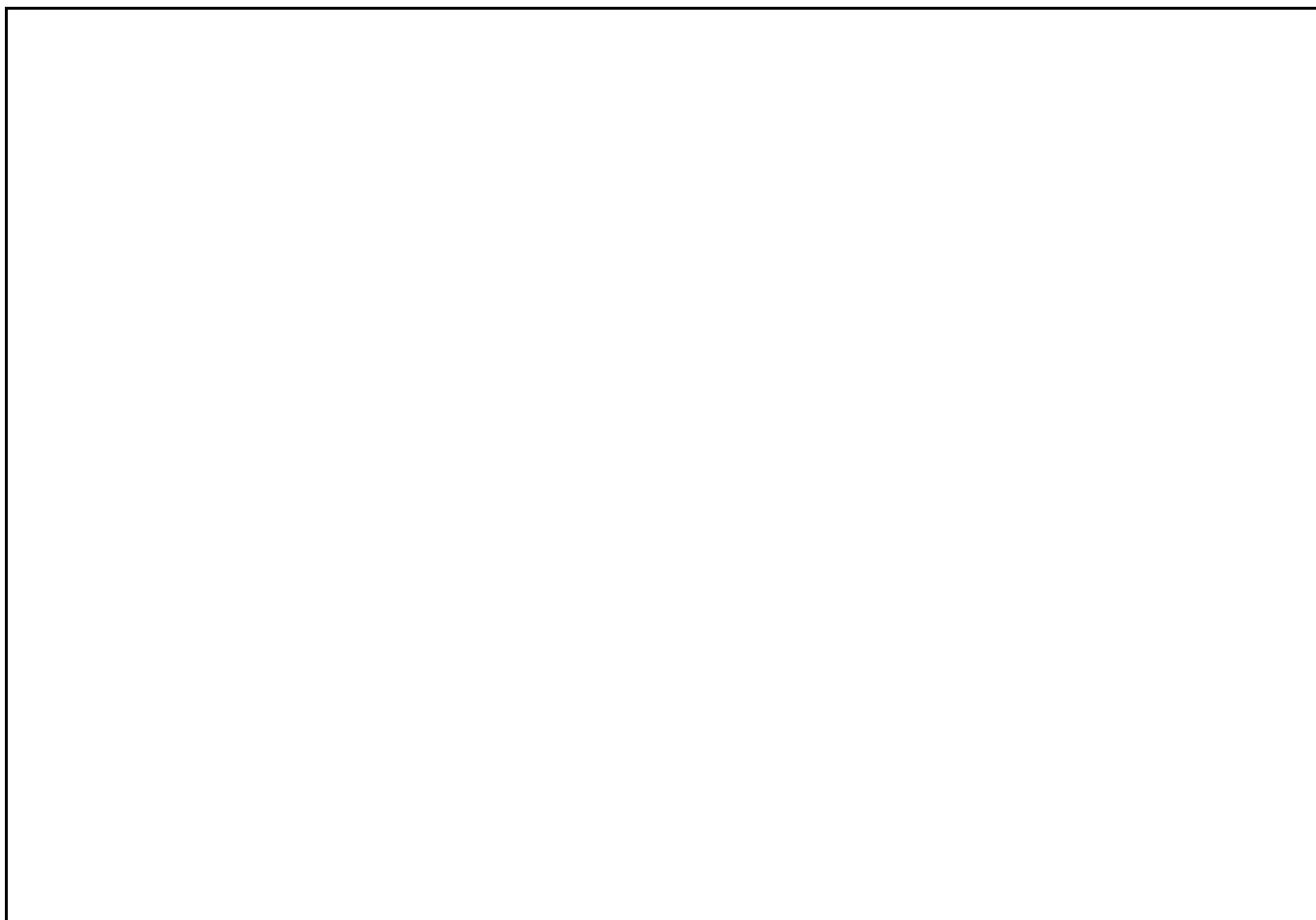


**¿Qué has aprendido de los hábitos?**

Describe cómo te has sentido durante el proceso de implementar nuevos hábitos, si te parece beneficioso para ti y tu empresa. Escribe todo lo que hayas sentido mientras los hacías.

