

Elena Arnaiz Ecker

Pon tu talento en acción





Pon tu talento en acción

Ordena y construye tu espacio
de desarrollo profesional

Madrid, 2021

Elena Arnaiz Ecker

Pon tu talento en acción

Ordena y construye tu espacio de desarrollo profesional

Septiembre, 2021

Pon tu talento en acción. Ordena y construye tu espacio de desarrollo profesional
Elena Arnaiz Ecker

Todos los derechos reservados.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo las excepciones previstas por la ley.

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.cedro.org).

© 2021, ESIC Editorial
Avda. de Valdenigrales, s/n
28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
Tel. 91 452 41 00
www.esic.edu/editorial
@EsicEditorial

ISBN: 978-84-18944-06-2
Depósito Legal: M-24820-2021

Diseño de cubierta: Gerardo Domínguez
Maquetación: Balloon Comunicación
Lectura: Balloon Comunicación
Impresión: Gráficas Dehon

Un libro de



Impreso en España - *Printed in Spain*

Este libro ha sido impreso con tinta ecológica y papel sostenible.

A Marta,
siempre en mí,
todo por ti.

Índice

Talento, estrategia y acción

INTRODUCCIÓN	11
Tu espacio de desarrollo profesional.....	14
Los planos de tu espacio de desarrollo profesional.....	17
PARTE I: LA TRASTIENDA, TODO LO QUE TIENES DENTRO	31
PRIMERA LLAVE: INTROSPECCIÓN A TRAVÉS DE LA ACCIÓN.....	33
Capítulo 1. ¿Qué hay en tu trastienda?	35
Capítulo 2. Estado de tu trastienda	51
Capítulo 3. ¿Cómo poner en orden tu trastienda?.....	57
Capítulo 4. Estrategias para optimizar tu trastienda.....	73
Capítulo 5. ¿Cómo tiene que estar tu trastienda?	79
SEGUNDA LLAVE: ERES LA SUMA DE LAS PERSONAS QUE AYUDAS A BRILLAR	85
PARTE II: EL ALMACÉN, TU TALENTO	89
TERCERA LLAVE: PON EN ORDEN AQUELLO EN LO QUE ERES BUENO.....	91
Capítulo 6. ¿Qué hay en tu almacén?.....	93
Capítulo 7. Estado de tu almacén. ¿Qué ocurre si te quedas en el almacén?	103
Capítulo 8. ¿Cómo poner en orden tu almacén?.....	107
Capítulo 9. ¿Cómo optimizar tu almacén?.....	119
Capítulo 10. ¿Cómo tiene que estar tu almacén?	125
CUARTA LLAVE: DEJA DE HABLAR DE TI PARA HABLARLES A LOS DEMÁS	135
PARTE III: EL TALLER, TU PROPUESTA DE VALOR Y TU ESTRATEGIA	137
QUINTA LLAVE: DEFINE TU ESTRATEGIA PARA HACER VER EL VALOR QUE OFRECE PONER TU TALENTO EN ACCIÓN	139
Capítulo 11. ¿Qué hay en tu taller?.....	141
Capítulo 12. Estado de tu taller	149
Capítulo 13. ¿Cómo poner en orden tu taller?	155
Capítulo 14. ¿Cómo optimizar tu taller?	181
Capítulo 15. ¿Qué ven los demás de tu taller?	187
SEXTA LLAVE: ¿QUÉ PROBLEMAS SOLUCIONAS A LOS DEMÁS?	195
PARTE IV: LA TIENDA, COMUNICAR PARA DEJAR HUELLA	197
SÉPTIMA LLAVE: ¿QUÉ VENDES?	199
Capítulo 16. ¿Qué hay en tu tienda?	203
Capítulo 17. Estado de tu tienda.....	211
Capítulo 18. ¿Cómo poner en orden tu tienda?	215

Capítulo 19. ¿Cómo optimizar tu tienda?	251
Capítulo 20. ¿Qué están viendo los demás de tu tienda?	259
OCTAVA LLAVE: ABRE LAS PUERTAS DE TU ESPACIO AL MUNDO	263
ANEXO 1. Auditoría de espacios.....	265
ANEXO 2. Tu espacio de desarrollo profesional.....	271
ANEXO 3. Los dibujos de este libro	273
CONCLUSIONES	277
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	279
AGRADECIMIENTOS.....	281

Introducción



Estoy convencida de que este libro ha caído en tus manos porque intuyes que hay algo más que podrías hacer con tu vida profesional y con tu talento. Y de momento, no has dado el paso a la acción. O no con la intensidad necesaria.

