

TODO
ES **POSIBLE**
EN LA MEDIDA QUE
TÚ CREAS
QUE ES **POSIBLE**

COACHING

**NEUROCIENCIA & CREATIVIDAD
APLICADA A LOS NEGOCIOS**

PEDRO

MENESES



HOY

JUEVES

23 de JULIO 2015

CALAMA / Chile

Julio 2015

| Domingo | Lunes | Martes | Miércoles | Jueves | Viernes | Sábado |
|---------|-------|--------|-----------|--------|---------|--------|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |
| | | | | | | |

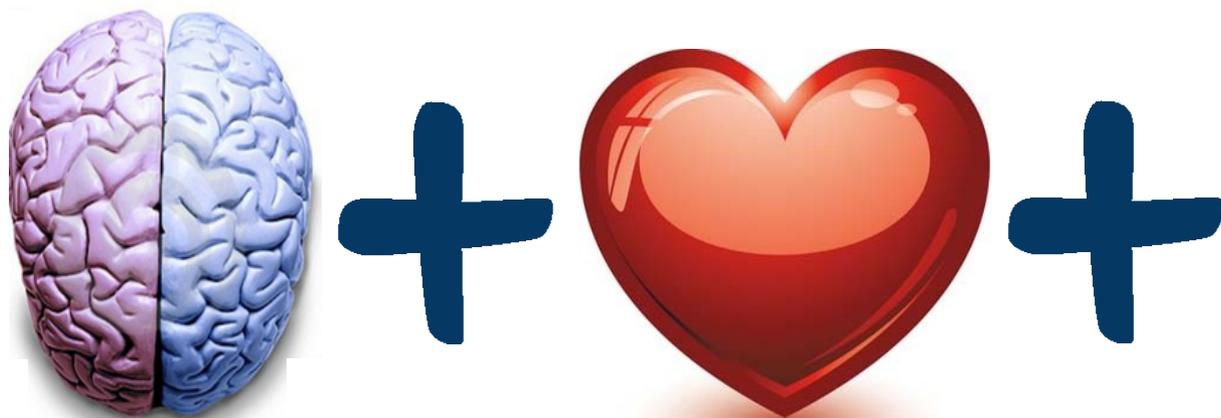
El juego de hoy...

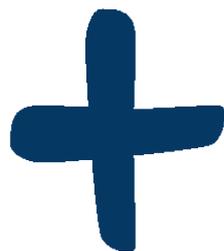


Tu decides hoy,
donde quieres estar











Auto determinación

No es tu culpa que hayas nacido pobre.

Pero si es **TU culpa**, que no reconozcas tu talento, tu inteligencia y la pasión para alcanzar el éxito.

