

Día 1

MENTALIDAD PARA EL ÉXITO Y EL PODER DE LA ACCIÓN

Identifica 3 creencias limitantes para obtener éxito:

No puedo...

No soy capaz...

No lo merezco...

¿A qué edad piensas que adquiriste cada una?

¿Cuál es la intención positiva de cada creencia limitante?

Cambia estas creencias a positivo, por ejemplo: “*todo lo que me proponga lo puedo lograr*”. Escribe tu afirmación que vas a repetir como mantra

¿Qué acciones puedes tomar para demostrarte que esas creencias limitantes no son ciertas?

Analiza estas creencias, ¿en qué ocasión el tomar acción te demostró lo contrario y cómo te sientes al respecto?

¿Qué es lo que sientes con la nueva creencia potenciadora?

DEFINIENDO TU CLIENTE IDEAL

Sexo:

Edad:

Situación familiar:

¿Trabaja?

Nivel adquisitivo:

¿Utiliza redes sociales? ¿Dónde lo encuentras?

¿Qué le gusta hacer? ¿Cuáles son sus hobbies?

¿Qué nombres les podrías poner? (solo uno por sexo)

¿Cuáles son sus frustraciones?

¿Y sus miedos?

¿Cuál es su principal preocupación con respecto a tu servicio?