Tienes ideas, ya conoces muchos de los aspectos de los que hablaremos, pero quizás no sabes ponerles el orden y la coherencia que necesitan para poder actuar.

Palabras como *talento*, *autoconocimiento* o *competencias profesionales*, el concepto de alcanzar tus objetivos y metas, incluso la expresión *marca personal* ya han llegado a tu vida, pero aún no has sido capaz de obtener el máximo rendimiento a toda esta información.

Si ya has descubierto que, hoy en día, el hecho de que seas bueno trabajando no te garantiza buenos resultados, este libro es para ti.

Si aún sigues creyendo que el hecho de tener talento y ser bueno «en lo tuyo» es suficiente para conseguir lo que te propongas, este libro es para ti..., con mucha más razón si cabe.

Si te sientes desorientado e incluso desaprovechado, este libro es, definitivamente, para ti.

Pero si fruto de todo esto, sientes malestar, desgana o tu vida profesional empieza a asfixiarte, ordenar y ampliar tu espacio de desarrollo profesional empieza a ser vital.

Cuando me preguntan ¿cuál es la clave del éxito de tus clientes?, mi respuesta es clara: saben lo que quieren y saben qué hacer para ir a por ello. Pero, por encima de todo eso, ¡lo hacen!

Y para «hacer» durante el tiempo necesario hasta ver resultados necesitas tener orden, claridad y todas las piezas estratégicamente organizadas.

Y resulta que justamente a eso me dedico yo. Persigo poner en orden tus ideas, tus metas, tus sueños, tus acciones y todo el resto de piezas a las que no les encuentras sentido hasta que consigues integrar todo en la forma que mejor se adapta a tus necesidades, a tu momento vital y a ti.

No es fácil acompañar en este camino. Sabes que no es fácil porque son muchos conceptos, muy complejos, muy ajenos a tu ámbito de conocimiento. Lo bueno es que muchos los conoces. Lo no tan bueno es que muchas veces los tenemos incorporados de una forma

muy disgregada y, a veces, camuflada. Por eso, mi gran reto como profesional y, por supuesto, el gran reto que me planteo con este libro es encontrar la forma de que todos estos conceptos sean asequibles y, sobre todo, útiles para ti, sea cual sea tu nivel de conocimiento y con independencia del momento profesional en el que te encuentres.

Esta forma de hacerte llegar toda esta información te servirá tanto si eres emprendedor como si eres profesional que trabaja por cuenta ajena. De hecho, es útil tanto para profesionales recién titulados como para perfiles de alta dirección; para los que se están formando como profesionales en la gestión de personas, como para aquellos que acaban de salir de las enseñanzas medias. ¿Porque sabes qué ocurre? Que con independencia de todo esto, tu talento y tú necesitáis orden, estrategia y comunicación.

Así que, sin duda, este libro es útil para ti que acabas de abrir estas páginas y no sabes aún para qué te puede ayudar.

Como mi forma de entender el desarrollo profesional es que absolutamente todo gire en torno a ti y a tu bienestar, tenía que encontrar una metáfora fácil y simple que resumiera la extraordinaria complejidad de este proceso.

Y la encontré.

TU ESPACIO DE DESARROLLO PROFESIONAL

La metáfora que te propongo para tu desarrollo profesional es sencilla: un espacio. Un espacio de desarrollo profesional. Con diversas estancias. Aquí lo tienes:

