

V4.0 / 2023



MEMBRÍA

# NEO

## PSICOLOGÍA ESTRATÉGICA

[ PIENSA BIEN: ¿NO ES HORA YA DE  
HONRAR TUS ASPIRACIONES? ]

EBOOK #1 | PLATAFORMA 1  
ENTRENAMIENTO PARA CONSULTORES

**Alejandro Delobelle**

MEMBRESÍA 4 PLATAFORMAS  
**NEO**  
> Alejandro Delobelle





Por si no me conoces, mi nombre es Alejandro Delobelle.

Quería agradecerte, primero por tu **tiempo** y, segundo, por tu **compromiso**: el solo hecho de que estés leyendo esto, habla de tu deseo genuino de querer dar un gran paso hacia tu propio éxito, sea como Coach, como consultor o como responsable de cualquier negocio que requiera el diseño de contenidos y la conexión humana.

Quizás aún no estés del todo convencid@, sobre esto de ser 'consultor(a)', pero te digo algo: lo que sabes se puede monetizar. Y si facturas, el negocio es próspero.

Sea tu **conocimiento** sobre determinado tema o tu **energía** para inspirar a otros, esa es la *base* sobre la que construirás tu negocio.

Y haces bien en querer compartir tu saber con el mundo.

Porque es tu legado. Pero también es tu activo y tu impulsor.



Vas a producir cambios.

Pero antes, quizás, tendrás que cambiar tú mism@, algunos hábitos...

Hasta hacer *natural* lo que antes era un esfuerzo.

**¿Conoces gente que habla de 'cambiar', de 'compromiso' y hasta de 'reinventarse', pero que NO decide invertir ni tiempo, ni energía ni esfuerzo para continuar con su desarrollo – o generar / aprovechar alguna oportunidad?**

Yo también.

Viéndolo en retrospectiva, esa es la razón por la cual no terminan de generar transformaciones reales, no pudiendo notar la diferencia entre el 'antes y el después'...

Pero tú ya estás acá, con tu mente abierta, list@ para aprender. Solo déjame advertirte algo: no serán solamente técnicas y herramientas de negocio las que te llevarás, sino que habrá también **mucho de lo que NO se enseña en la universidad**, está en muy pocos blogs y, en las empresas... se aprende indirectamente.



Tú estás acá para hacer una **diferencia**, y para eso mereces vivir bien, con calidad, mientras haces eso que te apasiona. Por eso...

...en esta primera PLATAFORMA, voy a contarte sobre los conocimientos en los que me apoyo y sobre la **actitud** que respalda cada iniciativa

... (y aún más importante, te voy a contar sobre aquello que me permitió reconfigurar la fisonomía de mis tiempos), como espero que hagas con los tuyos.



Aún así, sí hay algo que quiero que te quede bien claro y es que, la **password de tu éxito** se configurará desde adentro tuyo.

Porque si el éxito es “la sumatoria de pequeñas cosas bien hechas en el día a día, que por sí mismas no te llevan a la cima pero que, sumadas, te permiten lograr tu sueño” (al menos así me gusta definirlo a mí), lo que te voy a contar es cuáles son esas *pequeñas cosas*, para que, al conocer cuáles son, logres tu maestría en ellas.

Y esto es el comienzo. Luego, en la

**PLATAFORMA #2**, te mostraré cómo y dónde posicionarte, en un entorno donde lo digital será tu brochure 24/7/365; tu palabra, será tu negocio y tu presencia, el Valor que hará toda la diferencia.





***Don't sell value.  
Become 'the Value'.***

> Alejandro Delobelle





**OTRO DÍA, OTRA OPORTUNIDAD, LA MISMA PASIÓN.**



4 PLATAFORMAS  
MEMBRÍA **NEO**  
> Alejandro Delobelle

01

La clave esta en tener

# PSICOLOGÍA ESTRATÉGICA

“

En esta (hermosa) carrera consultiva, lo que podría sabotear tu avance, no tiene tanto que ver con las propuestas que puedan rechazarte, sino por el NO poder apoyarte con fiad@, una y otra vez, en un sistema interno de nuevas creencias que sostengan y refuercen ese propósito único, que te ha movlizado hasta aqu...

”



Para simplificar tu orientación, diseñé este...

# INDICE

Y haré FOCO en 2 Dimensiones:

1-41

TU y tu MENTALIDAD:

- Aspiraciones
- Miedos

42-57

TU y tu PROPUESTA DE VALOR



psicología  
estratégica

**Déjame adivinar:** si estás aquí, leyendo esto, debe ser por alguna de estas 3 razones:

1. ya estás hace algún tiempo con tu **marca y tu negocio** – y no te ha ido mal - pero ya hace rato que vienes escuchando una voz interna que en secreto te dice “¿será que hay algo que aún no estoy haciendo?” o “tengo que revertir urgente estos números, ¿cuánto tiempo más voy a esperar?”, y, *finalmente, esas voces se convirtieron en impulso, y ese impulso, por una cuestión de crecimiento, orgullo, necesidad y/o energía, te movilizó a llegar hasta aquí, o...*
2. quieres lanzar tu idea o producto, porque quieres ser fiel a eso que una vez decidiste: “trabajar para otros’ (ya) no es para mí” o “a partir de ahora, quiero tener la libertad de trabajar cuando quiera, donde quiera – y con quién quiera” – Así, dejó de ser negociable, en tu mapa de valores” depender de otros, y... aquí estás o ‘volviste’. O...



3. ...no te fue bien hasta ahora, pero la confianza en ti mism@ supera con creces cualquier obstáculo, tienes una deuda pendiente con tu orgullo, quieres saldarla, transitando de tu punto actual a tu punto deseado y quieres demostrar(te) que sí se puede – que solo es cuestión de aprender algunos trucos (tecnológicos, emocionales y relacionales) –  
y estás list@ para asimilar todo lo que sea necesario...



# ...cualquiera sea la razón, **BIENVENID@**

...porque sea cual fuere,  
es **válida** y lo suficientemente **fuerte**  
como para iniciar un **cambio, un camino.**

Pero la libertad y el conocimiento tienen un *precio*.

