

DESAFIO
Coaching 

CAMINO ^{to}

AL ÉXITO

PLANIFICA TU FUTURO, CONSIGUE TUS SUEÑOS

JOSÉ RAMÓN LUNA

1 ¿QUÉ ES EL MODELO G.R.O.W?

El modelo Grow es una metodología de trabajo orientada al establecimiento de planes de acción eficaces para la mejora de los resultados personales y profesionales. Las siglas GROW corresponden a las fases de trabajo que contempla el modelo:

G – Goal (Objetivos)

R – Reality (Análisis de la realidad)

O – Options (Opciones)

W – Will (Acciones concretas)

En este documento se ha realizado una adaptación del modelo a la realidad y entorno de los profesionales que desempeñan su actividad en el mundo de las ventas y se ha desarrollado para servir de guía a la hora de implementar acciones de mejora.

2 ¿CÓMO UTILIZAR ESTE DOCUMENTO?

Algunas recomendaciones útiles para aprovechar al máximo este documento:

- Dedicar un espacio de tiempo tranquilo, sin distracciones para la reflexión. Es preferible dedicar 20 minutos absolutamente concentrado que 2 horas atendiendo a diversas tareas.
- Establece una periodicidad concreta para ir trabajando tu plan (20 minutos al día, cada dos días, a la semana ...). Está bien lo que decidas dedicar pero una vez que lo hayas decidido, cúmplelo.
- Pon tus cinco sentidos y toda tu intención a la hora de cumplimentar los distintos ejercicios propuestos. El resultado será un crecimiento personal y profesional. Merece la pena.
- No te saltes apartados. Te proponemos que sigas en el orden establecido en el documento.
- Disfruta del proceso

3

SECUENCIA DE DESARROLLO DE TU PLAN DE ACCIÓN

Para llegar al futuro que deseas y establecer las acciones más adecuadas para ello, has de seguir unos pasos concretos y en un orden concreto. Esto es a lo que te ayudará este documento.

1. El punto de partida: Analizar tu realidad, tu situación actual
2. Definir el futuro predecible: lo que crees que ocurrirá
3. Definir el futuro que deseas: los objetivos que quieres conseguir
4. Definir planes de acción

Estos son los cuatro capítulos que descubrirás a continuación y en cada uno de ellos te plantearemos una serie de ejercicios. En algunos casos te invitaremos a que imagines que ya has conseguido el futuro que deseas y te pediremos que visualices todas las cosas que has hecho y todos los cambios que has hecho para llegar hasta ahí. Verás que potente.

4 PROCESO DE CAMBIO

4.1. El punto de partida: analizar tu realidad, tu situación actual

ANÁLISIS DE LAS HABILIDADES PROFESIONALES

De cara a ayudarte a producir el mayor efecto positivo posible dentro de tu proyecto profesional, es necesario que conozcas a fondo tus fortalezas y debilidades. Será muy útil para ti conocer en qué áreas necesitas más entrenamiento y apoyo.

Echemos un vistazo a las diferentes áreas importantes de la actividad comercial:

- Marketing y Ventas
- Administración y Organización

Cuando contestes a las siguientes preguntas, deberías hacerlo con **absoluta sinceridad**, la base para producir cambios.

En lo que se refiere a mi carrera o a mi negocio, mis cinco fortalezas principales son:

1	
2	
3	
4	
5	

En lo que se refiere a mi carrera o a mi negocio, mis cinco debilidades principales son:

1	
2	
3	
4	
5	

MARKETING Y VENTAS

En la columna de la izquierda, por favor, valora la importancia de cada una de las competencias señaladas para tu trabajo, desde muy poco importante (1) a muy importante (5). En la columna de la derecha, por favor, valora tu nivel de desarrollo actual (situación actual) para cada competencia, desde muy poco desarrollo (1) hasta el más alto desarrollo (5).