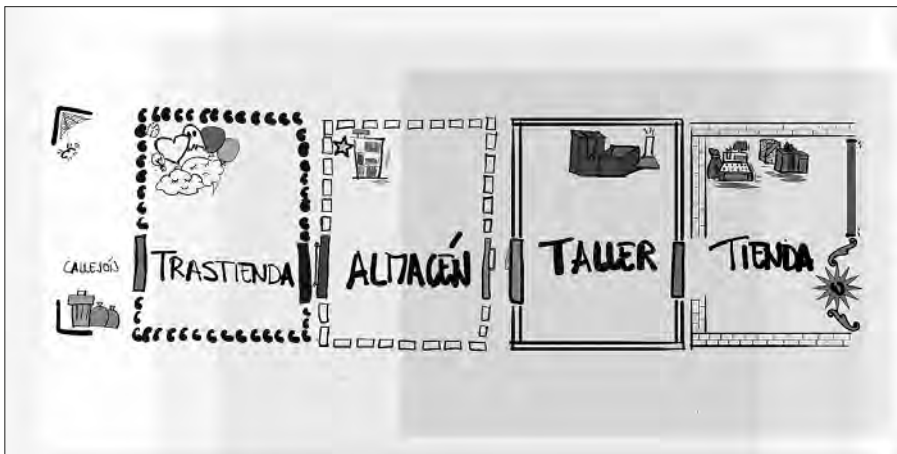


Figura I.1 Plano espacio desarrollo profesional

Ahora quiero solo que te hagas una idea general: este es tu **espacio de desarrollo profesional**. Tienes mucho espacio para desplegar el talento que aún tienes sin usar. A lo largo del libro, nos detendremos con detalle en cada una de las estancias. Cada uno de nosotros, como profesional, ordena este espacio de una forma única e incomparable. Pero es importante que desde ya tomes conciencia de que hay formas de poner orden que te resultarán más beneficiosas y de que tienes mucho espacio aún por desplegar. ¿Tenemos trabajo duro por hacer? Mucho. ¿Cuál es la buena noticia? Si hasta ahora no has encontrado los resultados que buscabas, tenemos mucho margen de mejora antes de que te plantees esas ideas que sé que aún te rondan acerca de tirar la toalla y decir que lo que te pasa a ti es que tienes mala suerte. O que no eres suficiente. O que el éxito no es para ti. ¡Nada de eso! Vamos a la acción...

Entremos en este espacio de desarrollo profesional que te presento. Te resulta fácil visualizar una **tienda**. Más fácil aún te resulta entender que todas venden productos y que este es el lugar en el que se recibe a los clientes. Todos sabemos que hay una parte que no es vista por los clientes: la **trastienda**. Y, completando el espacio, podemos imaginar un **almacén** para el material y, en este caso, tenemos también un **taller** en el que elaboramos los productos.

Échale de nuevo un vistazo al dibujo anterior. Nuestra misión es ser capaces de identificar:

- Qué has vivido y quién eres tú; lo encontraremos en tu trastienda.
- Cuáles son los componentes en los que has ido transformando tus vivencias en competencias y cómo estas han dado forma a tu talento; y las organizaremos en tu almacén.
- Salir del almacén en el que guardas tu talento implica pasar a la acción y entender para qué sirve tu talento; por fin, serás capaz de descubrir cuál es tu propuesta de valor y qué estrategia tienes que seguir para convertir tus aspiraciones en resultados.
- Y, finalmente, cuál es tu forma de comercializar tu producto y de comunicar tu propuesta de valor; para esto trabajaremos en que tu tienda y la forma en la que hablas de tu talento y de tus productos profesionales esté y sea tan bonita como tú.

En todo este proceso, si hay una palabra con la que me siento identificada de una forma muy profunda es, sin duda, la palabra *acción*.

Así que, ¿cómo te planteo el desarrollo de cada una de las estancias sobre las que tenemos que trabajar? A través de la acción.

En los 4 bloques en que está dividido este libro (correspondientes a las 4 estancias a las que daremos orden), encontrarás siempre 5 capítulos:

- 1 Los componentes de cada una de tus diferentes estancias. Si no conoces lo que tienes, no puedes hacer nada con ello. Es la parte teórica (indispensable y prometo que fácil de digerir).
- 2 Su estado actual. Cómo te afecta tenerlas así, cuáles son los problemas que te generan y cuáles son los motivos por lo que tienes que pasar a la acción (la situación en la que te encuentras cuando no cambias).
- 3 Las claves para poner en orden cada una de tus estancias. Las acciones concretas que tienes que llevar a cabo para obtener resultados en cada una de las fases de puesta en orden de tus estancias (claves prácticas de desarrollo profesional nivel medio).
- 4 Las estrategias para optimizarlas. El orden es lo mínimo para poder lograr tus objetivos, pero alcanzar tu desarrollo profesional requiere incrementar tu nivel de competencia y conocimiento. Descubriremos qué áreas son las más determinantes (claves prácticas de desarrollo profesional nivel avanzado).
- 5 Lo que los demás ven de ti cuando estructuras tus estancias. Es decir, el resultado, la huella que dejas, tu visión y el lugar al que nos queremos dirigir (el beneficio que obtenemos cuando ordenamos nuestros espacios).