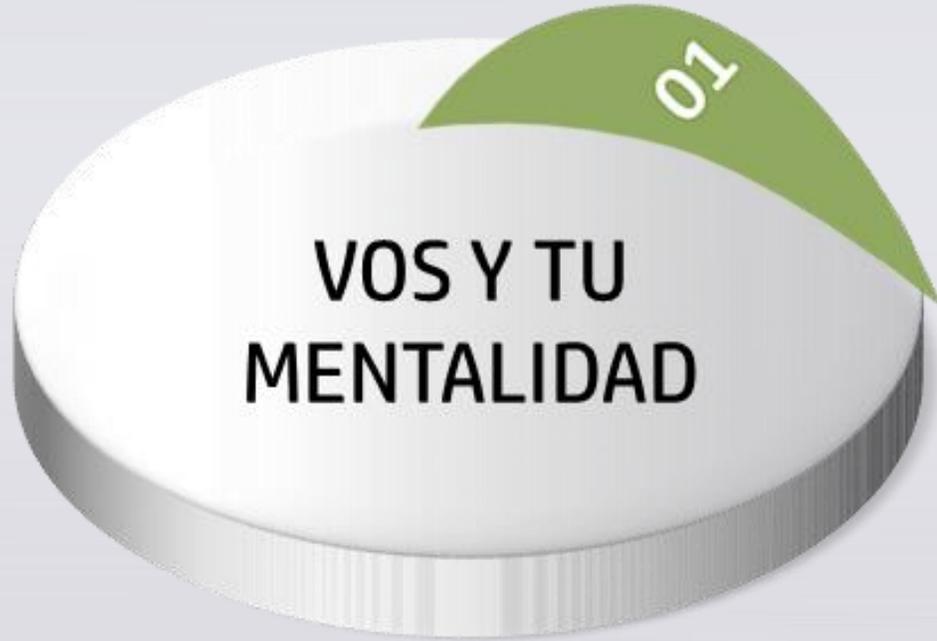
El precio será comenzar a modificar algunos hábitos, animarte a influenciar, enfocarte, escuchar más tu contexto, tomar distancia y/o saber qué batallas tendrás que pelear y cuáles no valdrá la pena.

¿ESTÁS LIST@? OK. CONOCE ESAS 2 DIMENSIONES QUE HARÁN A NUESTRO FOCO INICIAL →



**¿POR QUÉ 2? PORQUE SON SUFICIENTES POR AHORA PARA DEFINIR Y ACLARAR TU FOCO EN ESTE VIAJE.**

# ➤ Nuestro foco: 2 Dimensiones



VOS Y TU  
MENTALIDAD

Porque tu fortaleza mental, para bancar 'decepciones' (porque las habrá) volver a arrancar y mostrar tu determinación, dará forma a tu liderazgo y a tu marca. Me enfocaré en tus a) **ASPIRACIONES** y tus b) **MIEDOS** - ya que ambos son 2 grandes motivadores de la acción -



VOS Y TU  
PROPUESTA DE VALOR

Porque no podés servir 'a todo el mundo', sino que tenés que identificar y ayudar a ESE segmento que elijas con algo particular.

Y porque tu solución (que generará una "experiencia" en la mente del cliente) deberá marcar tu diferencial en cada momento de verdad con ellos.

# ASPIRACIONES



TU MENTALIDAD > A) ASPIRACIONES

# VAMOS POR ESE SUEÑO, ESA META O ESA DEUDA PENDIENTE...

Porque si la CONEXIÓN contigo mism@ se empieza a sentir fuerte y la INTENCIÓN de cambiar tu realidad no tiene vuelta atrás, es tu momento de DISEÑAR tu marca, servicios y programas con una excelencia tal que desactiven los 'demonios' internos que impidieron que te movieras a la velocidad (y con los resultados) que necesitabas.

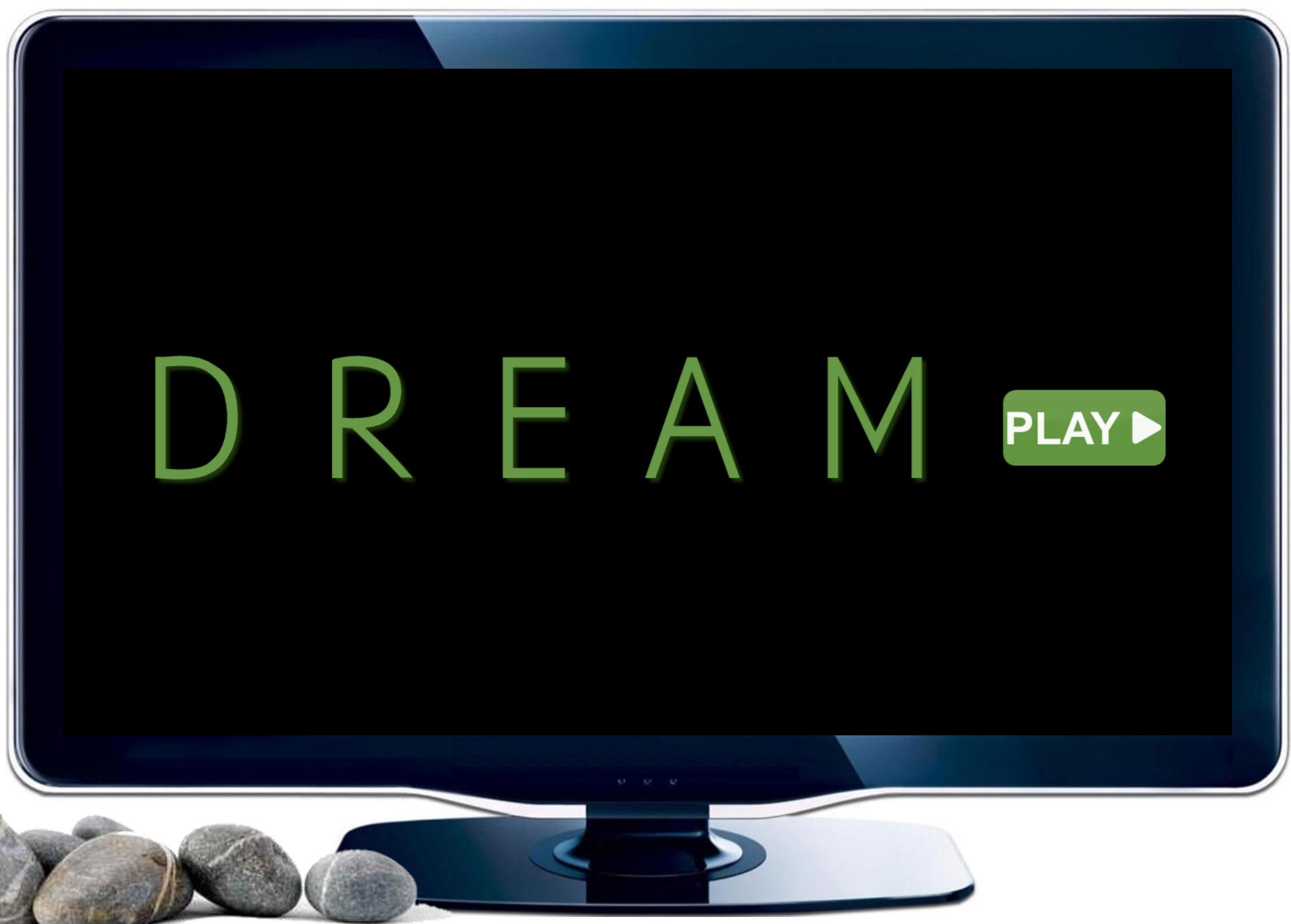
Voy a ayudarte, a través de todo el programa 4P (4 plataformas), a que te posiciones bien alto.

Porque esa es la altura de un NEO.

Pero primero, reflexionemos un poco sobre...