**¿Crees que te puede ayudar?**

Di si crees que los hábitos puede ayudarte mejorar tu vida y tu negocio. Di también si añadirías algo más y si ya los estabas usando de alguna forma anteriormente. ¿Te habían ayudado?

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to provide their response to the questions above. The box is currently blank.

# PLANIFICACIÓN


## ¿QUÉ PUEDO HACER HOY PARA ACERCARME A MI META?

- **metas bien definidas** → tener muy claro que es lo que quieres.  
Hay dos tipos de metas: las próximas, a **corto plazo** y las más lejanas, a **largo plazo**
  - Fija 3 metas a corto plazo. (En nuestro plano físico sería menos de 1 mes). Añade una fecha.
  - Fija 3 metas a medio plazo, no muy lejanas. (En nuestro plano físico sería unos 3 meses). Añade una fecha.
  - Fija 3 metas a largo plazo, larga vista. (En nuestro plano físico sería de 1-5 años). Añade una fecha.
- ❑ **Anota de nuevo las 3 metas a corto plazo, esta vez con muchos detalles. Haz lo mismo con las otras dos tipos de metas.**
- ❑ **ES IMPORTANTE QUE ESCRIBAS TUS MOTIVOS. EL MOTIVO SI IMPORTA Y MUCHO.**
- ❑ **¿Por qué te lo mereces.**

**A PARTIR DE AQUÍ TOMA ACCIÓN!! VE AL EXCEL DEL PLANIFICADOR CUÁNTICO Y RELLENA**



## Planificador Cuántico

	
<b>DEFINIR METAS:</b>	<b>ESCRIBE TU SUEÑO:</b>
- 3 METAS CORTO PLAZO (MAX UN MES):	- Lista de ¿POR QUÉ NO TE LO MERECEZ? (puedes hacerlo en una hoja a parte para quemar y tirar al agua)
- 3 METAS MEDIO PLAZO (3 MESES):	- Lista de ¿POR QUÉ SÍ TE LO MERECEZ?
- 3 METAS LARGO PLAZO (1-5 AÑOS):	<b>RESPONDE:</b> ¿Cuánto te mereces tus sueños? ¿Cuánto crees que debes de tomar de acción para lograrlo? ¿Qué tiempo, dedicación y dinero crees que puedes invertir en tu sueño? ¿Cuántas acciones vas a tomar?
<b>DETALLAR 3 METAS CORTO PLAZO (MAX UN MES):</b>	<b>RESPONDE:</b> ¿Cómo lo harás? ¿Quién te guiará a hacerlo? ¿Qué profesional? ¿Qué resultados tiene ese profesional?
<b>MOTIVO:</b>	<b>A PARTIR DE AQUÍ ....</b>
	<b>¡¡¡ TOMA ACCIÓN!!!</b>

## Las metas a corto

→ A diario puedes usar más cómodamente Google Calendar u otras aplicaciones para tu día a día.



## Planifica tu Proyecto

➤ Tanto si haces  **cursos**  cómo si vendes algo tienes que  **planificar según tu estrategia** . De tu  **método**  creado vamos a llevarlo a un plan de acción.

## UTILIZAREMOS EL CHECKLIST PARA HACER TODOS LOS PASOS- Excel Taller o Curso

**ES IMPORTANTE LLEVAR ESTE CONTROL PARA HACER LOS LANZAMIENTOS Y NO SALTARTE NINGÚN PUNTO.**

★ El checklist nos permite observar qué se repite y qué hay que modificar. A veces es bueno para revisar la estrategia y así poder cambiarla según tus resultados.