Todo el mundo tiene su espacio para liberar su talento y ponerlo al servicio de los demás. Tú también.

Muy pocas personas hacen su proceso de desarrollo profesional de forma planificada y estratégica. Y menos personas aún han tomado conciencia de todas las acciones y el conocimiento que se debe adquirir para, así, ponerse en marcha y conseguir sus objetivos. Yo estoy feliz de que tú seas una de ellas.

En este libro te ofrezco las llaves para hacer un diagnóstico de tu situación como profesional, pautas para que ordenes las piezas y te encamines a la consecución de tus objetivos. Si hasta ahora tus resultados no son los esperados y ni siquiera sabes por qué, en las siguientes páginas quiero que comiences a intuir los motivos y los aspectos que tienes que empezar a trabajar para que los clientes vengan a tu tienda. Para que te elijan a ti frente al resto de profesionales que venden lo mismo que tú, para que no les quede ninguna duda de que tú eres la elección que mejor resuelve sus problemas. Para que te contraten. Pero, sobre todo, para que seas capaz de obtener la mejor de las consecuencias: tú y tu capacidad infinita de brillar.

LOS PLANOS DE TU ESPACIO DE DESARROLLO PROFESIONAL

Una reflexión antes de comenzar a entender por qué es tan importante dar orden a tu espacio de desarrollo profesional.

Estoy segura de que tienes un compañero de trabajo que consigue resultados. Conoces a alguien que por algún motivo que tú desconoces le va bien y siempre está en la cabeza de las personas que toman decisiones sobre su futuro profesional. Y lo escogen. Mientras, tú miras a los lados y te preguntas: ¿por qué no a mí?

También estoy convencida de que un buen día iniciaste una formación o, tal vez, asististe a un evento de *networking* de esos que se organizan en tu ciudad. En todo caso, sé seguro que te enfrentaste a la temida pregunta del *¿tú a que te dedicas?* delante de mucha gente. Te has visto en tu silla, implorando a quien corresponda, que no te tocara a ti eso de hablar en público porque se te da fatal. Te has sentido bloqueado, poca cosa, inseguro y repleto de temor. O, tal vez, para quitarte el asunto de encima, decidiste tomar la iniciativa y salir en primera posición probando la sensación de haber hablado mucho (casi con verborrea incontrolada), pero sin haber dicho nada. Y, lo peor, es que en el fondo tú sabes que eres más, mucho más que todo eso que has dicho sobre ti mismo.

Igualmente, en esos mismos escenarios, has visto a alguien que dominaba la situación. Era capaz de explicar quién era en muy pocas palabras. Generaba interés y atención. Algunos hasta sonreían con sus bromas informales. Tal vez, incluso hayas visto a alguien emocionarse y emocionar a los demás con lo que contaba.

«Desde luego, hay gente que nace con un don», pensabas para tus adentros. «Y está claro que yo no lo tengo», sentenciabas para ti (dejando tu autoestima un poco más hundida si cabe).

Para que puedas brillar en lo relativo a tu profesión, para que seas capaz de tener bien articulados los conceptos que te permitirán alcanzar resultados partiremos de esta premisa:

¿NECESITAS TENER TALENTO?	SÍ	¿ES SUFICIENTE?	NO
¿NECESITAS PONERLO EN ACCIÓN?	SÍ	¿ES SUFICIENTE?	NO
LO QUE DETERMINA QUE SEAS CAPAZ DE PONER EN ACCIÓN TU TALENTO Y CONSEGUIR RESULTADOS ES LA ESTRATEGIA QUE PONGAS EN MARCHA PARA PODER CONSEGUIRLO.			

Necesitas poner orden en esta serie de conceptos. Las personas que consiguen brillar con sus resultados realizan un trabajo personal previo. Verás que es un proceso difícil, complejo, que implica cuidar muchas variables. Que requiere de entrenamiento y que da igual el talento que tengas o la excelencia de tu ejecución como profesional. Hoy por hoy, y tal y como está el mercado ahí fuera, necesitas más.

Creemos un espacio en el que puedas identificar y unir tus piezas, colocarlas en su lugar y aprender a comunicarlas. Y, con todo esto en orden, salir a brillar. Brillar desde adentro para conseguir resultados ahí fuera.