➤ **Tus ASPIRACIONES**

**VIDEO 1 | SUEÑOS**



# ideas...

Más allá de lo motivacional del video, ¿hay algún mensaje que te gustó para ir incorporando a tu (renovado) **sistema interno de creencias? Escríbelo aquí abajo:**

\*

---

\*

---

\*

---

# Mentalidad | aspiraciones

## Preg. 1 — ¿QUÉ ES LO QUE MÁSTE GUSTA HACER?

Si pudieras pasar el día entero haciendo algo que disfrutas haciendo, qué sería? Puede no ser sólo una cosa. Déjate llevar y anota lo que te surja. Todo vale. Hablo en general del trabajo, aunque puedes expandirte si lo deseas...

## Preg. 2 — AHORA SÍ: ¿QUÉ TRABAJO O ACTIVIDAD SE TE HACE SENCILLA DE HACER'?

Eso de lo que hablas y hace que la gente te escuche. Eso que haces y sabes que te sale bien. Y que cuando lo haces, entras en un estado de 'flow', es decir, un estado de compenetración y entusiasmo con eso, que hasta te puede hacer perder la noción de tiempo y espacio... Tú sabés... lo que haces bien sin (o casi) sin esfuerzo...

## Preg. 3 — ¿QUIÉN O QUÉ TE INSPIRA?

Uno admira a personas inteligentes, sabias, humildes, pero también a esas personas que han alcanzado aquello que aún **uno** no ha alcanzado. ¿Quiénes son los que en secreto te motivan y alientan a que dejes lo mejor de ti mism@ en este viaje? Vale con nombre y apellido, si lo deseas.

# Mentalidad | aspiraciones

## **Preg. 4** — **¿QUÉ TE IMPULSA REALMENTE A HACER ESTO, A PELEAR POR ESTO?**

Sostener un negocio freelance, convertirte en un consultor reconocido y hacer que se convierta en tu modo de vida, en un 'estilo' de vida, requiere un fuerte y profundo "POR QUÉ".

Sé que no estás acá sólo por la plata. Hay algo más.. quizás dejar una huella en alguien o una marca en el mundo.... O no volver a la relación de dependencia... ¿Qué es, concretamente?

## **Preg. 5** — **¿QUÉ FRACASOS, DECEPCIONES, PÉRDIDAS DE TIEMPO O CONFLICTOS TUVISTE EN EL PASADO Y QUIERES EVITÁRSELO A OTROS? (EN GENERAL, NO SOLO EN EL TRABAJO)**

Mirando por el espejo retrovisor de la vida puedes ver cómo has dado vuelta alguna situación, convirtiéndola en oportunidad y propósito. ¿En qué podrías ayudar a otros, de la misma manera?



# Mentalidad | aspiraciones

---

## Preg. 6 —

**Y ENTONCES, BASAD@ EN TUS RESPUESTAS, ¿CUÁLES SIENTES QUE SERÍAN TUS IMPULSORES Y FORTALEZAS?**

Nuevamente, suéltate, permítete ser creativ@, anímate a entusiasmartte con tu potencial, veamos qué sale...

## Preg. 7 —

**CON ESAS FORTALEZAS, DONES E IMPULSORES YA 'EXPUESTOS', ¿EN QUÉ TIPO DE CONSULTOR / CONSULTORA, PROFESIONAL DE SERVICIOS CREES QUE PUEDES LLEGAR A CONVERTIRTE?**

Lo primero que se te venga a la mente. Pero no busques YA la respuesta perfecta, sino la qué más se acerque y esté en línea con tus pensamientos de las primeras 6 preguntas... veamos qué emerge, qué había en el subconsciente...



**VIDEO 2 | DESTINO**



# ideas...

Nuevamente, más allá de lo motivacional del video, ¿hay algún mensaje que te gustó para seguir incorporando a tu (renovado) **sistema interno de creencias?**

\*

---

\*

---

\*

---

Algunos podrían querer llevar la 'aspiración' a una «PASIÓN». Puede ser. Pero, ¿es tu caso? Veamos qué pasaría... ¿En cuál de las 3 situaciones de abajo te encuentras? Como sea, lo importante es que, cualquiera que sea, siempre te haga levantar 'de la lona', como en el video...:

(Está ok. Tienes que saber que el 84% emprende por **oportunidad** versus 16% que lo hace por **necesidad**)  
([Freelancer.com](http://Freelancer.com))

QUE NO TE IMPORTE TENER UNA PASIÓN; LO TUYO ES GENERAR UN BUEN NEGOCIO Y APROVECHAR UNA VENTANA DE OPORTUNIDAD QUE DESCUBRISTE...

NIVEL 1

(Pero que bueno que NO has esperado encontrar una pasión para comenzar con tu sueño....

QUE NO SEPAS AÚN CUÁL ES ESA PASIÓN QUE TE PODRÍA IMPULSAR...

NIVEL 2

...sino que has comenzado con tu sueño para encontrarte con tu pasión...)

QUE TENGAS UNA PASIÓN QUE TE INSPIRE E IMPULSE... NIVEL 3

Esto es un bonus, un plus, o como quieras llamarlo. Yo lo llamo 'un call, o llamado', que me da 'palancas', (como si fueran vidas de un video-game) para no decaer y seguir haciendo lo que vine a hacer a este mundo.

**¿Sabes cuál es el atributo clave de la pasión?**

El atributo clave de la pasión es la DETERMINACIÓN.

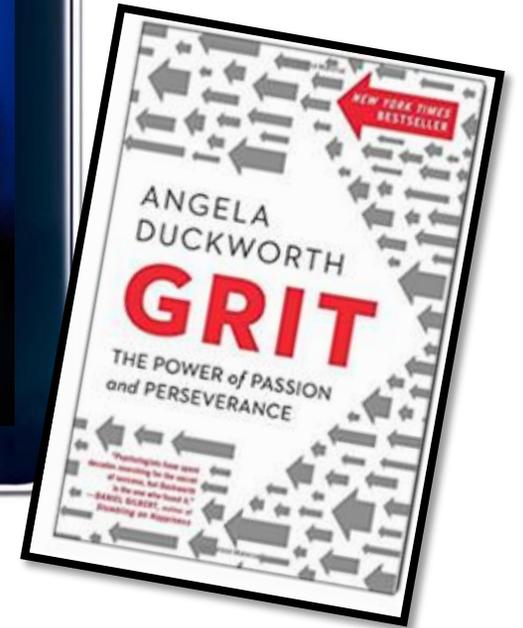


↪ **Determinación = PASIÓN + PERSEVERANCIA**

Por eso, no hace falta que le des a tu sueño ese mantra típico americano de *'la pasión es algo por lo que estoy dispuesto a morir'* – ni mucho menos; solo tiene que ser algo que te haga sentir vivo un domingo a la tarde / noche, algo que te haga levantar de la cama un lunes a la mañana y algo que haga que *otros* quieran que tú no te rindas, porque les gusta ver tu energía en acción (y lo que esa energía provoca en ellos). Entre nosotros, tu pasión, a partir de ahora, sería la manera de construir tu legado, en este negocio (y esa gran forma de vida que has decidido encarar). **Mira el video** →

