

FORMULARIO PREVIO

1 LOGROS

a) Indica qué has conseguido desde nuestra última cita (victorias, mejoras en la actitud, éxitos incluso los más insignificantes) ¿Qué cambio en tu comportamiento, actitud, gestión del tiempo, límites que te ponías, creencias que tenías... han contribuido al éxito en áreas de tu vida personal o profesional?

b) ¿Qué cambios has hecho en tu manera de pensar, actitud o percepción con respecto a tu carrera, negocio, otras personas etc. o qué cambios estás llevando a cabo con respecto a estas cuestiones: tu carrera, tu vida, tu negocio, la gente que te rodea, tus compañeros...etc.

2. EXPECTATIVA

Completa la frase: “Quiero usar mi tiempo contigo, Josué, para_____ [haz un listado de resultados concretos, medibles, una estrategia que quieres desarrollar o un resultado que quieres”

3. COMPROMISO

a) En una escala del 1 al 10 donde 10 representa compromiso total y 1 nada ¿Qué nota te pondrías esta semana?____

b) ¿En qué cosas que has estado más comprometido esta semana?

c) ¿Con qué cosas dijiste que te comprometerías y no fue así?

4. MIEDOS

a) En un escala del 1 al 10 donde 10 es “no hay nada de miedo, de estrés, de ansiedad...” y 1 es “El miedo, estrés, ansiedad... es total” ¿Cómo te calificarías esta semana?____

b) El miedo que más se interpone en mi camino es_____

c) Un miedo que he superado o que estoy trabajando para superarlo es_____

5. RETOS

Cuáles son los retos/problemas que estoy encarando en este momento_____

6. METAS Y OPORTUNIDADES: las oportunidades y las nuevas posibilidades que están disponibles para ti en este justo momento

7. COMPROMISOS: a qué te comprometes para nuestra próxima sesión (puede también ser concretado durante la cita)

8. PERSPECTIVA:

a) ¿Sientes que tus acciones/tareas, actividades a las que te has comprometido esta semana te acercan a tus metas? ¿Estás accionando las tareas correctas de manera consistente?

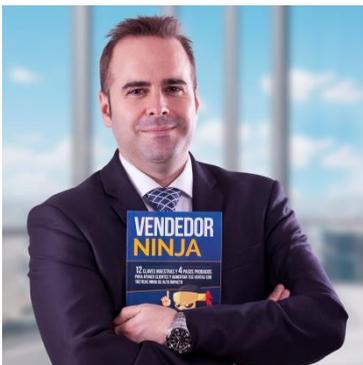
b) Si no es así, ¿dónde sientes que te has ido por la tangente?

c) ¿Qué te gustaría entrenar (Coachear) más durante o después de nuestra sesión?

9. TACTICA: ¿estás siendo coherente, íntegro a tus rutinas, procesos, tu visión, tus valores?

10. OTROS: Escribe aquí para hacer un listado de situaciones que has experimentado y en las que te gustaría recibir entrenamiento.

*¿Algo más que quieras comentar?



Josué Gadea

Formador de equipos comerciales, conferenciante, autor de "Vendedor Ninja"

www.josuegadea.com

@josuegadea

<http://linkedin.com/in/josuegadea>

<http://facebook.com/josuegadeagarcia>

<http://vendedor.ninja/libro>