Hagamos juntos este ejercicio de imaginación que nos acompañará y servirá de símil en todo este recorrido al que nos acercamos en estas líneas.

Estarás conmigo en que una persona se convierte en profesional cuando adquiere un nivel determinado de conocimientos, habilidades y actitudes que le habilitan para resolver un problema, y recibe, por ello, una compensación a cambio.

Todas las personas tienen un determinado nivel de desarrollo profesional. Todas las personas han acumulado a lo largo de su vida una serie de aprendizajes, de vivencias que hacen de él el profesional que es. Y todas las personas acumulan todo este conjunto de hechos en algún lugar. Tú también.

Algunas tienen todo bien organizado, en orden, con todos los espacios en pleno rendimiento y hasta les ha dado tiempo a ponerlo bonito. Son pocos, muy pocos. Y no están leyendo este libro. Y desde este mismo punto es muy importante que sepas que yo que estoy compartiendo contigo estas líneas voy dando paseos hacia atrás y hacia adelante en mi propio espacio buscando la forma, una y otra vez, de que esté actualizado, de que no se me desordene, de que siga brillando. Así que podemos afirmar ya que esta tarea que hoy iniciamos no acabará nunca. Y es genial que así sea.

EL CALLEJÓN



Figura I.2 Callejón

En este espacio surge el diseño de este modelo. Son muchos los clientes que han venido a mí así: con una terrible sensación de soledad, con la certeza de que eran invisibles, de que no estaban llegando a nadie y de que no sabían cómo salir de esa situación. En mi cabeza los veo en un callejón. Un callejón feo, oscuro, poco accesible. Y muchos de ellos se sentían tristes, con una gran inseguridad y con una gran mirada de derrota, de no puedo más.

Pero hasta en la más oscura de las miradas, a poco que inicies la conversación, siempre aparece un pequeño destello de luz. De ilusión de saber que se puede mejorar, que realmente son concedores de su capacidad de hacer cosas bonitas por los demás. Y ahí empieza todo.

Si esto también te ocurre a ti, que las pocas personas que contactan contigo como profesional lo hacen en un callejón triste, inhóspito, por la puerta de atrás, entonces tienes un problema. Ese no es el lugar para recibir a tus potenciales contratadores.

Un segundo problema es que a nivel personal y profesional has acumulado una serie de vivencias, experiencias y conocimientos que has ido apilando en ese callejón. Llegado un momento de saturación y por la puerta de atrás vas metiendo los elementos acumulados en el callejón en tu particular forma de construir tu espacio de desarrollo profesional. Y ahí es cuando se mezclan sueños con logros, ideas con intenciones, conocimientos con miedos. ¿Bucólico? Puede ser. ¿Nefasto para tu desarrollo profesional? Muchísimo.

Vamos a llamar a este lugar, donde acumulamos todo lo que somos sin ningún orden ni concierto, trastienda. Agárrate fuerte, que ya hemos abierto la primera puerta de tu espacio de desarrollo profesional y entramos.

TRASTIENDA: DESCUBRE TU ESPACIO



Figura I.3 Trastienda antes

Todo el mundo tiene una trastienda. Absolutamente todos. Tú no vas a ser menos.

El riesgo de que vengan a vernos, pero que nuestro recibimiento no les guste o de que dejemos ver parte de la trastienda (con la de tesoros y secretos que tenemos allí) es muy alto. Desde luego, pocos profesionales se atreverían a recomendarte a otra persona; demasiado oscuro y poco accesible.

Algunos de los que tienen trastienda (es decir todas aquellas personas que respiren y en edad suficiente para trabajar, facturar o cobrar una nómina) deciden que permanecer mucho tiempo allí no es una buena idea. Así pues, deciden encaminarse a la puerta principal. Tiene que haber una salida, suelen pensar.

Descubrir que tienes puerta principal ya es un logro. Llegar hasta allí habiendo pasado por todas las fases previas es casi una proeza. Hacerlo en soledad pasa a categoría de odisea. Si has atravesado todo esto tú solo, desde luego no estarías leyendo este libro.

Ahora más en serio, desde ya quiero evidenciar la dificultad ante la que nos encontramos. Conseguir nuestros objetivos profesionales en nuestro contexto laboral implica crecer en una serie de competencias profesionales para las que nadie nos ha entrenado nunca.