(Haz click en la foto para ver el video de Angela Duckworth, sobre «Determinación»; te servirá)

**VIDEO 3 | DETERMINACIÓN**



# ideas...

Más allá de la explicación..., ¿hay algún mensaje que te gustó para ir incorporando a tu (renovado) **sistema interno de creencias?**

\*

---

\*

---

\*

---

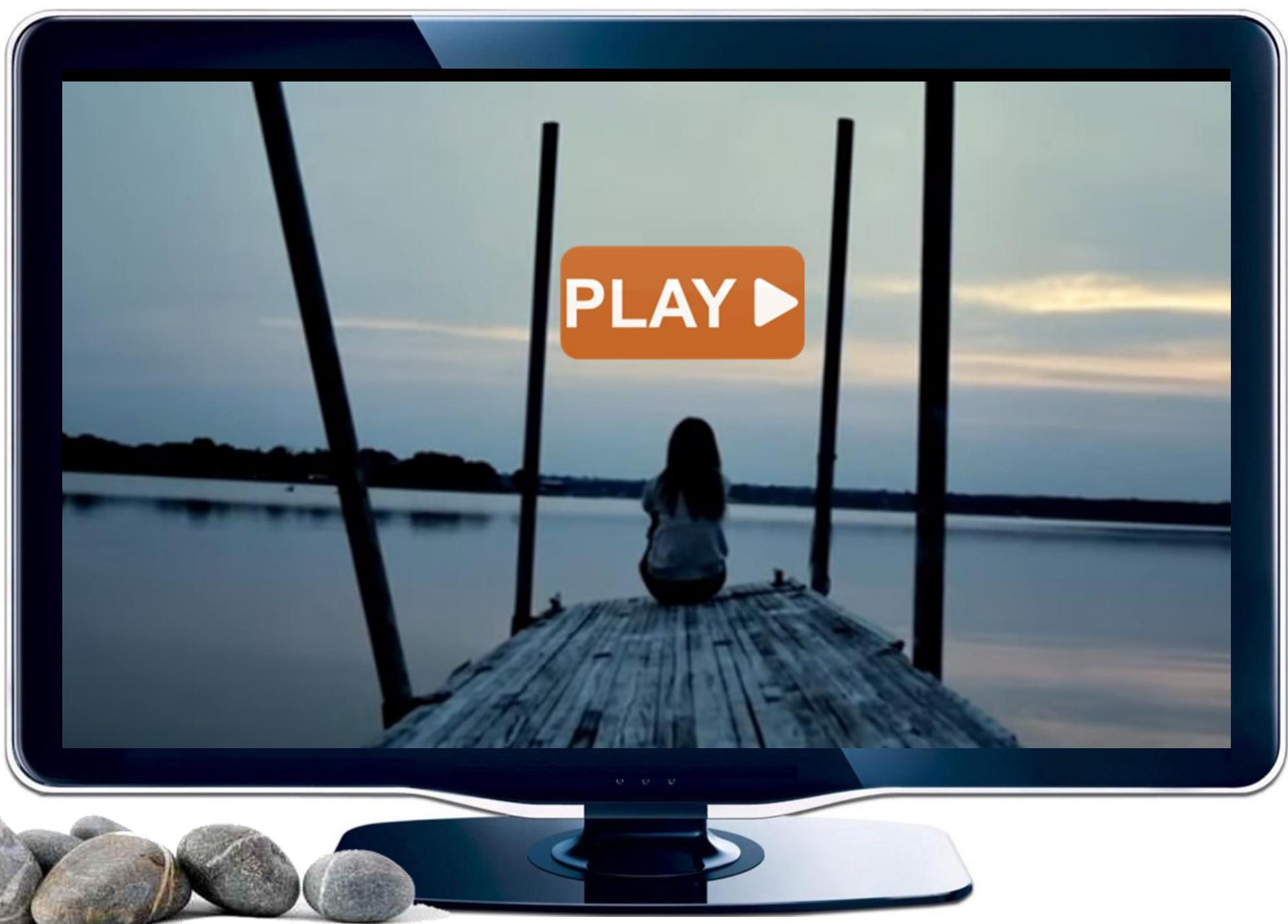


10

MIEDOS

TU MENTALIDAD > B) MIEDOS

**VIDEO 4 | INQUEBRANTABLE**



# ideas...

Más allá de lo motivacional..., ¿hay algún mensaje / idea fuerza que te gustó para ir incorporando a tu (renovado) **sistema interno de creencias?**

\*

---

\*

---

\*

---

**¿Por qué te sugerí ver esos videos?** Porque quiero generarte un 'escudo protector', basado en tus aspiraciones y fortaleza mental, que se convierta y traduzca en ACTITUD positiva, para cuando las cosas se pongan difíciles.

**Epa, ¿se van a poner difíciles?**

Bueno, es muy probable. Tan probable como que se atrase alguna vez un pago de un cliente..!



**Ya has visto el efecto de los miedos en el video. Cuando el miedo a perder un cliente aparezca (o el miedo a que otro proveedor presente una propuesta a menor precio, a que se caiga la operación a último momento, a que se vaya tu contacto en la cuenta, a que el mail no haya llegado, a que el precio sea alto y tantos otros... ) debes cambiar el switch y ponerte en modo 'BLINDAJE'.**



Alejandro Delobelle @aledelo · 22 jun.

"Cuando el miedo te hable al oído y te quiera hacer renunciar a tu Sueño, miralo a los ojos y decile "¿eso es todo lo que tenés?" @aledelo

El blindaje a los miedos tiene que ver con 'mantener a raya' a tu **CEREBRO**, el cual solo cumple su trabajo: protegerte de riesgos, incertidumbres y situaciones desconocidas (como ser un proyecto nuevo). No lo culpes, es su misión. Pero tienes que ecualizar mejor la voz de tu **CORAZÓN**, si quieres que no te gane el cerebro. Es decir, cuidado con esos miedos, que se 'jactan' de su poder – y se regodean cuando les haces caso -. El cerebro, cuando quiere, puede ser muy egoísta. El único miedo que te permito mantener es el que te protege cuando tu vida está en riesgo, con una señal de alarma. A ese, escúchalo. Pero al otro, al que te previene solo por evitarte que encares algo (por el solo hecho de ser la primera vez que lo haces), NO. El miedo a llamar a un cliente para ver si el pago ya está? NO. ¿De llamarlo para ver si la propuesta avanza? NO. ¿El de jugarle con un diseño original? NO. ¿El de testear una secuencia que no habías testeado antes? NO. ¿El de agregar un canal de venta adicional? Tampoco.

