



MasterClass

Del Deseo a la *Acción*

HOJAS DE TRABAJO

Este documento contiene hojas con preguntas y hojas en blanco para que pueda escribir todas las notas que necesite.



Saludos,

Felicidades por adquirir el MasterClass:

Del Deseo A La Acción.

Hace mucho tiempo aprendí de uno de mis mentores que:

*"Para obtener resultados contundentes en la vida,
hay que tomar decisiones contundentes".*

Al adquirir este MasterClass: Del Deseo A La Acción, has tomado la decisión de ser parte de ese grupo de personas que están uniendo los puntos para llegar al destino que desean.

En este programa de tres días te entregaré unas herramientas poderosas. Durante el MasterClass se te pedirá completar las hojas aquí incluidas. Te invito a que las contestes con conciencia y honestidad. Al finalizar cada día te invito a realizar un repaso de como implementar lo aprendido.

Esperamos que este material te sirva de guía en tu proceso de crecimiento.

Bienvenido a tu Master Class.

Sinceramente,


Samuel Clavell
Creador MasterClass

DÍA 1



Encuentra tu *Valor*



Se puede lograr un crecimiento exponencial cuando conoce su destino antes de comenzar. Esta herramienta es ideal para usar al comienzo del evento. Defina a dónde quieren ir y por qué. Si sabe eso, entonces la única parte que queda son las capacidades, habilidades y herramientas necesarias para llegar allí.

Éstas serán el "cómo".

Esto es lo que aprenderás en tu "MasterClass".

01

ESTADO ACTUAL (LA VERDAD)

02

METAS A UN AÑO (BACK TO THE FUTURE...)

03

¿POR QUÉ SON IMPORTANTES ESTOS OBJETIVOS?

04

CAPACIDADES, HERRAMIENTAS Y DESTREZAS QUE IDENTIFICAS NECESARIAS PARA ALCANZAR ESAS METAS

01

MI NOMBRE ES:

02

SOY:

03

Enumere todas las experiencias y/o trabajos que ha tenido hasta este momento:

04

¿Qué tipo de personas son las que yo sirvo o he servido?

05

Si hoy pudiera elegir su trabajo o negocio ideal, ¿cuál sería y por qué?

06

¿Dónde veo mi negocio o trabajo en los próximos?

12 Meses

24 Meses

36 Meses

07

¿Nací para

?

¿Qué significa POBREZA?

¿En qué área eres pobre?

¿Qué recursos puedo identificar que tengo, para salir de la pobreza ?

¿Qué significa Riqueza?

¿En qué área eres rico?

¿Qué recursos puedo identificar que tengo, para aumentar mi riqueza ?

Puede usar esta hoja de trabajo específicamente para seguir junto con el video de capacitación "Descubriendo su superpotencia".

01

Enumera 3 cosas que te hacen diferente de la competencia.

02

Enumere 3 habilidades específicas que has desarrollado y que lo hacen exitoso en lo que hace, o lo que desea hacer.

03

Enumere 2 cosas en su negocio que lo hacen feliz y son las cosas que nunca subcontractaría o delegaría a otro.

04

Enumere 2-3 momentos en su vida que fueron momento de cambio. Momentos de Inflexión.

¿CÓMO AUMENTO MI VALOR?

Notas:

¿CÓMO DEMUESTRO MI VALOR?

Notas:

¿CÓMO MATERIALIZO MI VALOR?

Notas:

¿CÓMO ENTREGO MI VALOR?

Notas:

Notas:

Notas:

Notas:

Notas:

DÍA 2



Empaqueta tu *Valor*



Te invito a que antes de iniciar el tercer día del MasterClass completes las siguientes preguntas.