Ahora, luego ó... nunca

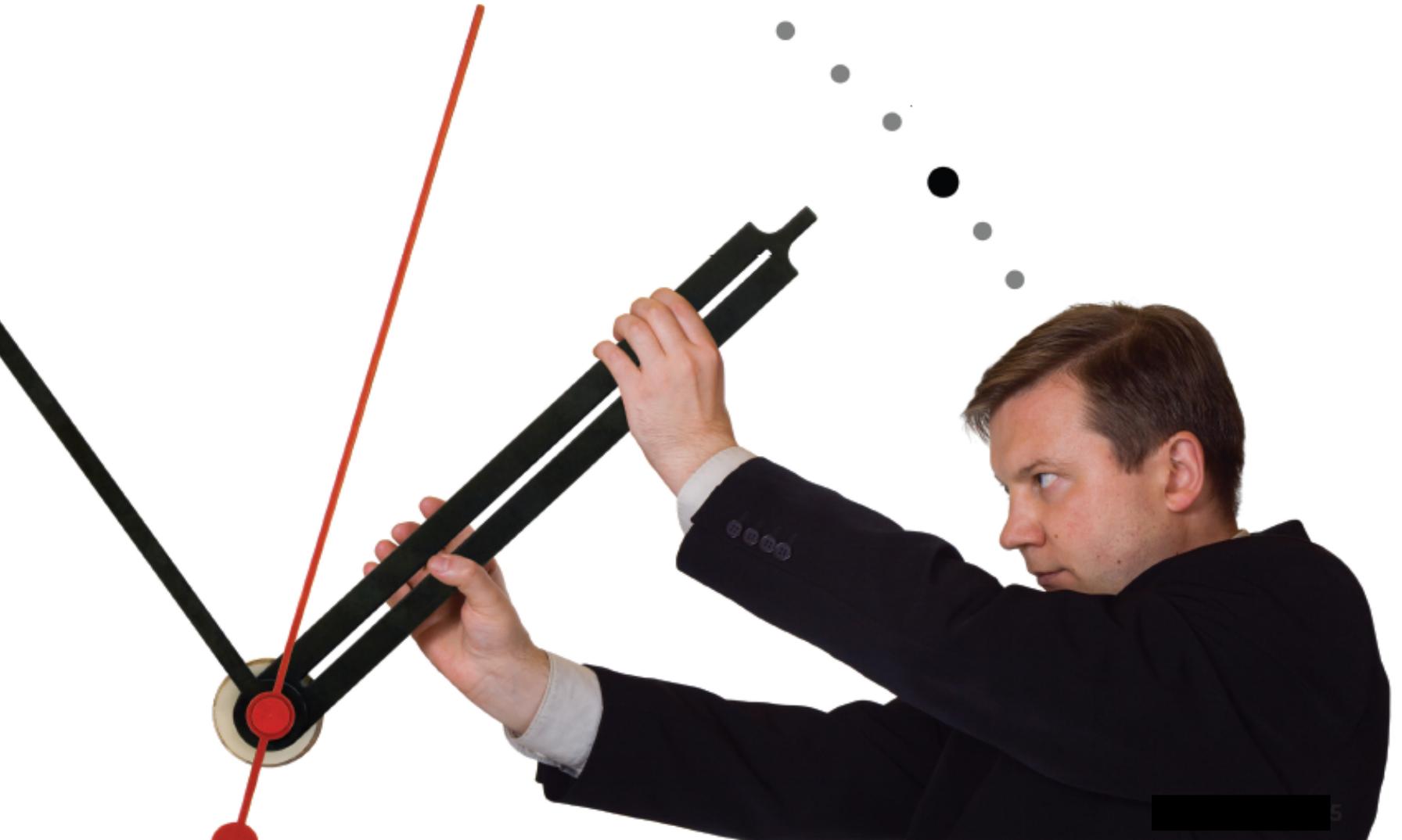


IMPORTANTE



Actitud positiva

... es hora
de comenzar





Preparado por Pedro Meneses



¿Qué me falta?



¿Me estoy haciendo las preguntas correctas?





NUNCA
MAS

**NUNCA MÁS
SE PREGUNTE**

¿POR QUÉ?





Pregúntese

¿PARA QUÉ?

(enfoque)

La clave es enfocarse en lo que

AGREGA VALOR



El resto ¡¡¡FUERA!!!

Consejos claves para potenciar mi negocio.



Consejos



**Modelo
ARE**



**Elevator
PITCH**



Modelo ARE

Preparado por Pedro Meneses

A yellow sticky note with a blue pushpin at the top center. The letter 'A' is printed in a large, grey, sans-serif font in the center of the note.

A

Aprender

A yellow sticky note with a blue pushpin at the top center. The letter 'R' is printed in a large, grey, sans-serif font in the center of the note.

R

Requiere

A yellow sticky note with a blue pushpin at the top center. The letter 'E' is printed in a large, grey, sans-serif font in the center of the note.

E

Energía



Aprender

Requiere

Energía



Actitud



Crear en lo que hago



Debo ser diferente



Elevator PITCH

Preparado por Pedro Meneses



ELEVATOR PITCH



Preparado por Pedro Meneses



GAP



G

GUION



A

ACTOR



P

PELICULA

**AHORA VEAMOS
COMO HACEMOS NUESTRO
GUION**

...pero antes



¿Quién es el cliente?

Preparado por Pedro Meneses



El cliente

¿Lo conozco bien?



El cliente

- Quién es
- Nivel de decisión
- En qué estado de ánimo está (respecto de mí, respecto de mi empresa, etc.)
- Qué pre-juicios tiene





El cliente está feliz con todo
lo que le ofrezco

3



¿Cuáles son mis metas?





¿Cuáles son
mis metas
emocionales?

Escríbalas





¿Cuáles son
mis metas
concretas o
cuantitativas?

Escríbalas



A close-up photograph of a person's right hand holding a black fountain pen with gold-colored accents. The hand is positioned over a white sheet of paper, ready to write. The background is a dark red surface.

**Ahora sí...
nuestro guión**





Pasos que debo tener
en cuenta para
hacer mi gui3n

1

Identificar

El dolor o problema



Sin dolor no hay negocio

Siempre le duele a alguien, apunta a ese alguien

Intenta conocer lo mejor posible ese dolor,
con datos concretos, que se haga patente, evidente (cifras)
Da ejemplos

(confirma tus supuestos)
Sólo cuando se ha logrado
se puede continuar con confianza

2

Identificar

¿Cómo lo están
solucionando hoy?



Con qué producto
o servicio.

¿A qué precio?

A qué costo
(personal)

3

i Nuestra solución!



Que tiene de novedosa

Por qué es diferente a la competencia

Como esta solución le quita el dolor o ayuda a mitigarlo.

Comparación con lo que hace hoy (cifras).

Cuanto ahorra con esta solución.

Por que me tiene que preferir a mí.

4

Cómo pretendes
llevarlo a cabo

- Hitos
- Etapas
- Calendario
- Equipo humano
- Fecha de comienzo
- Primera actividad
- Responsabilidades

5

Propuesta económica



6

Invitación / Cierre

Doble alternativa



**¡Y YA
es
HORA!**

The image features the phrase "¡Y YA es HORA!" in a bold, colorful, sans-serif font. The word "Y" is blue, "YA" is blue, "es" is orange, and "HORA" is purple. The letter "O" in "HORA" is replaced by a white clock face with black hands. The exclamation points are green. The text is set against a white background with a pink dotted border on the left side.





Reflexión





Sí su producto o servicio
no resuelve ningún problema...

NO SIRVE

Sí no estás en internet

NO EXISTES

Si sigues haciendo
más de lo mismo

NO SOBREVIVIRAS

**INNOVAR... ES EL
UNICO CAMINO**



DECISION

La **zona de confort** es
donde están sólo los que
observan y los perdedores.



TÚ DECIDES QUIEN QUIERES SER







Reflexión



PRIMERO **SER**,
SEGUNDO **HACER** PARA LUEGO...**TENER**

...muchas gracias

COACHING

NEUROCIENCIA & CREATIVIDAD
APLICADA A LOS NEGOCIOS

PEDRO MENESES

meneses@gmail.com





Vamos al café....yo invito