**CUESTIONARIO DE LA BUENA FORMA**

1. ¿Qué quieres lograr?

Me gustaría posicionarme como referente en el área de los negocios digitales y en el management y liderazgo los mismos. Sería un éxito para mí, que las personas tomen asesorías 1:1 o cursos conmigo para aprender a manejar sus equipos.

También me gustaría posicionarme en el entorno del coaching holistico.

**¿De qué manera específica se relaciona el coaching holístico con ser referente en los negocios digitales?**

1. ¿Depende de vos?

Entiendo que lo que depende de mi es la formación que pueda tener como así también la energía y el tiempo que dedique a ello.

**Y ¿qué no depende de vos? ¿De quién más depende?**

1. ¿Cuál será el resultado al alcanzar el objetivo?

Considero que el resultado será posicionarme en el mercado laboral/de los negocios como quería.

**¿Cuál va a ser el resultado cuando te posiciones donde querías?**

También me sentiría satisfecha o realizada de llegar a la posición en que quería estar.

1. ¿Cómo sabrás cuando lo hayas logrado?

Cuando diferentes rubros me contacten para formarse conmigo, cuando me inviten a dar charlas en determinados eventos, cuando los cursos que lance digitalmente se vendan en cantidad y cuando las personas me den una devolución positiva del acompañamiento que les brindé durante la asesoría.

**¿De qué manera específica los diferentes rubros te conocerán para contratarte?**

**¿Qué pasaría si ofrecieses parte de ese contenido -Tips, recomendaciones, etc.- desde ahora, como si ya hubieses alcanzado ese objetivo?**

1. ¿Qué verás, oirás y sentirás cuando hayas alcanzado tu objetivo?

Voy a sentirme muy contenta de poder aportar algo positivo a los demás.

Voy a sentir que puedo lograr todo lo que me propongo.

Voy sentirme realizada profesionalmente.

**¿Qué te impide sentirte realizada hoy?**

1. ¿Cuándo, dónde y con quién quieres lograr tu objetivo? ¿Hay algún momento en que no lo desees?

Me gustaría lograrlo en principio en Argentina y luego expandirme a otros países. No hay un momento en que no lo desee, siempre quise desarrollar mi propio negocio.

**¿Cuál es el valor diferencial de tu negocio?**

1. ¿De qué manera lograr este objetivo cambiará tu vida?

La cambiará económicamente, me permitirá acceder a muchas de las cosas que quizas en la actualidad no tengo acceso. Me permitirá manejar mis propios horarios y la forma en la que trabajo.

Me dará tranquilidad.

**¿Qué pasaría si te sintieses tranquila desde ahora?**

**¿Qué hace, cómo piensa, qué actitudes tiene esa María Belén tranquila?**

1. ¿Con qué recursos cuentas para alcanzar el objetivo?

Conocimiento – objetos materiales para el grabado de videos/clases – apoyo de mi familia para desarrollarlo –

**¿Con qué recursos internos contás para alcanzar tu objetivo? Creencias, actitudes, capacidades, habilidades de comunicación, etc.**

1. ¿Qué necesitas para lograrlo?

Probablemente, seguir tomando mentorías que me ayudan a analizar el detalle del negocio + publicidad paga + tiempo para poder pensar con estrategia los contenidos.

1. ¿Qué te impide alcanzarlo?

Actualmente tengo un trabajo de 8 a 17 que si bien me da la seguridad de una entrada todos los meses, tengo poco tiempo para pensar y dedicar en mi negocio.

**¿De qué manera específica vas dedicarle tiempo a tu objetivo?**

1. ¿Cómo sabrán los demás que alcanzaste tu objetivo?

Me verán exitosa en las redes, eventos, con cambios en mi estilo de vida. Seguramente, también me vean más contenta que siempre.

**¿Qué te impide estar contenta ahora?**

1. ¿Cuál será el primer paso para lograr tu objetivo?

Tomar una mentoría para el análisis de mi cuenta actual (ya lo hice, lo estoy trabajando) pero todavía como me sigue costando lograr un buen alcance en las redes siento que hay que trabajar mas en la propuesta.

**¿Qué ofrecés y de qué manera interactuás en las redes?**

**¿De qué manera te conocen tus clientes?**

**¿Cuál será el primer paso, la primera acción específica con respecto a tu proyecto?**

1. ¿Cuáles serán los siguientes?

Luego terminar esta diplomatura, que me permitirá apoyarme en muchos sentidos del negocio.

Mi idea es a comienzos del año que viene poder entrar en un programa de desarrollo de negocios para poder ajustar aquellos puntos que estén flojos.

**¿Qué pasaría si en lugar de pensar en los puntos flojos pensases en el valor diferencial, tus puntos fuertes?**