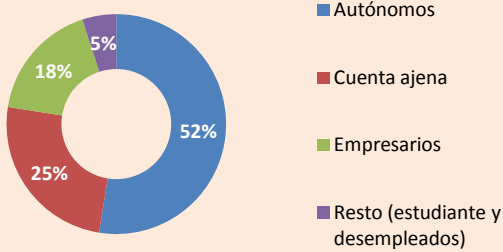


# CONSULTA PERSPECTIVAS PROFESIONALES Y EMPRESARIALES 2018



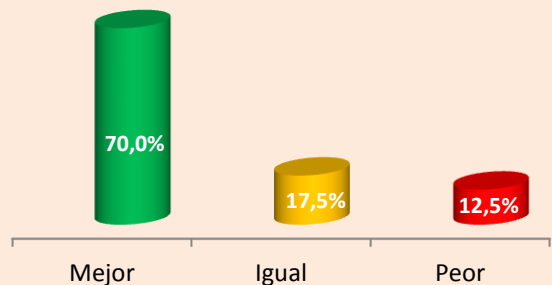
Muestra conseguida: 162 personas, que siguen la distribución del gráfico. La encuesta se realizó durante el mes de enero de 2018 a través de redes sociales.

La intención era conocer las expectativas que los profesionales tienen ante 2018 desde el punto de vista económico e identificar principales preocupaciones, áreas de mejora y actuaciones que se están poniendo en marcha para contrarrestarlas.

## 1 ¿Cómo será la situación económica en 2018 con respecto a 2017?

La mayor parte de los participantes en la consulta muestra una visión positiva hacia 2018, afirmando que la situación será mejor que el año anterior. La sensación general de que se está saliendo poco a poco de la crisis se confirma.

Este dato es una buena base para trabajar en nuevos proyectos y propuestas que contribuyan a continuar dinamizando la actividad.



## 2 ¿Cuáles son sus principales preocupaciones profesionales y de negocio?



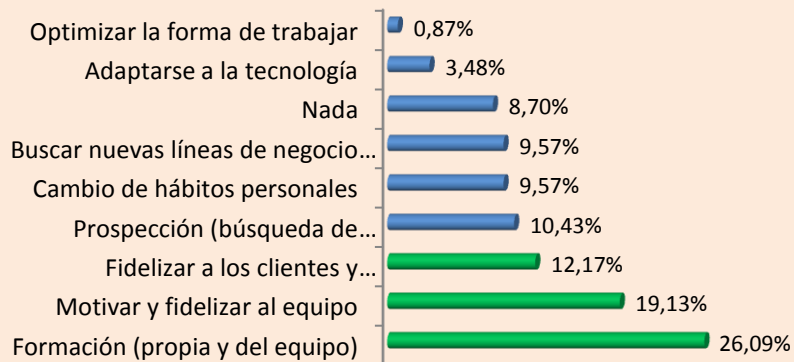
Es significativo que las cuestiones que más preocupan estén relacionadas con factores situados, en parte, fuera del círculo de influencia de las personas que responden. El entorno tiene mucho peso en el estado anímico y esto se pone de manifiesto en el hecho de que el tercer factor de preocupación es la propia motivación. La clave: enfocarse en las cuestiones que dependen de nosotros mismos más que en lo negativo del entorno.

## 3 ¿Qué 2 aspectos de los siguientes le preocupan más?

Conseguir clientes es, con diferencia, el interés mayoritario de los participantes entre los diferentes elementos sugeridos en esta pregunta. La situación económica y social se sitúa en segundo lugar, reforzando así lo comentado en la pregunta anterior. Desarrollar acciones para captar y retener clientes son dos cuestiones prioritarias para aprovechar el "tirón" que puede pegar la economía en 2018, en un mercado con una altísima competencia.



## 4 ¿Qué tres cosas concretas estás haciendo para afrontar estas preocupaciones?



La formación se sitúa como una de las herramientas claras para el desarrollo, junto con la mejora del estado de ánimo o la gestión de clientes. Estas son las cosas que hacen la mayor parte de los participantes. Sin embargo, es significativo el casi 10% que afirma "no hacer nada" para resolver las cuestiones preocupantes. Muchas veces, la reacción ante situaciones negativas es la del bloqueo.

## 5 En tu caso concreto, ¿cuáles de las siguientes materias ves más importante mejorar?, ¿en cuáles sería prioritario el entrenamiento?

El 50% de las menciones al preguntar sobre los temas prioritarios a entrenar se las llevan las ventas y el marketing on line y redes sociales. Esta realidad es coherente con la preocupación existente por conseguir y mantener la cartera de clientes. Mientras no hay clientes, la gestión se sitúa en una posición secundaria a juicio de los participantes.

