#

##### Cuadernillo de Trabajo Previo

**Paso 1**

# *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*



# Para completar y llevar el día de la Planificación

**¡Bienvenido!**

# Este Material de Trabajo Previo está diseñado para ayudarte a aprovechar al máximo esta sesión, así que trabaja y prepárate.

# Al tener listo tu trabajo previo, tendrás todo lo necesario para crear en la sesión un Planificación del 1º Trimestre del 2022. Como verás, tu Material de Trabajo Previo se divide en 3 partes:

# El Panorama General,

# Qué Tener Contigo, y…

# Tu Material de Trabajo Previo, 2 hojas de trabajo sencillas para completar ahora, y traer contigo. Si tu intención es obtener el máximo de la sesión de planeación, ¡este material previo es la clave!

2

**Comencemos …**

# El Panorama General

**¿Qué es la Planificación?**

Al final de cada período, todos los equipos ganadores se reúnen para reevaluar, planear estrategias y reorientar el siguiente trimestre. Piensa en el Plan como tú ‘grupo’ – nos interesa que regreses al campo de juego enfocado, con el control, y con un plan de juego ganador.

En este día, obtendrás:

 **1. Entrenamiento y Herramientas para** conducir tu negocio y tu vida con confianza, claridad y poder. Te daremos las herramientas para mantenerte enfocado, obtener un plan, y comenzar a avanzar.

 **2. Estrategias probadas para generar Beneficio** que te darán una gran ventaja.

 **3. Un plan,** creado con la intención de hacerte ganar. Tendrás la confianza que llega cuando sabes lo que es necesario hacer, y tener un plan de acción bien estructurado que te ayudará a hacerlo bien.

# ¿Qué Necesitarás tener cerca de ti?

Quieres obtener el máximo posible de este día, así que por favor ten contigo…

* Ordenador Portátil de trabajo o Tablet.
* Calculadora
* Bolígrafos
* Este Material de Trabajo Previo (completo)
* Una excelente actitud
* Ganas de aprender nuevas herramientas para tu negocio.

# Tu Material de Trabajo Previo …

Las siguientes 3 páginas contienen tu Material de Trabajo Previo para el taller :

* Comienza a trabajar en él ahora
* Tenlo delante durante el seminario.

**NOTAS DE ACTION**

Antes de comenzar, querrás saber las respuestas a estas preguntas pues ellas definirán quién eres y lo que tu negocio ofrece.

**ACTION Steps**

* Toma un tiempo para crear tu negocio de la forma en que tú quieres.
* Si ya tienes lo anterior, revisa que siga siendo de ese modo.

**CARACTERÍSTICA ÚNICA**

En tu mente, ¿qué te convierte en lo que eres, y qué tienes para ofrecer que sea único?

Y como resultado de esta característica única, ¿qué beneficio surge para tus prospectos?

**VISIÓN**

Debes tener una visión de lo que vas a crear.

Querrás conocer lo que estás planeando construir, y eso será una herramienta útil para atraer el tipo de personas con el que deseas trabajar, empleados y clientes.

# Creando Tu Plan

El viejo dicho dice: “Planea tu trabajo y trabaja en tu plan.” El Plan de Acción ha sido creado como una herramienta para implementar y desarrollar tu negocio.

Al invertir seriamente tiempo y atención en tu Plan de Acción, ¡marcarás tu camino!

Recuerda que la gente no planifica para fallar, **¡ellos fallan al planificar!** Así que asegura tu éxito planeando de forma diligente… ¡Te lo mereces!

**“Todos tienen un futuro … algunas personas planifican el suyo”**

**Paso A**

**En los momentos actuales en los que vivimos, ………. ¿Qué Te Hace Único? ¿Cuál es tu Visión y Misión? Ha llegado el momento de replantearnos si nuestra Misión y Visión está acorde con los nuevos momentos que se nos avecinan. Aprovecha para replanteártela.**

Mi **Característica Única** es:

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

La **Visión** que tengo para mi negocio es:

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

La **Misión** que quiero lograr es:

**MISIÓN**

¿Qué es lo que piensas hacer para tus clientes? ¿Cómo lo harás?

Estas son solo un par de preguntas que te gustaría responder al describir el propósito de tu negocio.

Querrás comunicar la declaración de tu misión a todos tus clientes para dejarles saber lo que hace tu negocio.

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

**Paso B**

**Metas**

**Es un momento crucial dentro de tu negocio, nos enfrentamos a nuevas formas de interacción entre personas, nuevos conceptos dentro de las relaciones humanas, formas diferentes de consumir, necesidades nuevas para una sociedad nueva, es momento de pararte a pensar concienzudamente cuáles son tus objetivos des te año y en concreto para este trimestre**

Si bien vamos a ver más de cerca tus metas durante el día de planificación, vale la pena pensar en ellas antes de llegar, **es un trabajo fundamental para sacar el máximo valor al programa.**

Recuerda… todas las metas necesitan ser SMARTER. Utiliza tus últimos 90 días como guía si no cuentas con información anual que valga la pena.



**Metas a 12 Meses**

|  |  |
| --- | --- |
| **Descripción** | **Fecha** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Para cumplir mis metas a 12 meses, mis metas de los siguientes 90 días deben ser…

**Metas a 1 T**

|  |  |
| --- | --- |
| **Descripción** | **Fecha** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Paso C**

**¿Cuáles son Tus Números?**

**Ahora más que nunca debes aprender analizar y gestionar tus números, cada momento en la vida nos enseña una cosa y ahora nos toca más que nunca a jugar con nuestros números de forma armoniosa y precisa. La viabilidad de nuestro negocio dependerá en gran medida en la buena sinfonía con la que toquemos nuestros números.**

**Aprovecha para repasar todos tu gastos y costes mensuales y plásmalos en este cuadrante.**

* SACA TODOS TUS GASTOS FIJOS, TUS GASTOS VARIABLES, TUS DEUDAS CON PROVEEDORES Y TUS INGRESOS PENDIENTES DE COBRAR.

|  |  |
| --- | --- |
| COBROS PENDIENTES DE RECIBIR |  |
| GASTOS FIJOS MENSUALES |  |
| PORCENTAJE DE COSTES VARIABLES QUE TIENES EN TU EMPRESA |  |
| DEUDAS ACUMULADAS CON PROVEEDORES |  |
|  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|   |  | **MES** |
|  | **Octubre** | **Noviembre** | **Diciembre** | **Enero** | **Febrero** | **Marzo** | **Total** |
| **GASTOS GENERALES** |  |   |   |   |   |   |  |
| RENTA/ALQUILER |  |   |   |   |   |  |  |
| LUZ, AGUA Y TFNO. |  |   |   |   |   |  |  |
| RENTING |  |   |   |   |   |  |  |
| ASESORÍAS |  |   |   |   |   |   |  |
| AUTÓNOMOS |  |   |   |   |   |   |  |
| SEGUROS SOCIALES |  |   |   |   |   |   |  |
| SALARIOS |  |   |   |   |   |   |  |
| RRSS |  |   |   |   |   |   |  |
| SANITAS |  |   |   |   |   |   |  |
| PUBLICIDAD  |  |   |   |   |   |   |  |
| OTROS |  |   |   |   |   |   |  |
| REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO |  |   |   |   |   |   |  |
| PRESTAMOS |  |   |   |   |   |   |  |
| CUOTAS DE PAGOS FIJOS |  |   |   |   |   |   |  |
| SERVICIOS EXTERIORES |  |   |   |   |   |   |  |
|  **TOTAL** |  |   |   |   |   |   |  |

Esta información te servirá para establecer metas y estrategias en tu plan.