Ser bueno en tu trabajo no tiene absolutamente nada que ver con conseguir tus objetivos profesionales. En el paradigma de mercado laboral en el que has sido educado no era necesario poner en marcha nada de todo esto que ahora te voy a contar. Pero en el modelo y la situación actuales no es una opción. O lo haces o estás condenado a seguir en la puerta de atrás. Escondido, poco visible y poco accesible como profesional. Con todo lo que ello implica.

¿Entramos a descubrir lo que hay más allá de tu trastienda? Si nos atrevemos a poner en orden la trastienda, nos sorprenderemos con la cantidad de chatarra, de piedras preciosas y de los aspectos en apariencia innecesarios que tenemos allí. Un breve paseo por tu trastienda te hará tener plena conciencia de lo mucho que necesitas reorganizar, colocar, estructurar y clasificar para ser más tú. Tengo una buena noticia. Detrás de todo ese cúmulo de cosas, y además de la puerta de salida, descubrimos una puerta más.

EL ALMACÉN: ORDENA TU ESPACIO



Figura I.4 Almacén antes

Al fondo de la trastienda encontramos una puerta de salida hacia el almacén. Abramos esa puerta, verás qué bien.

Estanterías. Limpias, vacías, todas para ti. Son para organizar todo lo que tienes en la trastienda. Sacamos lo que sabes, colocamos lo que eres capaz de hacer en otra sección. Y la forma, a tu forma particular de hacer las cosas le dejamos un lugar destacado. Lo necesitaremos.

Los valores abajo del todo, sujetando todo el peso. Van a marcar tu camino y los necesitas muy a mano y bien claritos.

Con todo colocado, veremos cómo llamaremos a cada estantería. El conjunto de todo lo que has ido experimentando y acumulando determina tu nivel de competencia para poder hacer una tarea con un determinado éxito. El nombre de las estanterías se corresponderá, en muchos casos, con el de tus competencias profesionales: las técnicas, las transversales y, sobre todo, tus competencias estrella (eso que mejor sabes hacer). Pero estarás conmigo en que las mayores experiencias las has adquirido en tu historia personal, así que las competencias personales también ocuparán un lugar destacado en tu almacén a partir de ahora.

En la entrada de tu almacén colocaremos un escritorio con varios documentos que recogen todo lo que tienes aquí. Y, de vez en cuando, como habrás adivinado, entraremos a hacer inventario.

Cuando empiezas a poner en orden el material que tienes, mágicamente, empezarás a preguntarte: «Y con todo esto que tengo aquí... ¿qué puedo hacer?, ¿para qué sirve todo lo que tengo?, ¿qué dirección van a tomar mis acciones a partir de ahora?».

Cuando pones todo esto en marcha, empezamos a hablar de talento. Pero el talento sin acción no sirve de nada, así que vamos a ver qué ocurre en el taller.