**Pero me animo a traer un miedo que podrías tener:**

**“ok Ale, pero si yo no soy un@ ‘expert@’ en nada en particular,  
¿por qué la gente seguiría mis ‘consejos’?”**

**[Algo sobre mí: nunca te sugeriría que salgas al ciberespacio y grites a cuatro vientos que eres un experto en algo que no eres. Ni que te lo creas tú mism@, por solo haber estado un día preguntándole a la IA todo sobre un tema, fuera de tu zona de talento. Todo lo que te sugeriré en este programa, parte de mi presunción de que eres una buena persona, que actúas con integridad, que quieres ayudar a la gente con tu conocimiento o habilidad, que no te adjudicarías aquello que no eres/haces y que tienes un alto compromiso con la excelencia. Soy de los que creen en el esfuerzo intenso, en la creatividad aplicada y en ayudar a otros desde la integridad, la buena intención y la confianza].**

Por eso, dejemos de tenerle miedo al miedo. Solo hay que prepararse. Para lo que va a venir y para lo que podría venir. Y que no te preocupe la brecha de conocimiento si la tienes, porque también tienes la capacidad de aprender rápido (y también te digo que somos más inteligentes de lo que creemos y más valientes de lo que pensamos).

Y si no eres de los que le temen, además de felicitarte, te prevengo que tendrás que influenciar... a otros que sí lo tienen.

*Una creencia fuerte*  
**que adquirirí hace no mucho: “uno puede ser experto en algo sin necesidad de haberlo hecho” ¿Estás de acuerdo? Posiblemente no. Pero veamos.**



**Te voy a hacer una pregunta que podría cambiar tu perspectiva (si fuera negativa):**

a) “si fueras a invertir (comprar) una propiedad en Miami, aceptarías y valorarías los consejos de alguien que nunca fue propietario de un inmueble en esa ciudad?  
**Posiblemente NO.**

Pero si te dijera que esa misma persona, que nunca estuvo en Miami **entrevistó** a los 20 inversores y dueños más importantes de Miami y USA y **destiló** de esas entrevistas sus lecciones más importantes y las **sintetizó** en un sistema de 5 pasos para tomar una gran decisión de inversión, ¿ lo escucharías?

**(Claro que sí) Ahí está el poder.**

Ese es el experto. Ayer, el que sabía mucho sobre algo. Hoy, el que es capaz de **simplificar mucha información** y convertirla en un modelo simple, que facilite decisiones a otros.

Ahí te quiero entonces, simplificando, sintetizando, destilando, haciendo lo que otros no tienen tiempo (ni ganas) de hacer. Y encima, te pagarán por eso!

No te voy a pedir que estés 'abierto a los cambios' – asumo que ya lo estás -; sino que, como confío en ti, quiero que, desde la cómoda silla de un café de cercanía o propia oficina, los líderes, los comandos. Porque este es tu negocio, no vas a tener un jefe de quien esperar indicaciones. Te desafío a que estés sentado en la punta de la silla, listo para moverte. Esto es, ni más ni menos, que estar al frente de ese DESTINO que viste en el video. A partir de ahora, no hay tiempo para lamentarse porque algo no salió *exactamente* como querías.

Tienes que moverte, revisar dónde modificar tu jugada y volver a tirar al aro. Es la ley de los promedios: cuantas más veces tires al aro, más probabilidades tendrás de embocar. **Pero no se trata de 'tirar por tirar', sino de tirar cada vez mejor, con más técnica.** De darle forma a cada minuto de tu realidad, de apegarte a una misión fuerte y de creer en vos mismo.



**Otro** miedo posible es el  
**'miedo a los cambios'.**

Y el primero podría ser el de 'haber tomado (o no) una buena decisión'.

**¿Y si seguía trabajando para otros?**

**¿Sabes qué? Ya estás acá, no pierdas un minuto pensando en eso y enfócate a ver cómo agregas (mucho) valor a tus clientes!**



”NO TEMAS COMETER **ERRORES**

TEME NO **APRENDER** DE ELLOS”

Y el último **MIEDO** que tienes que tener a raya es el miedo a la 'falta de RESILIENCIA'. Como buen "freelo" (freelancer) o consultor – o gerente con tu propia empresa a cargo, tu capacidad para recomponerte de un golpe, de volver a pararte, de asumir un error sin castigarte por eso, de seguir pegando y de volver a entrenar, son fundamentales. Es decir, cuando **la incertidumbre** comienza a parecerse a la norma y no a la excepción, tendrás que bancarla [creo que el COVID nos enseñó algo sobre eso].. Cuando un comentario malicioso es lanzado como un dardo en busca de tu ego\*, tendrás que mantener la calma. Cuando una propuesta que ya habías ganado se cae, tendrás que respirar profundo. Cuando creíste haber hecho la presentación de tu vida, pero otro tuvo una 'audición encubierta' – y te ganó – tendrás que salir a despejarte un rato. Cuando tu propio **crítico interno** (suele ser muy exigente) no pare de acosarte, recuerda **por qué** decidiste dedicarte a esto. Y cuando alguien te 'sopló' que estaban a punto de llamarte y/o por culpa de los problemas en 'casa matriz', el proyecto se demoró, tendrás que contar hasta 10...

"hoy, ser tu propio jefe y pensar que no hay que "trabajar para bancar tu vocación", sino hacer de tu "vocación un trabajo rentable", ya es una realidad naturalizada para muchos GEN X, que se están reinventando al ritmo de sus propios sueños"

A DELOBELLE

**RESILIENCIA** no significa "no sufrir", sino hacerlo, a tu manera y, luego, seguir adelante.



Pero todo es parte del mismo mundo, donde de 10 propuestas salen 2 (mejora ese ratio!). Pero si apuntas alto, esa 'que sale' te cubre, te da resto, te re energiza y le vuelve a dar aliento a tu PASIÓN.

**De hecho, se convierte en el golpe de fe que necesitabas y refuerza por qué comenzaste todo esto...**

(\*También tendrás que resistir este tipo de comentarios...y sí, estás expuest@ - y ahí afuera hay de todo - )

“



**Jorge Luis**

16:09 (hace 16 minutos) ☆

para mí ▾



Mil gracias, y by the way. Su enfoque de liderazgo y coaching debe ser lo menos aplicable que he visto en mis 16 años haciendo RH.