Importancia		Nivel actual
	Selección de Clientes	
	Concertación telefónica	
	Técnicas de cierre	
	Seguimiento de Clientes	
	Redes de contacto / Referencias	
	Venta cruzada	
	Habilidades de presentación	
	Conocimiento del producto	
	Apertura de nuevos segmentos	
	Introducción de nuevos productos	
	Recuperación de clientes perdidos	
	Acceso al decisor	
	Elaboración de ofertas	
	Manejo de objeciones	
	Construcción de relaciones	
	Habilidades de escucha	
	Habilidades de comunicación	
	Llamadas en frío	
	Establecimiento de reuniones	
	Detección de necesidades del cliente	
	Atención a las demandas del cliente	
	Diseño de campañas de marketing	
	Gestión de programas de marketing	

ADMINISTRACIÓN Y ORGANIZACIÓN

En la columna de la izquierda, por favor, valora la importancia de cada una de las competencias señaladas para tu trabajo, desde muy poco importante (1) a muy importante (5). En la columna de la derecha, por favor, valora tu nivel de desarrollo actual (situación actual) para cada competencia, desde muy poco desarrollo (1) hasta el más alto desarrollo (5).

Importancia		Nivel actual
	Contabilidad y gestión financiera	
	Planificación financiera	
	Respuesta ante el fracaso	
	Atención a los detalles	
	Gestión del tiempo	
	Servicio al cliente	
	Habilidades organizacionales	
	Habilidades informáticas	
	Uso de la tecnología	
	Conocimiento de la normativa fiscal	
	Gestión jurídica	
	Inversiones	
	Gestión de tesorería	
	Realización de tareas a tiempo	
	Toma de decisiones financieras	
	Gestión de la información a tiempo	
	Habilidades de negociación	

4.2. Definir el futuro predecible: lo que crees que ocurrirá

Ahora que has realizado una autoevaluación de tus fortalezas y debilidades y has reflexionado sobre tu situación actual en cada una de las competencias

fundamentales para la función comercial, es momento de empezar a pensar en tu futuro.

De lo que se trata es de permitirte crear y diseñar tu futuro, tal y como tú quieras que sea, más que quedarnos en el pasado.

Primero, te preguntaremos sobre lo que crees en este momento que será tu futuro (FUTURO PREDECIBLE) y sobre las ideas que definen tu concepto actual de las cosas.

Posteriormente te plantearemos algunas actividades orientadas a DISEÑAR EL FUTURO QUE TÚ QUIERES, es decir, a provocar un cambio positivo en tu situación profesional actual e incluso personal.

**UN CAMBIO HASTA DONDE
QUIERAS Y EN LOS ASPECTOS
QUE TÚ QUIERAS**

FUTURO PREDECIBLE: Lo que tú crees ahora que será tu futuro

¿Si miras a tu futuro dentro de 5 años, cómo crees que será tu vida, tu actividad profesional?

NOTA: Cuanto más detalle y expresiones propias utilices al crear esta lista, mayor será el cambio que se producirá. Ten siempre en mente que para producir cambios, uno debe tener muy clara su realidad, es decir, lo que es realmente hoy y lo que no es.

El grado hasta el que te permitas profundizar en cómo es realmente la realidad actual, será el grado en el que impactarás en los resultados.

¿Qué significa “predecible”? Predecible es una “continuidad del pasado”. Es la continuación del pasado. “Va a suceder de cualquier forma”. No se trata aquí de que sueñes, sino que defines con el mayor detalle posible cómo crees que será tu futuro con los datos que tienes ahora, con lo que sabes ahora y con la situación en la que te encuentras.

IDEAS Y CONCEPTOS

Por favor, lista todas las ideas, conceptos y condicionantes que tienes actualmente en relación con tu trabajo, tu empresa o tu vida personal.

Por ejemplo:

- ¿Para qué estoy haciendo lo que hago?
- No tengo tiempo
- No lo voy a conseguir
- Esto no va a cambiar, etc.

“La mejor forma de predecir el futuro es inventarlo”

4.3. Definir el futuro que deseas: los objetivos que quieres conseguir

DISEÑANDO EL FUTURO: PARTE I – EL OBJETIVO

Si miras a tu futuro dentro de 5 años, ¿Cómo querrías que fuese tu vida y tu actividad profesional?, ¿qué cambios se producirían con respecto a los que eres y tienes ahora?