EL TALLER: CONSTRUYE TU ESPACIO

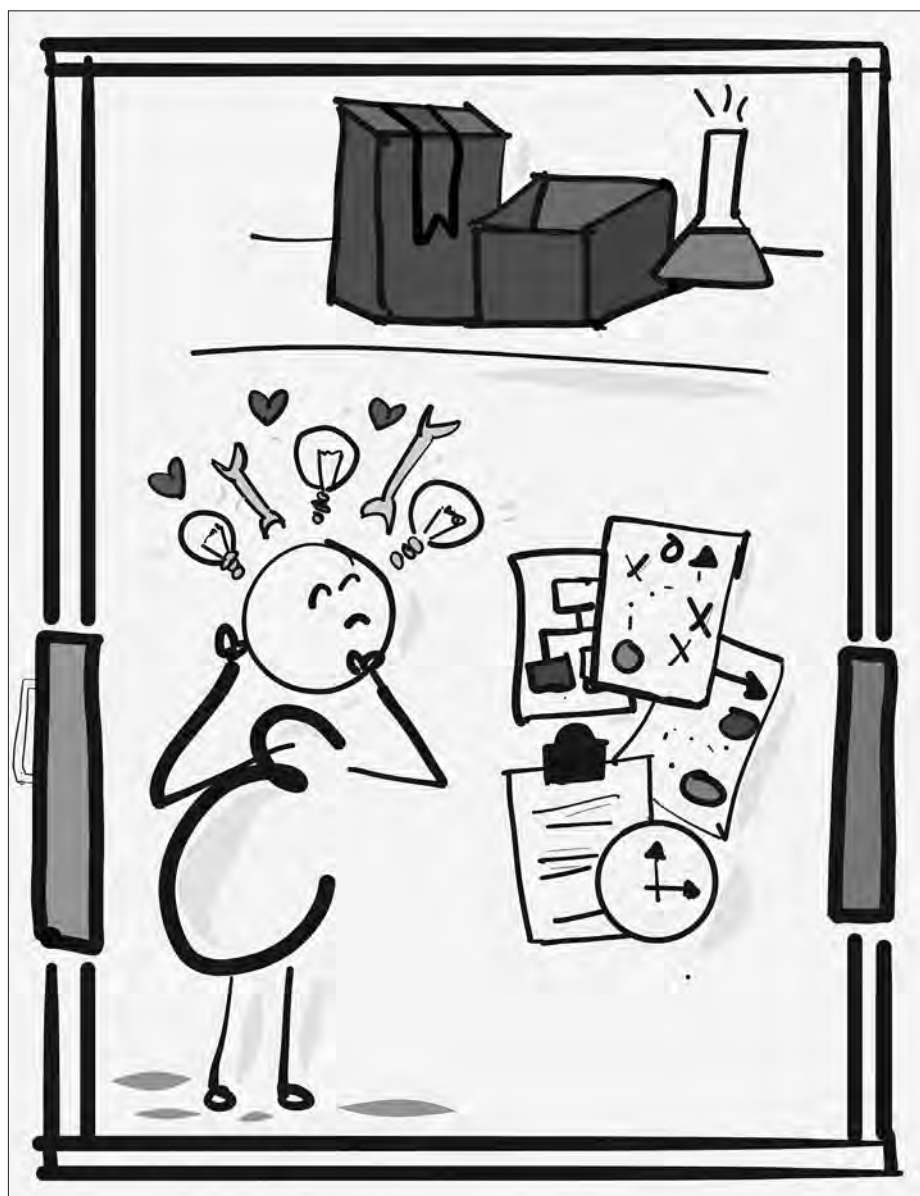


Figura I.5 Taller antes

Con todo esto que almacenas ¿qué puedes hacer? ¿Para qué sirve? Al dar respuesta a esto de una forma casi natural, entramos en el taller. Aquí pasaremos a elaborar tu estrategia. Debes tener claro el conjunto de acciones que quieres poner en marcha para conseguir tus objetivos. Lo haremos de una forma en que mantengamos la coherencia contigo, con tu propósito en el mundo, con tu misión actual y tu visión a futuro.

Una vez bien ordenado todo el material del almacén (una vez identificado tu talento) llega el momento de empezar a pensar a quién le sirve todo esto, cómo puedo conseguir beneficio con todo esto que tengo aquí, quién me lo puede comprar.

Es el lugar en el que comenzaremos una fase vital de nuestro proceso de desarrollo y donde dejamos ya de pensar en nosotros para empezar a pensar en los demás: aquí nace tu propuesta de valor. Atención a esta línea que separa el nosotros de los demás. Nos centraremos en las necesidades que las personas tienen de lo que nosotros sabemos hacer como profesionales.

También será en esta estancia donde indagaremos en las necesidades de las personas y nos encontraremos con la incipiente necesidad de tener en cuenta tres aspectos fundamentales en nuestros procesos de desarrollo profesional:

- Investigar las necesidades de nuestro público objetivo de forma casi obsesiva.
- Buscar la forma de mejorar nuestro producto, bien sea incrementando nuestro nivel de conocimiento, entrenando más la habilidad o buscando la forma de optimizar nuestros procesos actitudinales. El desarrollo que tanto buscamos cobra especial relevancia en este preciso momento.
- Marcar la diferencia, buscar la forma de innovar, de dar respuestas diferentes a las necesidades.

En resumen, en nuestra estancia dedicada al taller, además de para la producción, será imprescindible habilitar un lugar para la investigación, el desarrollo y la innovación.

Es muy importante destacar ya aquí que, hoy en día, no tiene ningún sentido pasar excesivo tiempo diseñando el producto perfecto. Primero, porque nunca conseguirás que sea el mejor; segundo, porque necesitas validarlo con las personas que lo van a recibir; y, tercero, porque necesitas anticiparte y enseñarlo para mejorarlo a través del *feedback* que obtengas.

