2. Conócete

#HerForShe

HERSHEY'S

VICTORIA147
ACADEMIA DE NEGOCIOS PARA MUJERES

LAS ALAS DE LA VICTORIA

Manual de trabajo para fortalecer tu poder creativo y construir tu propia historia de éxito.

Sesión 2. Conócete

2. Conócete

¿Qué necesitas para iniciar nuevos proyectos, para crear, diseñar o construir? Tal vez te venga a la mente: dinero, experiencia o tiempo, pero ¿alguna vez has pensado que lo que necesitas se encuentra en tu interior?

Nos han bombardeado con ideas acerca de los requisitos que debemos cumplir para tener proyectos exitosos, mismos que se centran en aspectos externos. Y sin duda son importantes, pero en esta ocasión vamos a hablar de un elemento que casi nadie toma en cuenta y es la base para iniciar cualquier proyecto: tú y tu gran poder creativo.

Con las siguientes preguntas puedes hacer un mapeo de la forma en la que conectas con tu poder creativo:

- ¿Cómo te describes a ti misma? Al describirte, ¿sueles nombrar más fortalezas que defectos?
- ¿Cuidas tu mente y tu cuerpo?
- ¿Qué te dices al mirarte al espejo?
- ¿Constantemente te cachas con pensamientos autocríticos?
- ¿Valoras tus virtudes y tus logros? ¿Cómo te celebras a ti misma cuando logras algo que te propones?
- ¿Aceptas tus limitaciones y áreas de oportunidad, trabajas en ellas?
- ¿Expresas tus sentimientos, aunque molesten a otros?
- ¿Te cuesta perdonar tus errores o se convierten en recordatorios constantes de que lo haces mal?

Si descubriste que te hace falta conectar con tu potencial creador, no te preocupes, es una práctica y una habilidad que puedes mejorar.

Ve al espejo, mírate y repite en voz alta: “Cuidarme es mi prioridad”. “Cuando me cuido puedo cuidar mejor a los demás, crear y dar vida a mis ideas para explotar todo mi poder creativo”.

Iniciemos este viaje interior, en las siguientes páginas encontrarás ejercicios para descubrir tus fortalezas y entender que son ellas las que te ayudarán a consolidar y conectar de forma auténtica con tu poder.

Súmate a esta aventura y abre esas alas para volar junto a nosotras.

2. Conócete

INSPIRACIÓN

"Para cambiar el mundo hay que creer en lo imposible", dice Aryan, comandante de un ejército de mujeres en el norte de Siria. La cineasta Alba Sotorra nos trae esta historia y nos invita a reflexionar a través de la siguiente pregunta: "¿En qué mundo vivimos que ha obligado a toda una generación de mujeres a enfrentarse a la muerte para defender su derecho a existir?"

Observa la Ted Talk ***Un ejército de mujeres*** y conoce esta historia de fuerza, sororidad y resiliencia.

Haz clic aquí para ver el video.

Rescata tres ideas o frases inspiradoras del video y escríbelas aquí:

1	
2	
3	

2. Conócete

EJERCICIO: CANVAS DE MODELO DE NEGOCIO

¿Has escuchado hablar del *business model canvas* o lienzo de modelo de negocio? Es una herramienta que se aplica en el mundo del emprendimiento, para generar y analizar modelos de negocio pero también se puede aplicar a tu persona. Con este lienzo podrás conocerte mejor, identificar tus fortalezas y debilidades para seguir cultivando tu amor propio y carrera profesional.

El ejercicio que te proponemos a continuación se llama lienzo de modelo de negocio personal, del libro ***Tu modelo de negocio*** escrito por Tim Clarck, Alexander Osterwalder e Yves Pigneur. Este lienzo tiene como objetivo brindar una visión clara de las actividades y relaciones que forman parte de tu vida, es una invitación a que veas el todo y hagas zoom en cada una de las áreas de tu vida. Veamos cada uno de los segmentos que lo conforman.

1. RECURSOS CLAVE

Esta sección se refiere a quién eres, cuáles son tus intereses, competencias, habilidades, conocimientos, experiencia y contactos personales y profesionales con los que cuentas. **¿Qué recursos tienes hoy a tu favor?**

2. ACTIVIDADES CLAVE

Reflexiona sobre las tareas y actividades en tu trabajo, escribe las que sean más importantes y las que te distinguen de los demás. **¿Qué haces de una forma que nadie más hace?**

3. CLIENTES

Con el trabajo que realizas, ¿a quién ayudas? Tus clientes son aquellas personas que pagan por recibir un beneficio o que reciben un beneficio de forma gratuita. Si trabajas en una empresa, tus clientes son tus compañeros de trabajo y tus jefes

Reflexiona si tu trabajo ayuda o impacta a otras personas de tu empresa o ámbito profesional, considera las comunidades o grupos de personas, que de igual forma, se benefician con tu trabajo. **¿Quién recibe valor en su vida a través de tus actividades clave?**

4. PROPUESTA DE VALOR

Surge de las actividades clave, es el valor que proporcionas a tus clientes. Para saber cuál es tu propuesta de valor, realiza las siguientes preguntas: **¿Para qué trabajo me contrata el cliente? ¿Qué beneficios aporta mi trabajo? ¿De qué forma los ayudo o impacto positivamente sus vidas?**

