11ª CASILLA ¿ERES CAPAZ DE ELEGIR CONSTANTEMENTE?

¿EN QUÉ SOY BUENA? - Cuarto Bloque: DESCUBRIMIENTO

★ **¿Cuáles son tus planes? ¿ Cuál es el proyecto base de tu negocio?**

Es importante saber cuál es la estructura sólida que va a sostener tu casita.
Saber sobre qué planos debes construir es el segundo paso.

Estructura + planos = maravillosa casa

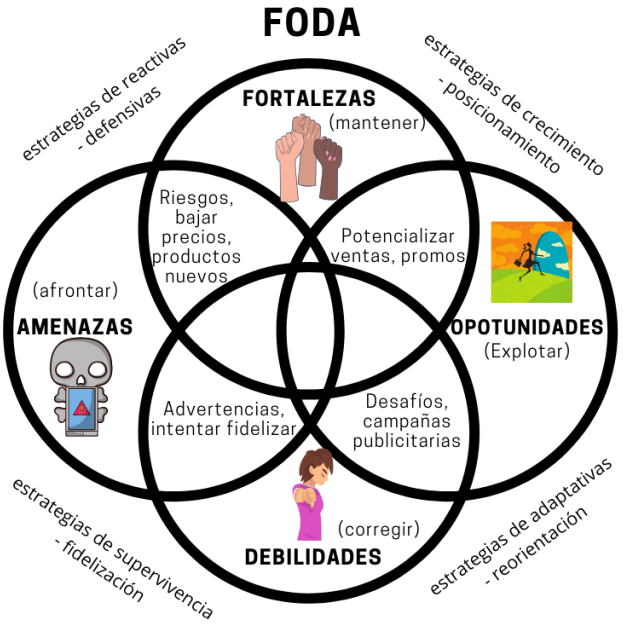
Escribe cuáles son tus planes. Describe el proyecto base de tu negocio.

Planes
Proyecto base

En base a las ideas sobre tus planes y el proyecto base haremos un análisis. Este análisis sirve para observar qué puntos estratégicos puedes usar en tu negocio.

¿Para qué sirve el analisis FODA?

<u>Para la estrategia</u>



Fortalezas

Debilidades

Oportunidades

Amenazas

Ahora ordenalo todo bien resumido en esta tabla para verlo claro.

Fortalezas	*Oportunidades*
Debilidades	*Amenazas*

★ Mi biografía- Lista de Dones

Recupera tu historia personal de la casilla 1 y de toda la información que hayas sacado de las demás casillas sobre tu vida y tu recorrido.

Reúne información sobre:

- ➔ **Tu recorrido personal: ¿**Cuál es tu historia personal?, abre tu corazón, habla de tu pasado y en lo que está relacionado con el porqué estás aquí.
- ➔ **Tu experiencia profesional:** Tu recorrido profesional, formación, habilidades, conocimientos. Rollo curriculum.
- ➔ **¿Por qué yo?:** Por qué crees que deben elegirte a ti y no a otra persona. ¿Qué tienes de especial? Combina las dos anteriores y mira en qué has sido maestra y haces mejor que nadie.
- ➔ **¿Para qué?:** ¿Cuál es tu intención?¿Para qué lo haces? ¿Qués es lo que te mueve? Busca tu intención positiva. Sé muy honesta si no estarás yendo por otro camino que no es el es para ti. Inspira con tus valores.

ESTO TE VA A SERVIR PARA PRESENTARTE EN LA WEB, UNA CHARLA, ETC.

CONTENIDO (Historia) + CONEXIÓN (emoción) = RECUERDO (se acordarán de ti)

LAS PERSONAS CONECTAN CON TU ÉXITO, CON LO QUE HAS LOGRADO.
Porque cuentas cómo lo has logrado.

Tu recorrido personal: ¿Cuál es tu historia personal?, abre tu corazón, habla de tu pasado y en lo que está relacionado con el porqué estás aquí.

Tu experiencia profesional: Tu recorrido profesional, formación, habilidades, conocimientos. Rollo curriculum.

¿Por qué yo?: Por qué crees que deben elegirte a ti y no a otra persona. ¿Qué tienes de especial? Combina las dos anteriores y mira en qué has sido maestra y haces mejor que nadie.

¿Para qué?: ¿Cuál es tu intención?¿Para qué lo haces? ¿Qués es lo que te mueve? Busca tu intención positiva.

Sé muy honesta si no estarás yendo por otro camino que no es el es para ti. Inspira con tus valores.