CAMBIO: Un futuro que no tiene porque ser la continuación del pasado. No es un futuro predecible. No es lo que crees que va a pasar sino lo que querrías que pasara. Aquello en lo que querrías convertirte. Cualquier cambio que plantees, debería ser factible, aunque sea improbable. La definición del futuro que quieres es la base para provocar el cambio que necesitas.

VISUALIZACIÓN – COMO SI YA LO HUBIERAS CONSEGUIDO

Sitúate ahora en 2025, haz un informe sobre el grado de cumplimiento de tu proyecto de cambio a nivel personal/profesional. Pinta un dibujo (escribe, etc.) que responda a la pregunta que otros te están haciendo: ¿Cómo estás en ese momento?, ¿qué ves?, ¿qué escuchas?, ¿cómo te sientes?, ¿qué cambios se han producido?

Incluye algunas o todas de las siguientes cuestiones para ayudarte a pintar el cuadro y ... DISFRUTA!

¿Qué aporta tu proyecto a:

- tu vida profesional
- tu vida personal

¿Cuáles han sido tus principales logros / éxitos dentro del proyecto?

¿Con quién estás?

¿Dónde vives?, ¿Qué cosas tienes?

¿En qué estás trabajando (clientes, líneas de producto, innovación, etc.)

- ¿En qué conversaciones estás metido?

- ¿Cómo de grande es tu cartera de clientes?
- ¿Cuánta gente trabaja en tu equipo?
- ¿Cómo trabaja tu equipo unos con otros?
- ¿Dónde tienes oficinas?
- ¿Qué resultados se están produciendo (ventas, ingresos, beneficios, clientes, productividad, líneas de producto, etc.?)

4.4. | Planes de acción

DISEÑANDO EL FUTURO: PARTE II – EL PLAN DE ACTUACIÓN

Como sabes, ya estás en 2025. Escribe una historia sobre lo que creaste e hiciste para producir tu notable cambio que te ha llevado a ese éxito. Escribe lo que hiciste y cambiaste durante 2025, 2024, 2023, 2022, 2021

Incluye para cada año la respuesta a cuestiones como las siguientes:

1. ¿Qué fue lo que cambio el curso y cuándo?
2. ¿Qué actuaciones y decisiones tomaste fuera de la norma que permitieron el éxito?
3. ¿Cuáles fueron los mayores obstáculos que venciste y cómo lo hiciste?
4. ¿Qué comportamientos tuviste con los demás?
5. ¿Qué decisiones tomaste y por qué?
6. ¿Qué nuevas formas de afrontar las situaciones desarrollaste y aplicaste?
7. ¿Qué resultados produjiste ...
 - para tus clientes?
 - Para la compañía?
 - Para ti mismo?

Con respecto a tu proyecto, ¿qué cosas han de ser finalizadas, eliminadas o paradas para permitirte lograr tu nuevo futuro?

¿Qué cosas te faltan para poder conseguir realmente una diferencia positiva en tu situación actual?

DISEÑANDO EL FUTURO III – OBJETIVOS MEDIBLES

Hablemos ahora de resultados a corto plazo, por ejemplo a 1 año. ¿Cuáles serían los resultados concretos y medibles, tanto cualitativos como cuantitativos que querrías conseguir?. ¿Qué objetivos a un año te planteas?

Cuanto más específico sea el diseño, más potente será el cambio.

PERSONAL

Entonces, analizando lo que has visto, ¿Qué cambios personales estás interesado en provocar durante los próximos doce meses?

Considera áreas como:

- Liderazgo
- Productividad
- Satisfacción con el trabajo
- Creatividad
- Automotivación
- Relaciones
- Crecimiento y desarrollo
- Formación
- Cualquier otra

Por último, imagina que estás ahí, dentro de doce meses y no produjiste el cambio que dijiste que producirías.

Pregúntate a ti mismo: ¿Cuáles han sido las circunstancias o razones que te pararon y te impidieron hacer lo que dijiste que harías?

“El cambio fue imposible ...

- porque
- hasta
- a menos que ...

CONCLUSIÓN

¿Con todo esto, qué 10 acciones concretas vas a poner en marcha de manera inmediata?