The image shows an Excel spreadsheet titled 'Plantilla Checklist Taller o Curso'. The spreadsheet contains a checklist of tasks organized by weeks. The tasks are listed in column B, and each task has a checkbox in column A. The tasks are:

	A	B	C
1	<input checked="" type="checkbox"/>	OK Concepto	
2		1ª SEMANA	
3	<input type="checkbox"/>	Esquema (puntos clave del taller o curso)	
4	<input type="checkbox"/>	Título	
5	<input type="checkbox"/>	Segmento (A quién va dirigido)	
6	<input type="checkbox"/>	Descripciones publi (textos)	
7	<input type="checkbox"/>	Imágenes campaña	
8	<input type="checkbox"/>	Fechas y lugares (online o presencial o arrar condiciones)	
9		2ª SEMANA	
10	<input type="checkbox"/>	Preparar material (videos, carteles, artículos, etc)	
11	<input type="checkbox"/>	Elegir qué (charla, curso, taller, reto)	
12	<input type="checkbox"/>	Elegir donde	
13	<input type="checkbox"/>	Dar de alta de todo (agenda, redes, colgar carteles) Checklist Alta Charla	
14	<input type="checkbox"/>	Imprenta para carteles	
15		3ª SEMANA	
16	<input type="checkbox"/>	Poner en marcha la publi face * Remarketing para las personas que no llegaron a la thank you page la última vez Checklist publi Face	
17	<input type="checkbox"/>	Colgar carteles	
18	<input type="checkbox"/>	Mandar newsletter/emails remarketing	
19	<input type="checkbox"/>	Preparar documentación charlas (hoja feedback o regalo)	
20	<input type="checkbox"/>	seguimiento publicidad	
21		4ª SEMANA	
22	<input type="checkbox"/>	charlas, reto, taller (pasar hojas de feedback y hoja de contenido)	
23		5ª SEMANA	
24	<input type="checkbox"/>	seguimiento (contactar con todas las personas interesadas) * Recuperar excel y preguntar de nuevo si están interesadas	
25	<input type="checkbox"/>	cierre de grupo y sesiones	
26		6ª SEMANA	
27	<input type="checkbox"/>	Inicio Curso/ documentos	
28			
29			

## Seguimiento de Clientes

- Es la **clave** para que la estrategia funcione. **Cuanto más cercano y personalizado mucho mejor.**
- Volviendo al ejemplo del **jardín**, si quieres que las mariposas vengan a tu jardín debes plantar las flores que les gusta. Pero para ello es importante saber que las mariposas deben confiar en ti. Al principio no te conocen. Vendrán a ver y luego se irán. Otro día se quedarán más rato y así poco a poco estarán en el jardín y gozarán de él.
- **Para generar esa confianza** tienes que tener un **contacto**, una atracción y luego ayudar a resolver dudas o acompañarles a que experimenten el jardín. Vendría a ser el mismo ejemplo de cuando te gusta una persona y no sabes si llamar tu o esperar. El seguimiento de clientes es hacer esa llamada y tener ese encuentro.

**Ojo! Puede que salgan las alergias; ¡Uy yo no llamo! ¿Qué pensaré de mí? Parezco desesperada....blablabla**

### **RECUERDA QUE EL MIEDO ES UN INDICADOR DE QUE VAS POR BUEN CAMINO**

(Rellena excel de seguimiento de clientes si es que ya tienes algunos)



## ¿Cuándo y dónde se aplica?

An infographic with a pink background and star patterns. It is divided into three columns, each with an icon and a list of points.

- EN LA INSCRIPCIÓN A TUS ACTIVIDADES** (Icon: document and pencil)
  - Para asegurar asistencia
  - Avisar de nuevas ediciones
- A LAS PERSONAS INTERESADAS EN TUS SERVICIOS** (Icon: gear and hands)
  - Asistentes actividades de confianza con interés
  - A las que mostraron interés en otras actividades.
  - A las que contactan contigo por otros canales
- A TODA TU COMUNIDAD, TUS SEGUIDORES** (Icon: people and thumbs up)
  - A los que ya son clientes, nutrirlos ofertas exclusivas.
  - A los que aún no son clientes, mandarles contenido de valor.