De todo lo que saques de tu biografía ahora saca una lista de todos tus dones:

- *Aprendí a comunicarme con los seres queridos*
- *Canalizo con los guías espirituales*
- *Soy organizada*
- *Se me da bien la gestión administrativa*
- *Soy buena comunicadora*
- *------*

cuando lo tengas empieza a pensar cómo podrías plasmar todo esto en una metodología o estrategia para tu proyecto.

Lista de dones (talentos)
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

★ Yo soy suficiente

Lo importante de las afirmaciones es que sean creíbles para tu mente. Por ejemplo “cada día voy mejorando”, “cada vez soy más positiva”, etc..

Afirmación infalible y muy poderosa→ **YO SOY. Todo lo que le pongas detrás del Yo SOY tien un gran poder sobre ti.** Está relacionado con la AUTOESTIMA (merecimiento)

La base de nuestro éxito es el hecho de saber que somos **suficientes. El no creelo es la peor de las enfermedades de la humanidad. T**iene que ver con tu miedo raíz.

YO SOY SUFICIENTE→ Es una declaración de la verdad. Su repetición hace que creas en ti misma.

Respira profundamente y exhala. Repite cada día;

SOY SUFICIENTE, YO SOY SUFICIENTE. ESTOY COMPLETA, MEREZCO EL AMOR, EL ÉXITO Y TODO LO QUE DESEO. SOY TAN VALIOSA COMO CUALQUIER OTRA PERSONA Y SOY TAN BELLA COMO CUALQUIER OTRA PERSONA. YO SOY SUFICIENTE. VALORO TODAS MIS CAPACIDADES ILIMITADAS PARA EMPRENDER. YO SOY SUFICIENTE.

¿Qué has sentido con esta afirmación?

COMPROMISO

Introducción

- El principal problema que tenemos es que nos comprometemos con todo y con todos menos con nuestro proyecto.
- Anteponemos las necesidades de los demás antes que las nuestras.
- Vinimos a cumplir con nuestra misión , no a casarnos, tener hijos, ser ama de casa, atender a la familia a desvivirnos por los demás, etc.

¿Estás casada o tienes pareja? ¿Divorciada? ¿Divorciada y después con pareja? ¿hijos?

¿Eres feliz con la vida que has construido?

➢ **Estás aquí por una razón: <u>NO HAS LOGRADO SER FELIZ O NO HAS CONSEGUIDO HASTA LO QUE QUERÍAS.</u>**

Compaginar las relaciones personales, familiares o de pareja con vuestro propósito ha resultado más complicado de lo que os pensábais.

Y esto es debido a que anteriormente construiste tu casita sin una base sólida. No había buenos cimientos.

ES PORQUE HAS ADQUIRIDO COMPROMISO EN EL LUGAR EQUIVOCADO

- **La palabra COMPROMISO→ Proviene del latín "compromissum"** y su significado es "Palabra dada" o "responsabilidad u obligación". El "compromissum era un acuerdo para cumplir con la adjudicación de un árbitro. Con- Promissus Con- Promesa.

Deducimos entonces que COMPROMISO es un contrato de responsabilidad que conlleva una promesa.

Si conoces mi historia sabrás que yo me comprometí en lugares equivocados. prometí ser fiel a mi marido y pasar el resto de mi vida con él, hasta que la muerte nos separe. Prometí a mi padre que tendría un buen puesto de trabajo por mis estudios o una carrera. Prometí cuidarme para no enfermar y sostenerme en todo momento. **NADA DE ESO CUMPLÍ PORQUE EMPECÉ POR EL LUGAR EQUIVOCADO. CONSTRUÍ MI CASA POR EL TEJADO.**

PRIORIDADES

La importancia reside en hacer el llamado, tu misión, antes que comprometerte con

lo/s demás...

CAMBIAR DE PRIORIDADES

★ Las mujeres empresarias de éxito lo hace:
1- Conectan con su propósito y lo expanden
2- Incluyen a todo el mundo a su vida; pareja, familia, etc.

No importa que tu hayas creado algo antes, ahora vas a empezar a crear a partir de esa casita pero dando prioridad a tu proyecto, tu propósito de vida.

¿CÓMO LO HACEMOS?
Cambiando de prioridades→ adquiriendo COMPROMISO con tu PROYECTO.

TU DON→ TE LLEVA A TU PROPÓSITO.
TODO LO QUE HAS IDO DESCUBRIENDO EN LAS DEMÁS CASILLAS (Acuerdos, pactos, alma, conocimiento, etc) TE AYUDARÁ A IR DESCUBRIENDO PASO A PASO.

ESTO ES EL CAMINO DEL AUTOCONOCIMIENTO

PARA, REFLEXIONA y ANOTA

No avances si no tienes las respuestas a estas preguntas

¿Con qué te comprometes?