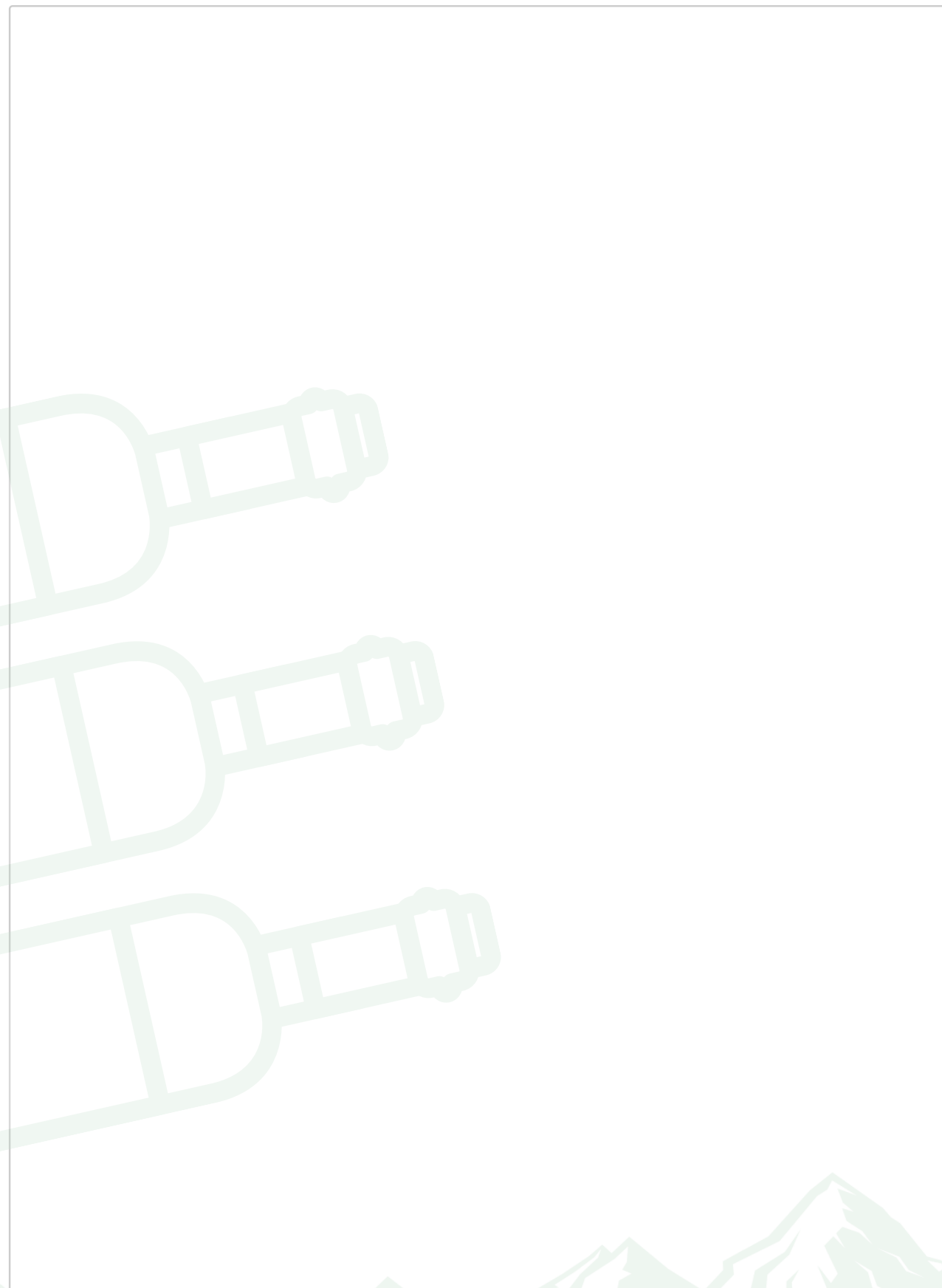
01

¿Qué aprendiste en el día de ayer?