## Fidelización de Clientes

- Es tan importante la venta, como el seguimiento como la fidelización de los clientes.
- A tener en cuenta:
  - **OFRÉCELE PRODUCTOS EXCLUSIVOS**
  - **OFRÉCELE OFERTAS EXCLUSIVAS DE NUEVOS PRODUCTOS**
  - **PRIORÍZALOS, OFRÉCELES ANTES QUE AL RESTO LOS PRODUCTOS NUEVOS**
  - **CREA COMUNIDAD QUE FORMEN PARTE DE TU PROYECTO**
  - **CONOCE A TU CLIENTE, CREA CONFIANZA CON ÉL.**
  - **PÍDELE FEEDBACK PARA MEJORAR TUS PRODUCTOS**
  - **MANTENLE INFORMADO DE TUS NOVEDADES, NEWSLETTER, ETC**
  - **TRANSMITE TUS VALORES. HAZLOS VISIBLES.**





garantías ni avales.

- **CAPITALIZAR EL PARO** → Pedirle al INEM el adelanto de lo que se le debe como prestación por desempleo en un único pago para financiar tu proyecto.
- **AMIGOS Y FAMILIA** → Es una opción muy eficaz y rápida. Puedes pactar condiciones a cada uno. Preséntales tu proyecto, a veces tenemos miedo o vergüenza a hacerlo y luego resulta que están encantados de ayudarte.



## Facturación

- Para poder cobrar de un cliente es necesario facturar y declarar los ingresos.
- Existen varias formas para facturar y cobrar a tus clientes:
  - **COOPERATIVA** → Para arrancar esta bien. Es una empresa que factura por ti. Es decir, la factura que emites a tu cliente está a nombre de la cooperativa. Tu evitas pagar los autónomos. A cambio pagas una cuota que cubre los gastos de gestión y seguridad social. Ojo con las cooperativas, están en la frontera de lo legal y lo ilegal. Debes mirar que sea todo de forma legal. Asesórate con un buen abogado.
  - **AUTÓNOMO** → Es como una Mircoempresa. Facturas a tus clientes, a cambio pagas una cuota mensual a la seguridad social. Tienen que pagar el IVA trimestral y las retenciones. A partir de ciertas cantidades ingresadas es mejor hacer S.L.. Se paga más IRPF cuando más se cobra. En caso de quiebra responde con sus bienes.
  - **EMPRESA** → Entidad que permite funcionar como un autónomo. La diferencia está en que el socio tiene responsabilidad limitada, no responde con su patrimonio. Tiene grandes costes para darte de alta y de gestión. Pagan tan solo un 25% de impuesto de sociedades y el autónomo paga más en IRPF. Más facilidad en la financiación. La empresa responde en caso de catástrofe.



## Pasos a seguir a partir de aquí.... ¿Y AHORA QUÉ?

1. **TERMINA DE DEFINIR TU SEGMENTO**
2. **CREA TU MÉTODO**
3. **¿CUÁL ES TU MENSAJE? ¿CÓMO TRANSMITIRLO? EMBUDO DE VENTAS**
4. **VALORACIÓN (Precio/hora)**
5. **CREA TU NÓMINA Y COSTES**
6. **INGREDIENTES PARA MONTAR TU CASITA (qué necesitas para montar tu negocio)**
7. **PLANHÁBITOS (instaura nuevos hábitos y planifica con excel y app)**