5. CANALES

Se refiere a cómo te conocen y qué medios utilizas para llegar a las personas y a los clientes. Puedes realizarte las siguientes preguntas, **¿cómo sabrán los clientes que puedo ayudarlos? ¿Cómo decidirán si deben comprar mis servicios o pagar por mi experiencia profesional? ¿Cómo proporcionaré el servicio o *expertise* que buscan? ¿Qué seguimiento haré para asegurarme de que estas personas están recibiendo valor?**

6. RELACIONES CON CLIENTES

Es la forma única en la que te acercas a tus clientes, aliados, colaboradores y trabajas con ellos para hacer realidad sus proyectos en común. **¿Cómo te relacionas con los demás? ¿Prefieres contacto cara a cara o prefieres una relación más impersonal como correo electrónico? ¿Qué siente la gente después de trabajar contigo?**

7. ALIADOS CLAVE

Son personas que te ayudan a hacer tu trabajo con éxito, como mentores o amigos. **¿De quién aprendes y te inspiras? ¿A quién acudes cuando necesitas un consejo? ¿Quién comparte su *expertise* contigo para impulsarte a seguir creciendo?**

8. INGRESOS Y BENEFICIOS

Anota tus fuentes de ingreso, salario, honorarios profesionales o cualquier otro ingreso que tengas. También escribe los beneficios que tienes como seguro médico, jubilación, etc. Considera tus beneficios emocionales como reconocimiento o aprendizaje. **¿Qué valor obtienes tú a cambio del valor que entregas?**

9. COSTOS

Se refiere a la inversión necesaria para realizar tu trabajo incluyendo tu tiempo, energía y dinero. Aquí también incluye los posibles costos emocionales como estrés, incertidumbre, exposición a la crítica, etc. **¿Qué tanto te cuesta poder realizar tu trabajo?**

Utiliza el formato de la siguiente página para llenarlo, también lo puedes dibujar en una pared y poner post-it con toda esta información.

Manual de trabajo para fortalecer tu poder creativo y construir tu propia **historia de éxito.**

ALIADOS CLAVE

ACTIVIDADES CLAVE

RECURSOS CLAVE

PROPUESTA DE VALOR

RELACIONES CON CLIENTES

CANALES

CLIENTES

COSTOS

INGRESOS

2. Conócete

EJERCICIO: ENCUENTRA TUS FORTALEZAS

Piensa en el lienzo anterior como tu radiografía. Al tenerlo enfrente, puedes encontrar conexiones y elementos claves en tus relaciones, fortalezas y áreas de oportunidad.

Obsérvalo y contesta:

¿Cuáles son las fortalezas, relaciones y aliados que pueden ayudarte a conseguir tus metas?

¿Cuentas son suficientes aliados clave para desarrollar tus proyectos personales y profesionales?

¿Estás entregando valor a otros a través de tus actividades y proyectos?

¿Cómo está el balance entre tus costos y tus ingresos?

Como si fuera un semáforo, identifica cuáles son las áreas de tu lienzo que son más fuertes. Te recomendamos que las utilices como un trampolín para impulsarte y fortalecer las áreas en las que te sientes menos segura. Esto involucra un cambio de *mindset*, crecimos pensando en que tenemos que trabajar en nuestras áreas de oportunidad pero nadie nos enseñó que nuestras fortalezas son el elemento fundamental para encontrar lo que nos hace auténticas.

2. Conócete

EJERCICIO: RECONOCE TUS ÉXITOS

Tener en cuenta las habilidades y talentos que te permiten lograr tus metas es la oportunidad de ver, con mayor objetividad, que esas habilidades son reales, no fueron casualidad ni magia. Aunque no tengas una carrera en finanzas eres capaz de hacer un presupuesto e interpretar tus finanzas para tomar decisiones, el que tengas cierta edad no limita que puedas darle un giro de 180° a tu carrera, celebra cada uno de tus éxitos y victorias.

No esperes a que los demás validen tus habilidades y talentos, haz este ejercicio periódicamente para callarle la boca a ese síndrome impostor y validar lo maravillosa y poderosa que eres.

Indicaciones

Para este ejercicio, recuerda cuáles fueron tus tres últimos logros y escribe:

LOGRO	HABILIDADES Y/O TALENTOS QUE LO HICIERON POSIBLE	OBSTÁCULOS O RETOS SUPERADOS	APRENDIZAJES OBTENIDOS

Manual de trabajo para fortalecer tu poder creativo y construir tu propia **historia de éxito.**

2. Conócete

APRENDIZAJES Y DESCUBRIMIENTOS

¿Qué aprendiste de ti al realizar los ejercicios anteriores?

Rescata tres descubrimientos o hallazgos y escríbelos:

1	
2	
3	

DESDE 1894
HERSHEY'S

@Hershey_mx
#HerForShe

VICTORIA147®

ACADEMIA DE NEGOCIOS PARA MUJERES

@Victoria147org
@Victoria147org
victoria147org
Victoria147
https://victoria147.org/