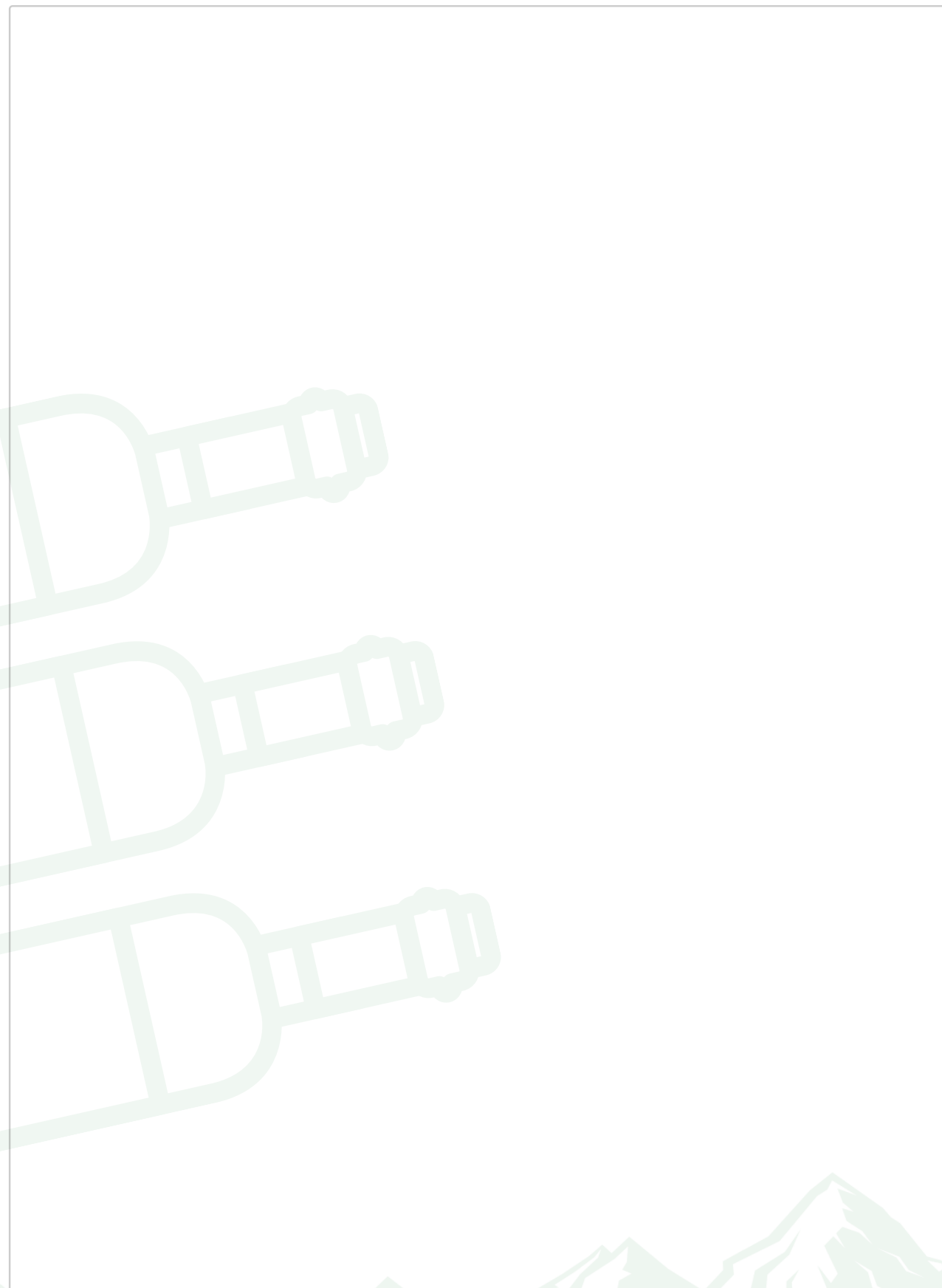
02

¿Qué comenzaste a implementar?

¿Cuál es tu Cuello de Botella?



¿Qué está causando tu Cuello de Botella?



¿Qué actividades realizo hoy que son **Low Income Skills**?

¿Qué actividades realizo hoy o comenzaré a realizar que son **High Income Skills**?

Notas:

Notas:

Notas:



Notas:

Notas:

DÍA 3



ENTREGA

tu *Valor*



Te invito a que antes de iniciar el tercer día del MasterClass completes las siguientes preguntas.

01

¿Qué aprendiste en el día de ayer?

02

¿Qué comenzaste a implementar?

01 P

02 P

P2

TIEMPO	PROPÓSITO	PASOS	"DUE DATE"	RESULTADO

03 P



04 P

¿Cuáles son los DETALLES para definir tu público?






Puede usar esta hoja de trabajo específicamente para Identificar a tu cliente ideal.

El marketing es atraer a los que quieres y rechazar a los que no quieres...
En el marketing y en los negocios, conocer el nicho es la *clave*.

Cuando aplica ingeniería inversa a su Super Poder, ¿Qué atributos tiene tu cliente ideal?

¿Cuáles son las 3 mayores preguntas de tu cliente ideal?

¿Cuáles son los 3 mayores problemas de tu cliente ideal?

¿Cuáles son los 3 mayores puntos de dolor de tu cliente ideal?

¿Cuáles son los 3 mayores deseos de tu cliente ideal?

¿Cuáles son las 3 mayores necesidades de tu cliente ideal?

05 P

06 P

07 P

08 P

09 P

10 P

11 P

12 P

13 P

14 P

CREANDO LA RUTA

Las 15 P's para tu próximo paso



15 P

COMPLETE LA HOJA DE SEGUIMIENTO DE

Capital Social



Canal Social	Punto de Referencia (Ahora)	3 Meses	6 Meses	9 Meses	1 Año (Meta)
 Seguidores					
 Seguidores					
 Seguidores					
 Suscriptores					
 Seguidores					
 Seguidores					
 Suscriptores					
 Seguidores					
 Podcast					
Otro					

Notas:

Notas:

Notas:

Notas:

Notas:



Educación Empresarial de Alto Impacto **Todos los Meses con Samuel Clavell**

Adquiere la Membresía del **MasterClass Ahora**

www.samuelclavell.com/masterclass

1.787.704.5000



FOLLOW



@samuelclavell