”



Mejor mira el video →

**VIDEO 6 | SOY UN GANADOR**



# ideas...

Más allá de lo motivacional..., ¿hay algún mensaje / idea fuerza que te gustó para ir incorporando a tu (renovado) **sistema interno de creencias?**

---

---

---

# MENTALIDAD | MIEDOS

## 1 - MARCA LOS MIEDOS QUE CREEES QUE TIENES:

- A FALLARLE A LA GENTE QUE HA CONFIADO EN MÍ
- A QUE NO SALGA ADELANTE ESTE PROYECTO
- A EQUIVOCAR EL RUMBO
- A QUE NO LE GUSTE MI 'PRODUCTO' AL CLIENTE
- A NO ENCONTRAR LOS INVERSORES QUE NECESITO
- A QUE ME COPIEN MI MODELO, MÉTODO O PROTOTIPO
- A NO ENCONTRAR EL TALENTO QUE NECESITO
- A QUE EL TALENTO QUE ENCONTRÉ RENUNCIE
- A QUE ME ABURRA RÁPIDO DE ESTE PROYECTO
- A QUE MI PLAN NO SE ENTIENDA
- AL DÍA DESPUÉS DEL FRACASO
- A QUE VUELVA OTRA EPIDEMIA Y FRENE LO QUE EMPECÉ
- A LO QUE OPINARÁ DE MI FRACASO LA GENTE QUE QUIERO
- DELEGAR EN LAS PERSONAS EQUIVOCADAS
- A PERDER MI PATRIMONIO PERSONAL
- A NO SABER CUÁNDO DECIR 'HASTA ACÁ LLEGUÉ' (Y CAMBIAR DE RUMBO)
- A QUE LA BUROCRACIA ROBE MI CREATIVIDAD
- A NO PODER BALANCEAR MIS TIEMPOS
- A DEJAR DE CREER EN ESTE PROYECTO
- A QUE MI SOCIO ME DEFRAUDE
- A NO PODER AFRONTAR PAGOS FUTUROS
- A NO CONSEGUIR NINGÚN CLIENTE
- A NO SABER CÓMO LIDERAR A MI EQUIPO

Amig@, te digo algo:

” SI NO ESTÁS TENIENDO GRANDES

**FRAGASOS**

12:30 PM  
Lunch

Farm Table tomorrow

JFK



SFO

Virgin Airlines  
Flight 23  
10:31 AM  
On Time

tomorrow

80°

60°

30°

New York

72°

ES PORQUE ESTÁS VOLANDO

**DEMASIADO BAJO”**

Recuerda que la mejor manera de evitar el miedo es... la ACCIÓN.

**Y le voy a agregar algo: la ANTICIPACIÓN.**

Entonces, cada vez que uno de esos 23 MIEDOS aparezcan (o toma cualquiera de los que hubieras marcado o que no estuvieran en la lista) y, a cada uno ellos, no los dejes existir 'así como así: mejor, **AGRÉGALE** rápido LA FRASE...



**“A MENOS QUE...”**

A menos que.... elijas bien a tu socio, ...hagas del riesgo tu plataforma de crecimiento, ... fijas señales que te avisen cuándo es el momento de moverte hacia otro proyecto, ...reserves algo de tus ingresos para que te permitan afrontar pagos futuros ,.... que crees una buena estrategia para capturar prospectos... y así hazlo con cada uno de los miedos que marcaste!

OK. Listo con eso. Ahora pasaremos a la 2da Dimensión:  
«TÚ Y TU PROPUESTA DE VALOR»

**ANTES DE ESO, DESCANSA UNOS 15 MINUTOS. HAZTE UN CAFÉ, CAMINA, HABLA DE OTRAS COSAS... LUEGO VUELVE AQUÍ.**





”TUS DUDAS COMO **CONSULTOR**  
se acaban cuando puedas **responder**  
QUÉ ES **exactamente** LO QUE HACES, SIN DUDAR”

Te digo algo: si hay algo que tienes que tener claro, tú y tu equipo, es

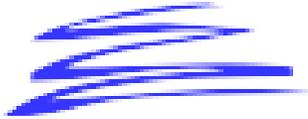
- 1 **Qué haces y...**
- 2 **Qué problemas resuelves.**

Saberlo - y manifestarlo abiertamente - no solo es bueno por obvias razones, sino también porque:

- Te permite ir modelando es rol de experto, en aquello que, en tu negocio, es parte crítica de su **esencia**;
- Te permite investigar, aprender, escribir sobre aspectos que **rodean** a ese negocio 'core'.

Fíjate que aún no te pregunto **CÓMO**" lo harás (lo veremos en la siguiente Plataforma) sino

**QUÉ y POR QUÉ**  
(vuelve a ver el siguiente video; un 'oldie' pero en línea con todo esto...)



**VIDEO 7 | EL CÍRCULO DE ORO**



# ideas...

Más allá de lo claro del concepto..., ¿hay algún mensaje / idea fuerza que te gustó para ir incorporando a tu (renovado) **sistema interno de creencias?**

---

---

---

# MENTALIDAD I PROPUESTA DE VALOR

1 - ESCRIBE TUS "WHYS, HOWS , WHATS"

## WHY? = el Propósito

tu causa, en lo que crees, lo que sabes

(Él hablaba que Apple creía en 'desafiar el Status-Quo', creía en 'pensar diferente'... **¿y tú?**)

## HOW? = el Proceso

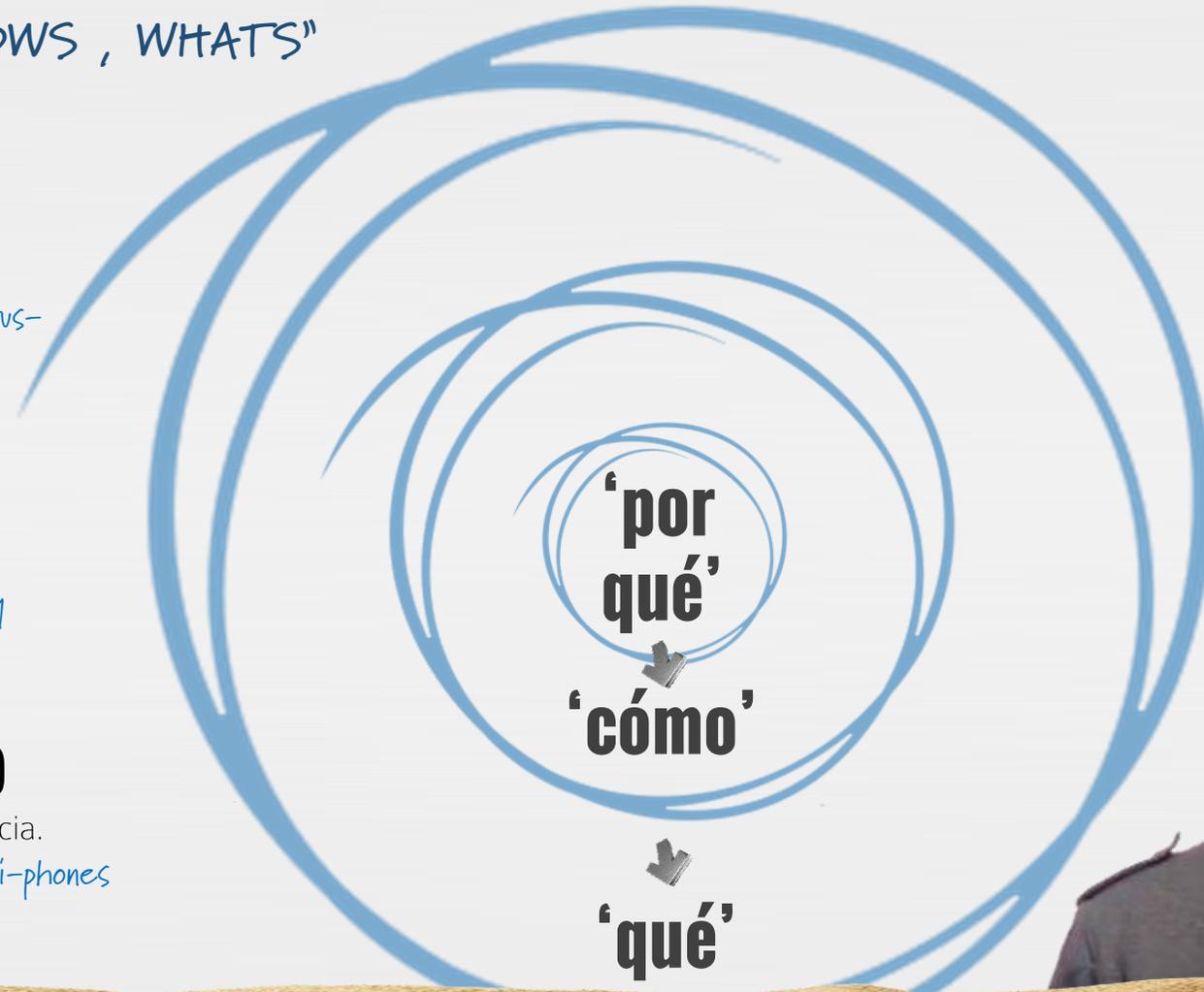
acciones específicas para alcanzar tu WHY