Si ya tienes diseñados tus productos, si el departamento de producción ha trabajado duro para crear soluciones basadas en necesi-

dades reales de clientes, si en tu proceso de I+d+i ya has validado la adecuación de tu producto y si ya tienes trazada la estrategia que te lleva a transformar sueños en realidades, ¿cuál es el siguiente paso natural que debemos dar?

LA TIENDA: ABRE TU ESPACIO AL MUNDO



Figura I.6 Tienda antes

Has adivinado bien: vender. ¿En dónde? En la tienda. En tu tienda.

Crear y vender. Vender y mejorar la creación. Crear y hacer llegar a nuestro público los beneficios que van a experimentar cuando consigan nuestro producto a través de nuestras estrategias de marketing. Aportar valor y vender. Como consecuencia, como algo natural que sucede como fruto de todas las acciones que has puesto en marcha para conseguir tus objetivos.

Encontrar trabajo y/o facturar más son la consecuencia. Te lo repetiré cuantas veces sean necesarias. Todo tu esfuerzo debe estar en dar con las teclas que te llevan a esta consecuencia.

Así que nos toca trabajar duro en esta fase. Hacer una tienda bonita, una tienda a la altura de nuestros productos, de nuestras competencias profesionales ahora transformadas en productos, con unos argumentos de venta destinados a hacer llegar los beneficios que tener con él. Una tienda a tu altura. Única. Diferente. Bonita. Tan fácil y a la vez tan difícil como conseguir que se parezca mucho a ti.

Pero la cosa no acaba aquí. Con todo muy bonito puesto (atención a todo el trabajo que vamos a tener aquí) puede que no sea suficiente para llegar a todo tu público objetivo.

Por otra parte, la llegada de las redes sociales es uno de los factores clave en el cambio de paradigma del que se habla. Adiós a las barreras físicas y temporales para acceder a todas las personas de tu interés.

TU TIENDA 'ONLINE': AMPLÍA LA VISIBILIDAD DE TU ESPACIO

Bienvenido a la era del *social media*. Hola a las redes sociales. La era de la comunicación digital está aquí y tú tienes que saber dar respuesta a esta realidad imperante.

Si no tienes necesidad de llegar a más clientes, si no tienes necesidad de tener una presencia digital que hable por ti y que cuente a los demás quién eres tú, así como que permita a las personas que te recomiendan ofrecer una imagen resumida y veraz de ti..., ¡estupendo! Puedes obviar este punto. No obstante, te daré motivos suficientes más adelante para que, llegados aquí, no te puedas resistir a las infinitas posibilidades que se abren ante ti cuando descubras el potencial de tu tienda *online*, de tu presencia *online* como profesional.

TUS CLIENTES: CÓMO HACER QUE SE SIENTAN ATRAÍDOS POR LO QUE OFRECES

Las palabras *clientes* y *mercado laboral* se repetirán de forma muy recurrente. Es muy importante que cuando leas la palabra *clientes* sepas que me refiero a cualquier persona que tome decisio-

nes sobre tu futuro profesional: profesionales de recursos humanos, consultoras de *headhunting* o de empresas de trabajo temporal, así como las personas que conforman tu público objetivo si eres autónomo o empresa.

Entenderás que haremos especial énfasis en cómo acercarnos y cómo comunicar con nuestros clientes para conseguir nuestros resultados. Del mismo modo, si queremos dar respuesta de forma adaptativa a las necesidades del mercado, debemos tener muy claro qué es lo que nos está pidiendo hoy y cómo podemos prepararnos para la que se nos viene encima.

¿Empiezas a ver ya la dificultad? ¿Comprendes que cada tienda es única? ¿Ves que no hay posibilidad de competencia? ¿Entiendes que no tienes por qué saber hacer todo esto? ¿Ni tan siquiera tener conciencia de las fases (lo que en nuestra metáfora llamamos estancias) por las que tienes que pasar y las acciones que realizar en cada una de ellas?

Comenzamos este proceso de reflexión, de acción, de construcción, de puesta en valor, de visibilidad, de venta, de desarrollo y, en definitiva, de crecimiento.

Si volvemos a revisar el dibujo de nuestro espacio de desarrollo profesional, vemos que todas las estancias están comunicadas a través de diferentes puertas. Necesitamos llaves tanto de entrada como de salida para poder movernos con libertad dentro de nuestro espacio. Presta especial atención a las llaves que encontrarás para entrar y salir de cada estancia.

¿Vamos?