



Los 3 Pasos para **Re-inventarte** y **Encantar** al Mercado con Tu Historia

Cómo tu historia **hace que ganes lo que vales**

Libro de trabajo



Diana Muñoz
Expresa • Crea • Contribuye



Este webinar te ofrecerá el principal entendimiento que debes tener para salir al mercado y tomar acción con total confianza del valor que traes, que lo cobres y que así seas compensada.

¿Cómo usar este libro de trabajo?

A pesar de tus mejores intenciones, al final del webinar habrás olvidado la mitad de lo aprendido, a menos que lo escribas!

Hay evidencia de que el acto de **escribir, papel y lápiz en mano, nos ayuda a recordar mejor.**

Por eso, **imprime** este libro de trabajo.

Voy a darte materia y además **varias tareas prácticas por hacer** de forma que al final estés muy **entusiasmada de tomar acción** e ir con confianza tras las oportunidades que persigues.

Ahora sí, vamos!

En tus propias palabras...

PASO # 1 _____

El nombre del juego para entrar con contundencia al mercado es _____

La clave para completar tu historia es preguntarse: ¿De cuáles _____

_____ me he valido para haber desarrollado mis _____ y haber

_____ en mi vida?

Mis notas, entendimientos y acciones a tomar



¿Cuál es el exhaustivo inventario que debes hacer tras el webinar?

En tus propias palabras...

PASO # 2 _____

El origen de la confianza personal para _____ viene de una única cosa:

Las dos preguntas que debes responder sobre ti para saber cómo ir de A a B, de dónde vienes y para dónde vas son: ¿_____? y ¿_____?

Mis notas, entendimientos y acciones a tomar

En tus propias palabras...

PASO # 3 _____

Con _____ y _____ la acción fluida viene de hacer ejercicio de
tu _____

El mayor activo del que dispones para ir a tocar las puertas de todas las oportunidades
que sueñas es _____

¿La principal habilidad que debes desarrollar para hacer uso de ese poderoso activo
es? _____

Mis notas, entendimientos y acciones a tomar



Usa tu mapa de empatía para precisar el perfil de tu cliente/audiencia ideal

Mapa de empatía