(Apple hace productos hermosamente diseñados y simples de usar... **¿y tú?**)

## WHAT? = el Resultado

Lo que haces en concreto. La prueba de tu creencia.

(y Apple le da forma de computadoras, tablets, i-phones...**¿y tú?**)



**Simon Sinek**

Te imagino preguntándome: ¿Pero cuál es esa solución o área en la que me embarcaré, de todas las que me gustan?

Como vimos, si trabajas en algo de NIVEL 1, lo que sea, estará ok. Pero si te enfocaras en algo de NIVEL 2 o NIVEL 3, recuerda:

- 1) Elige enseñarle a otros algo que YA encuentres atractivo, es más, que te fascine;
- 2) Elige enseñarle a otros algo que HOY EN DÍA ames seguir aprendiendo.

Si cumples con ambas, te estarás dotando de PODER.  
Porque siempre podrás reinventarte, desafiarte, ir por más.

Si éstas no fueran suficientes, va la última:

3) ¿Has tenido algún acontecimiento que fuera un ícono, un hito en tu vida? ¿O que te hubiera enseñado algo que quisieras enseñárselo a los demás, para que no cometan ese error o para que aceleren sus resultados para conseguirlo? Algo así como tu 'tipping point', un punto crítico donde la *enseñanza de la vida* fue máxima...?

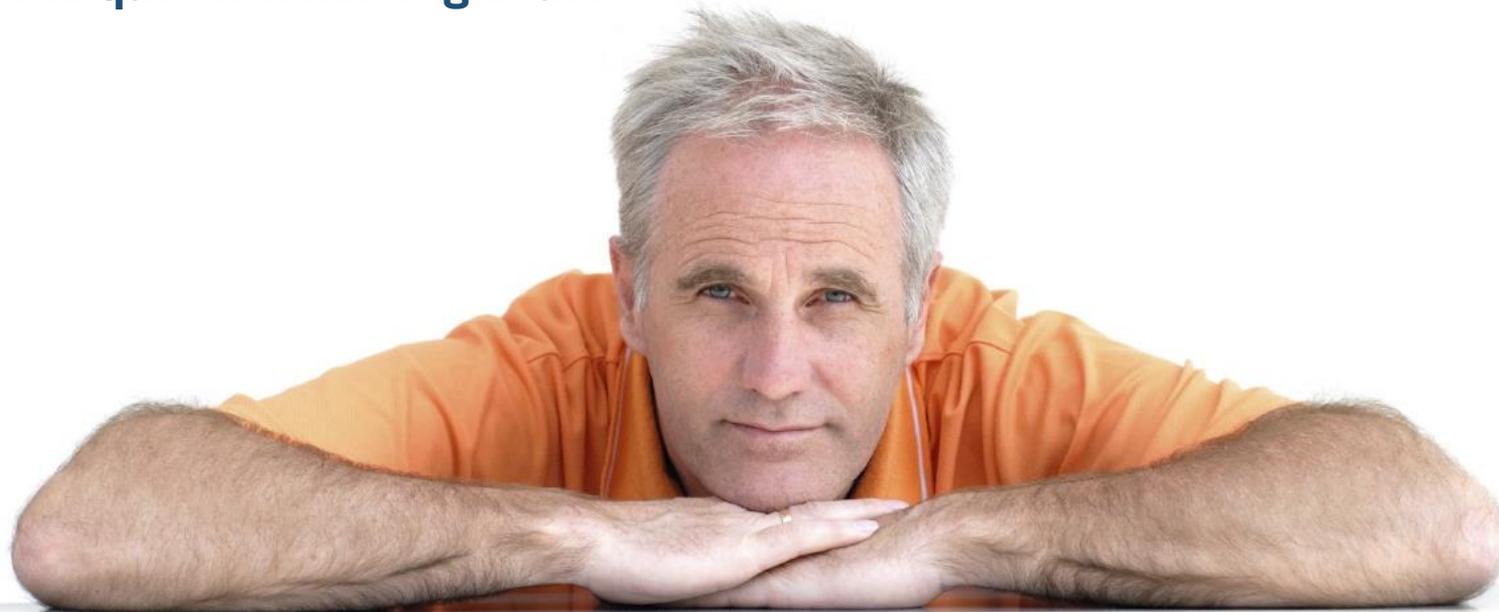
Ok, la última idea...(es fuerte, pero vale):



4) Contempla lo que quisieras que fuera tu legado en esta vida. Quiero decir, si supieras que te fueras a 'ir' de aquí a poco... ¿qué mensaje, qué experiencia quisieras dejarle al mundo, que lo haría un poco mejor? ¿Tienes algunos consejos que podrías darles a otros, para que sus vidas personales y profesionales sean mejores, más llevaderas, menos dolorosas o más placenteras? ¿Qué mensaje crees que tu audiencia target necesitaría oír?

No te tomes este trabajo de análisis a la ligera, porque tendrás que **vivirlo y respirarlo**, al menos, por los próximos 5 años.

Insisto, elígelo *cuidadosa y criteriosamente*. Piensa que vas a estar escribiendo artículos, investigando, dando charlas, grabando videos, haciendo webinars, entrevistando expertos y todo lo que se te ocurra, **por lo que empieza ahora amando vinculándote con aquello que termines eligiendo.**



You have everything  
you need to build  
something far bigger  
than yourself.

- Seth Godin, Best Selling Author

*("Tienes todo lo que necesitas para construir algo mucho más  
grande que tú mism@")*



## OK. VAMOS A DEFINIR TU PROPUESTA DE VALOR...

Y, te repito, no tiene que ver con la manera en que la vas a implementar en la práctica (el CÓMO) sino con todo lo que hablamos de aspiraciones, pasiones, determinación y actitud.

