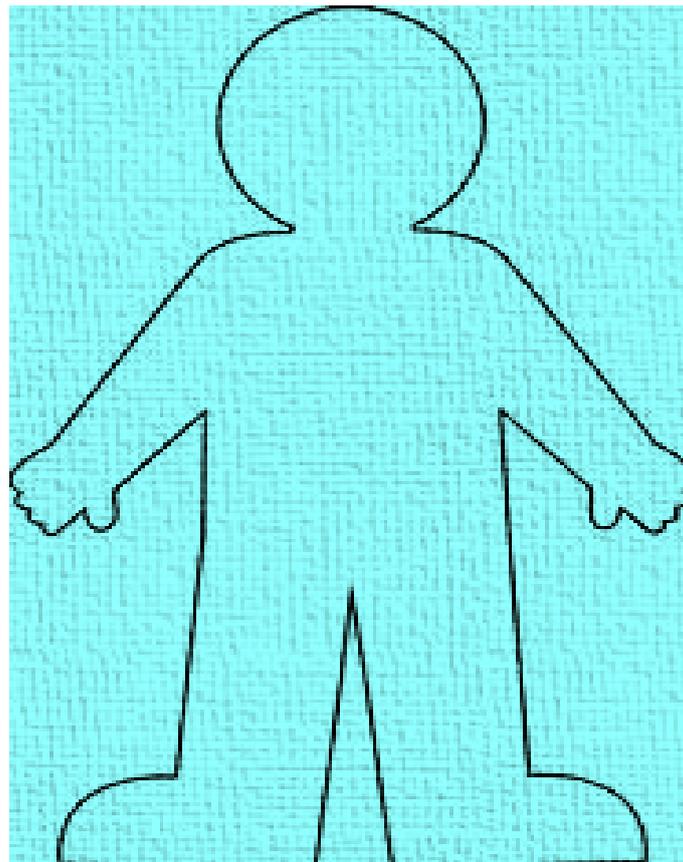


## Conociendo a un **ASESOR DE NEGOCIOS**

Pida a su emprendedor que, individualmente o en grupo, **dibuje la silueta de una persona**. Cada individuo dibujado debe tener un **nombre, una edad y una identidad personal**.

Se anima a los emprendedores a ser creativos y a dar vida a sus personajes.



## Proceso paso a paso



— ACCESS ENTERPRISE



1

### ACTITUD Y MENTALIDAD

Pida a los participantes que describan las **actitudes deseadas** de un coach empresarial. Algunos ejemplos pueden ser: flexibilidad, no juzgar, integridad, creatividad y fiabilidad, etc



2

### VISIÓN DE FUTURO

Pida a los participantes que describan las **visiones de futuro** que desearían que un entrenador empresarial **tuviera para los emprendedores con los que trabaja.**



3

### VALORES Y PASIONES

Pida a los participantes que enumeren los **valores fundamentales** de lo que hace un entrenador de negocios eficaz, lo que **es importante para ellos.**

¿Cuáles son sus pasiones e intereses?

## 4

### HABILIDADES



Pida a los entrenadores de negocios que enumeren las **habilidades que creen que debe tener** un entrenador de negocios, habilidades que pueden incluir la gestión del tiempo, la eficiencia, el pensamiento estratégico, la comunicación y la creación de redes.

## 5

### RETOS



Pida a los participantes que **identifiquen los retos a los que pueden enfrentarse personalmente al relacionarse con su asesor** empresarial. Algunos ejemplos pueden ser la confianza, el lenguaje, el tiempo, los prejuicios y los estereotipos.

## 6

### PASOS PARA EL ÉXITO



Pida a los participantes que **identifiquen 5 acciones clave para superar esos retos**, como dedicar tiempo a conocerse, no sentirse apurado y la comunicación.

Una vez completado el proceso, se invita a cada grupo o individuo a **compartir el perfil de su entrenador empresarial**. Esto proporcionará una visión de lo que un empresario espera y requiere de su entrenador de negocios.



Este ejercicio permite y capacita a los empresarios para **discutir libremente las necesidades del negocio, los retos y las circunstancias personales** utilizando un personaje en lugar de el



T El entrenador de negocios puede entonces utilizar el personaje en las **discusiones uno a uno** en cuanto a cómo las áreas específicas se relacionan con ellos como un individuo.



Una ampliación de este ejercicio, una vez que se hayan compartido los empresarios y los entrenadores empresariales, consiste en **pedir al grupo o al individuo que empareje a un empresario con un entrenador empresarial de acuerdo con los perfiles**.