## ¿Y DESPUÉS QUÉ?

1. **WEB** (Crea tu página web; te recomiendo a **Brigitte Bianchi**, vas a aprender a crear y gestionar tu web) **+34 629 97 94 31**
2. **PUBLICIDAD** (Facebook ads; Imágenes, crear vídeos, etc)
3. **LEGAL** (textos legales en la web, documentación clientes, etc)
4. **MARKETING** (estrategias según tu segmento; si eres terapeuta te recomiendo **Alex Novell**, vas a montar tu negocio de terapias con marketing, estrategias, etc)  
<https://escuelaparaterapeutas.com/cursos/curso-de-gestion-y-marketing-para-terapeutas-2020/ref/19/?campaign=GestiónyMarketingparaTerapeutas2020>
5. **ORATORIA E IMAGEN** (tanto si vas a hablar en público en eventos o no, lo recomiendo)
6. **REDES SOCIALES** (Actualizar y poner tus redes profesionales; fanpage, grupos, etc)
7. **DARLE AL PLAY, ¡LÁNZATE YA!** (recuerda la tabla del 20% -80%, no importa que no lo tengas todo, hazlo ya!)

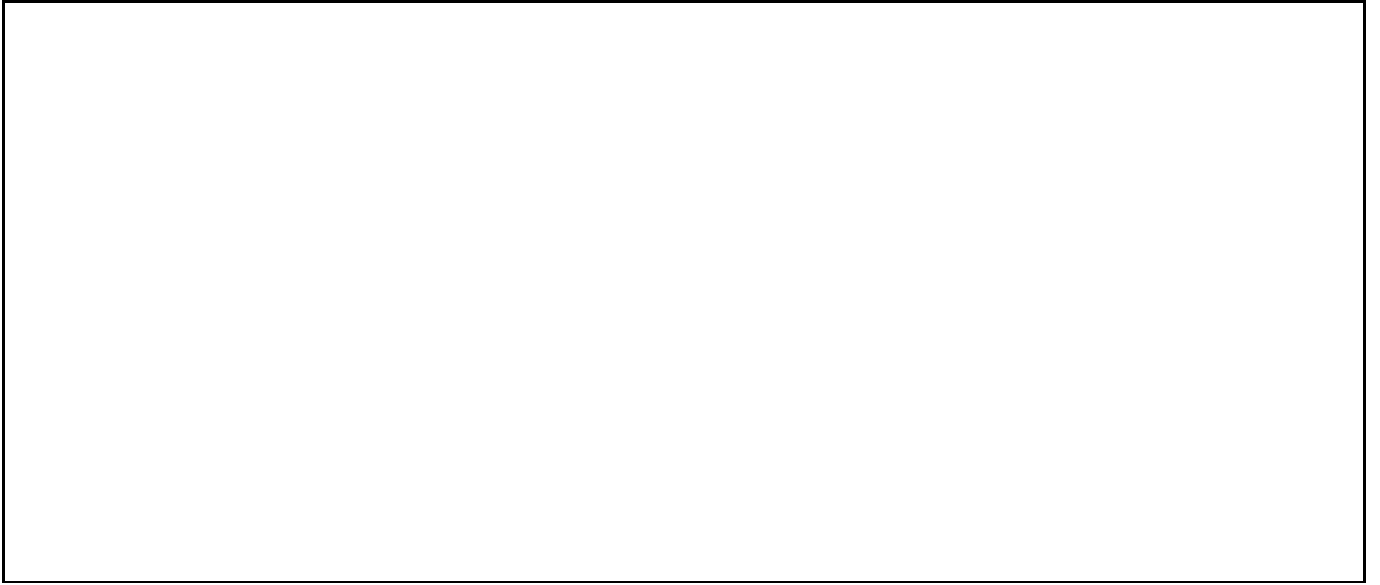
## PARA, REFLEXIONA y ANOTA

No avances si no tienes las respuestas a estas preguntas



## ¿Cómo te ha resultado la planificación?

Después de hacer o rellenar toda la planificación di si te ha resultado difícil hacerlo y qué crees que te ha costado más hacer. ¿Sientes resistencias o alergias tuyas?



**¿Crees que lo puedes instaurar todo en tu vida?**

De aquello que has ido poniendo en tu plan de acción di si crees que es posible poder llevarlo a cabo o quizás puedes procrastinar, distraerte o resistirte a algo en concreto.