Por ejemplo, tu propuesta de valor no puede ser “brindar herramientas psicotécnicas de selección”, sino “incrementar la calidad de las decisiones al momento de contratar a un nuevo colaborador”

**¿Ves la diferencia?**

La propuesta de valor es la relación entre lo que VALES y lo que CUESTAS. *¿El secreto?* que la gente te CREA.



**Responde al pensamiento del cliente *'dame razones por las que debería prestarte atención y hacer lo que me dices que haga'*.**

***Vamos a definirla:***



FOCO

# MENTALIDAD | PROPUESTA DE VALOR

## 1 - ESCRIBIENDO TU PROPUESTA DE VALOR

YA HICISTE EL "WHY-HOW-WHAT" HACE UN RATO. TENLO A MANO. PERO MIRA ESTA OTRA MANERA DE HACERLO...

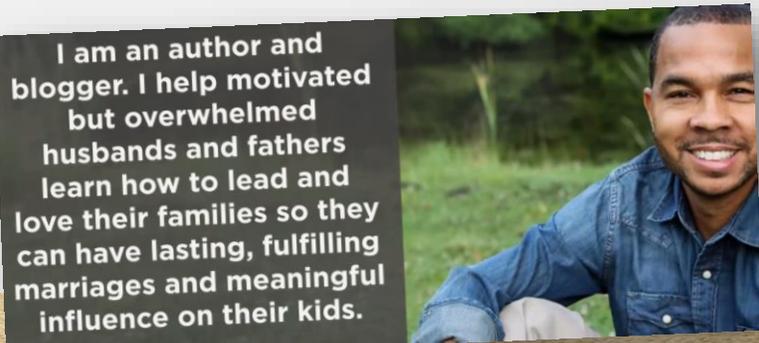
### Preg. 1 -

Completa los espacios vacíos con aquello que creas que ayudará a identificar tu producto, servicio o solución.

Prefiero que seas clar@, a que te quieras mostrar como alguien inteligente. **Claridad antes que inteligencia.**

Sé concis@, específic@.

Y, sobre todo, haz énfasis en la **TRANSFORMACIÓN** del otro, a partir de lo que tú brindas.



## TU PROPUESTA DE VALOR | Declaración

1. Soy [ \_\_\_\_\_ ]

[ escribí tu **identidad profesional** ]

2. Ayudo a [ \_\_\_\_\_ ]

[ escribí tu **target, al que apuntás** ]

3. Hago [ \_\_\_\_\_ ]

[ escribí tu **solución única** ]

4. De manera que... [ \_\_\_\_\_ ]

[ escribí tu **promesa de transformación** ]

FOCO

# MENTALIDAD I PROPUESTA DE VALOR

## Preg. 2 —

**BREVEMENTE, EXPLICA QUE TIPO DE SOLUCIONES ÚNICAS TIENES PARA OFRECER A TU AUDIENCIA.**

Si bien no la definimos aún (lo haremos en el siguiente módulo) comienza a pensar en 'soluciones' (no quiero que tú te enamores de tu producto, sino que tu cliente se enamore de tus soluciones!)

## Preg. 3 —

**¿CUÁL SERÍA LA DIFERENCIA A LOGRAR, PARA EL CLIENTE - SI COMPARARA EL "ANTES DE TRABAJAR CONTIGO- Y TU SOLUCIÓN - Y DESPUÉS" DE HACERLO?**

¿Hay algo que estés haciendo o hayas pensado para que tu *solución* sea difícil de copiar (tu impronta particular, tu conocimiento, nivel de calidad, redes o estilo)?

FOCO

# MENTALIDAD I PROPUESTA DE VALOR

---

**Preg. 4** —

**SUPONTE QUE VAS A ESCRIBIR ALGO, ALGÚN CONTENIDO EN LA RED (YA VEREMOS EN LA SIGUIENTE PLATAFORMA CÓMO HACERLO)...**

¿Puedes pensar y decir por qué ese contenido debería existir? ¿Quién lo va a leer? El contenido que vas a escribir, ¿es el contenido que se están 'bajando' tus clientes potenciales?

**Preg. 5** —

**¿QUÉ SOLUCIONES ESTÁ PRESENTANDO TU COMPETENCIA?**

¿Sobre qué están escribiendo? ¿En qué áreas se quiere diferenciar?



Bien. Fíjate ahora: ¿en alguna de estas categorías 'cayó' la tuya?

(márcalas ✓)

Cuántas más, mejor! -  
algunas se excluirán  
entre sí, obvio...



[Ps. Las más son las 3-9-10] ☺

En otras palabras mi amig@, quiero ser claro:

Si...

- 1) ... aún no definiste cuál es el **PROBLEMA** que ayudarás a que tu cliente resuelva o el **DESTINO** al que lo ayudarás a llegar...

o Si...

- 2) ... aún no clarificaste cuál es el **DIFERENCIAL** que hace que lo puedas hacer de una manera original, creativa, o en forma más simple, más rentable, más eficiente o más inteligente...

ES UN BUEN MOMENTO PARA  
SENTARTE TRANQUIL@ Y ESCRIBIR  
- O VOLVER A ESCRIBIR - TU  
PROPUESTA (DIFERENCIAL) DE  
VALOR



Tu PROPUESTA DE VALOR es lo que te predispondrá y alentará para lo que viene! Es tu ASPIRACIÓN traducida y aquello a lo que tus MIEDOS no se atreven a acercarse...

Espero que este 'empujón de amigo' pueda alentarte a pasar a la siguiente plataforma con la certeza de que NO HAY OTRO MOMENTO MEJOR que **AHORA!** para jugarte por tu sueño... Y esto recién empieza!!

Pero hasta acá llegamos por ahora...



MUY BUEN  
TRABAJO!



**DESCANSA UN POCO AHORA... SEGUIMOS EN LA SIGUIENTE PLATAFORMA!**

**Alejandro DELOBELLE**

Consultor | Instructor | Speaker

PSICOLOGÍA  
ESTRATÉGICA

MARKETING  
INTENCIONAL

INFLUENCIA  
INTELIGENTE

TECNOLOGÍA  
DE DISEÑO



## CONSULTORES y nuevos Consultores

**4 Plataformas que harán la  
diferencia en tus resultados**

- y cómo potenciarlas para **ganar  
más clientes** y alcanzar tu **Objetivo**

MEMBRÍA  
**NEO**

*Esto recién empieza!*

¿LIST@ PARA  
SER PARTE DE NEO?



# Espero tu mail.

Aspiración con Propósito

CAPACITACIÓN

# NEO

> Alejandro Delobelle



**Emails:**

thezensitivegroup@gmail.com  
capacitación@aledelobelle.com



**+54911 5595 3121**



**Twitter** > @aledelo



**Web** > www.aledelobelle.com



**Linkedin** > alejandrodlobelle

Seguidores: 24,932

Artículos: +250