Di con qué estás comprometida ahora. Observa en qué te comprometiste en el pasado y si te ha servido. ¿Lo cumpliste?¿Te hizo feliz? Escribe qué es lo que te hace feliz ahora y te comprometerías hasta lograrlo.

¿Qué prioridades tienes ?

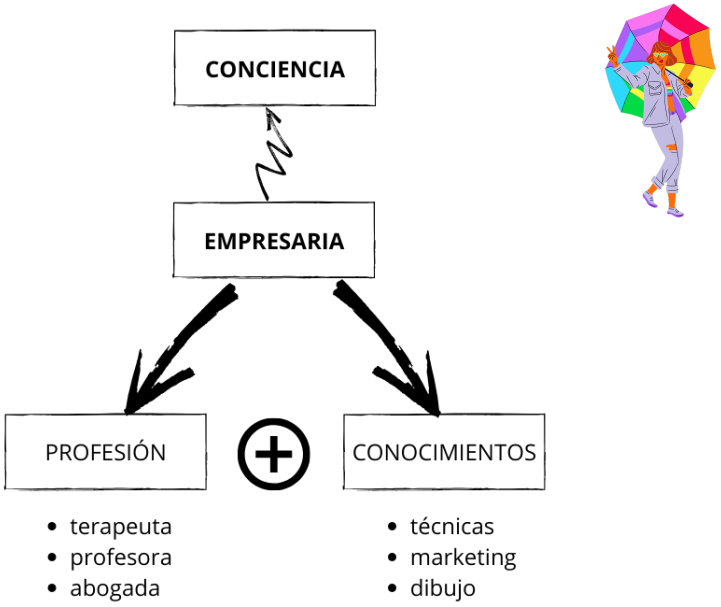
De todas las cosas importantes de tu vida di cuál es tu prioridad principal. Haz una lista de todas las cosas importantes para tu y ordénalas por orden de prioridad. ¿Está tu proyecto el primero de la lista?

NO ERES “TU PROFESIÓN”, ERES…

Tú no eres tu profesión, no eres tus conocimientos…
….eres tu experiencia, eres tu consciencia, eres lo que tienes en tu yo interno.

Todo lo que vives y experimentas a través de los medios (profesión, conocimientos, etc) es tu CONCIENCIA, TU YO INTERIOR Y SUPERIOR A LA VEZ.

★ **Una mujer empresaria de éxito trata de encontrar esta definición en su negocio y APLICARLO.**



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

¿Cuál es tu profesión?

Describe cuál es tu profesión con todo lujo de detalle. Si has tenido más de una descríbelas también. No te dejes nada. No tengas prisa, es importante para poder fusionarlo con tus conocimientos.

¿Qué conocimientos tienes?

Describe todos los conocimientos fuera de tu profesión, que has obtenido durante toda tu vida. escribe también todas las habilidades que has ido adquiriendo: técnicas, marketing, etc..

¿QUÉ TAN LEJOS LLEGO?

Valoración

- Haz un cálculo rápido; anota todas las actividades que realizas y que te dan ingresos. En el caso de que estés en otro proyecto o trabajo también debes anotar los ingresos que obtienes por ahí. Si vendes productos debes poner las horas que le dedicas y lo que valoras que es el precio por hora en cuanto a ganancias. **Sólo las horas en las que cobras.**

Actividades	**hora/mes**	**Precio/hora**	**Total €**
Ejemplo			
Sesiones individuales	*30h*	*50€/h*	*1500€*
Taller Programa Estelar	*18h*	*53€/h*	*954€*
Total		----------	

- Ahora haz lo mismo pero al revés; el estado deseado basado en lo que quieres ingresar. Fíjate en la misma tabla que antes pero debes invertirla. Primero anota cuánto quieres ingresar. Después desglosa el importe entre las distintas actividades que haces y mira cuántas horas necesitas dedicarle a cada una para que salga esa cantidad que deseas. Si aún no tienes actividades nuevas que quieras hacer, anótalas también. Establece precio/hora y una valoración de las horas.

	----------		**Total**
Total €	**Precio/hora**	**hora/mes**	**Actividades**

- Anota las actividades que sean profesionales pero no facturables, es decir, que las trabajas pero no cobras. Son necesarias para el negocio pero no las cobras como tal.

Actividades	***Horas/mes***
Seguimiento de clientes *Contabilidad* *Marketing* *Redes sociales*	*4h* *5h* *20h* *10h*
Total €	

- Anota las actividades que no son profesionales pero que también quieres y tienes que hacer en tu día a día.

