

Desafío de ir Definiendo...

1. Piense en un par de ejemplos de creatividad y de innovación.
2. Piense en una idea que tuvo, era creatividad o innovación, ¿porque?
Si era creativa, ¿que habría que hacer para volverla innovación?
3. Piense en un modelo de negocio/Servicio. Descríbalo.
4. Describa un modelo de negocio alternativo.

Desafío de Alineamiento (no miento)

El Empleado/Colega dice...	Nivel 2	Nivel 3 Indivi - dualidades

Desafío de Fórmula de Éxito del Cliente

De individualidades a polygeneralidades

El cliente dice...	Nivel 2 Dentro de lo que puedo ofrecer	Nivel 3 Dentro de lo que puedo ofrecer
Yo Observo...	Nivel 2	Nivel 3

Desafío de Campos de Fuerza

Grupo de Interés	Atracción	Presión	Obstáculos	Alejan
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

Desafío de Desarrollo de una Red de Conocid@s

1. Liste **todos** sus conocidos
2. De esa lista marque 10 de sus conocidos más poderosos.
3. Nomine su "Junta Directiva Personal".
4. Construya su red, ANTES, de necesitarla.
5. Liste 10 cargos que **necesita** conocer para impulsar sus ideas. (6 grados de separación).
6. Pregunte ¿quien le puede presentar a quien necesita?
7. Contacte alguien desconocido, preséntese, cuénteles su sueño, (discurso del elevador), vea cómo reacciona, agradezca el encuentro.
8. Pregunte por lo menos 5 personas que ellos ven son sus capacidades y debilidades.
9. Traduzca sus capacidades en logros/resultados y Habilidades Firma.
10. Conozca 5 personas de áreas totalmente alejadas de la suya.

Esta metodología es producto de varios años de trabajo nuestro. Están autorizados a usarla para bien, y mejorarla, solo pedimos que recuerden a sus clientes su fuente y nos retroalimenten cada mejoría hecha. Gracias.

Dr. Jaime L. Amsel

Versión 2009-07-17