Actividades	***Horas/mes***
Estar con la familia *Ir al cine* *Leer* *Dormir, comer, descansar* *jugar con mi hijo*	*4h* *5h* *20h* *300h* *60h*
Total €	

CALENDARIO

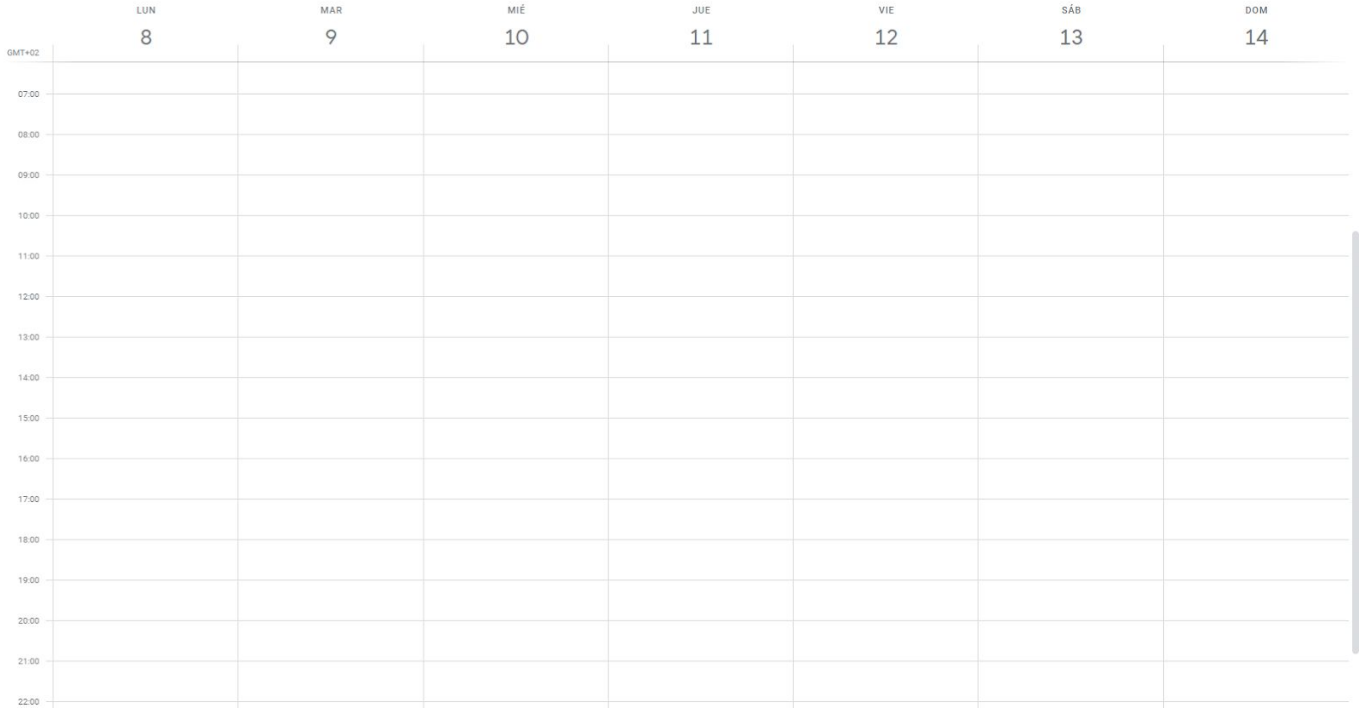
Crea tu calendario

- ➢ Crea tu propio calendario en base a:

1. Horas que son para ti
2. Horas que les dedicarás a los demás (pareja, hijos, amigos...)
3. Tiempo que dedicarás a nivel profesional NO facturable (documentación, marketing)
4. Tiempo que dedicarás a nivel profesional COBRANDO (sesiones, cursos, vender productos)

Para ti	**Profesional No facturable**
Para los demás	**Profesional Facturable**

PUEDES USAR GOOGLE CALENDAR, EXCEL CREANDO TODOS LOS HORARIOS U OTRAS HERRAMIENTAS. LO TIENES QUE TEÑIR TODO CON COLORES COMPLETAMENTE SEPARADOS Y DIFERENCIADOS POR COLORES, SEGÚN LA TABLA ANTERIOR.



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

¿Qué ves en tu calendario?

Después de hacer tu calendario observa si detectas algo en él. Presta atención a todas las horas destinadas a cada sección. Medita sobre si sientes que es correcto o no. ¿Qué ves? ¿Te gusta tu calendario?

¿Cómo puedes mejorarlo o cambiarlo?

De aquello que has detectado que no te gusta de tu calendario anota cómo crees que puedes mejorarlo o cambiarlo. ¿Le ves solución? Quizás con un pequeño cambio se soluciona, anótalo.