

VICTORIA147

THE *Coca-Cola* FOUNDATION



**PODER
RESILIENTE:**

ESTRATEGIAS PARA FORTALECER
TU VIDA Y TU NEGOCIO

DIARIO DE RESILIENCIA

SEMANA 1

¡TE DAMOS LA BIENVENIDA A PODER RESILIENTE!

¡Estamos muy emocionados de tenerte aquí con nosotros en este programa diseñado especialmente para ti y tu negocio!

Queremos contribuir al equilibrio entre tu vida laboral y personal, para que logres tus metas a través de tu capacidad de adaptación al cambio y puedas vencer las dificultades a las que te enfrentas como negociante.

Nuestro objetivo es guiarte en tu camino de crecimiento, por eso nos hemos comprometido en entregarte una experiencia de aprendizaje fácil y divertida, que te proporcione herramientas prácticas para aplicar en tu establecimiento en el día a día.

Sabemos que enfrentar tus retos puede ser difícil, pero también sabemos que tú tienes el poder de

superarlos. Por eso, mientras exploras este programa, esperamos que descubras una versión más fuerte y valiente de ti.

Que este programa sea el inicio de un capítulo extraordinario en tu vida.

¡Juntos, hacemos lo impensable!

¿CONOCES VICTORIA147?

Victoria147 es más que una causa, es una plataforma y amplificador. Nuestro objetivo es crear valor consciente a través de nuestros programas y capacitaciones con aliados estratégicos, empresas transnacionales y gobiernos, a fin promover la equidad, la igualdad y la diversidad.

Con más de 12 años de experiencia, sabemos cómo guiar a las personas en la creación y crecimiento de sus empresas, sabemos cómo hacer crecer una cultura de diversidad dentro de corporativos, sabemos cómo multiplicar el impacto económico a través de crear y acelerar negocios, sabemos cómo activar cadenas de valor en diversidad y sabemos

ejecutar estrategias para el cumplimiento de los objetivos globales de sostenibilidad.

PODER RESILIENTE

Poder Resiliente: Estrategias para Fortalecer tu Vida y tu Negocio es un programa de aprendizaje diseñado por **Victoria147** y **Procura** en alianza con **Fundación Coca-Cola**, que nace como parte de la iniciativa para cerrar la brecha de género y promover el desarrollo económico de las familias mexicanas; tiene el objetivo de sacar el máximo potencial de pequeños y medianos negocios del país, así como de todas las personas que los rodean, sus seres queridos y su comunidad.

Enfocado en el poder de las personas para seguir adelante y superar obstáculos, este programa impulsa el crecimiento de negociantes a cargo de tiendas, restaurantes y fondas, a través de herramientas y conocimientos prácticos que les permitan alcanzar sus metas con determinación, reconociéndose como representantes de cambio en sus vidas y negocios a fin de contribuir al crecimiento y fortalecimiento de su entorno.

Fomentando con esto, acciones orientadas al **empoderamiento y el sentido de pertenencia** que contribuyan a un ambiente de trabajo más unido y orientado hacia la búsqueda de la inclusión y la diversidad.

RESILIENCIA

Ser resiliente significa tu poder para enfrentar los problemas, cambios y dificultades de tu vida o tu negocio, y salir más fuerte y mejor de ellas.

Es como tener esa habilidad especial para recuperarte y seguir adelante incluso cuando las cosas se ponen difíciles.

Un negocio resiliente no se da por vencido, encuentra formas de avanzar.

¡Es un súper poder que tú y todos tenemos dentro de nosotros!



CONOCE TU DIARIO DE RESILIENCIA

Este libro de trabajo ha sido diseñado en conjunto con tus sesiones en vivo, con el propósito de guiarte hacia una zona de transformación y crecimiento continuo, que te lleve a la exploración de tu versión más resiliente para enfrentar los desafíos de tu negocio con confianza.

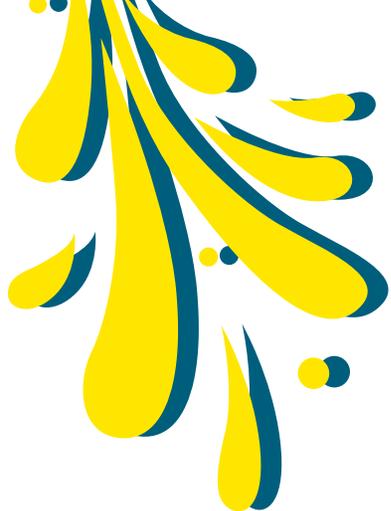
Para fortalecer tu capacidad de resiliencia, cada sección se compone de la siguiente estructura:

Speaker	Espacio de reflexión	Actividad de la sesión	Espacio de transformación
Al inicio de cada sesión encontrarás una semblanza con la información de tu mentor o mentora.	Después de cada sesión, analiza lo que has aprendido durante el día y reflexiona sobre lo que más te ha inspirado.	Cada sesión incluye actividades diferentes, diseñadas para complementar tus aprendizajes del día.	En esta sección, establecerás un propósito de crecimiento que te impulsará todos los días. Es esencial comprometerte con tu búsqueda de transformación, para conseguir tu mejor versión y potenciar a tu equipo.



SESIÓN 1
**EL PODER DE LOS
NEGOCIOS RESILIENTES**
TRANSFORMANDO LA ADVERSIDAD EN OPORTUNIDAD

Los líderes de hoy cultivan la resiliencia no solo para sus propio crecimiento y éxito, sino también para utilizar sus experiencias y habilidades para inspirar y guiar positivamente a los demás.



EXPERTA
ANA VICTORIA GARCÍA
FUNDADORA Y CEO DE VICTORIA147



Ana Vic es una destacada empresaria, escritora, conferencista y una apasionada de equilibrar el mundo de los negocios impulsando el talento femenino.

En 2012, fundó **Victorial47**, la primera Academia de negocios para mujeres en México. Casi 12 años después, su impacto se extiende directamente a más de veinte mil emprendedoras en México, Latinoamérica y el mercado hispano, a través de programas educativos, mentorías y capacitación presencial y online.

Es reconocida como la primer mujer tiburona del programa Shark Tank México, creadora del exitoso podcast “Más cabrona que bonita” y autora del libro “ELLAS, la historia de emprender contada por mujeres”.



ESPACIO DE REFLEXIÓN

SESIÓN 1

Reflexiona sobre tu sesión.

Después de cada sesión reserva un espacio para concentrarte y analizar tus aprendizajes.

• Mis aprendizajes poderosos del día de hoy son:

Empty pink rectangular box for reflection.

• ¿Qué es lo que más me emocionó o inspiró de esta sesión?

Empty pink rectangular box for reflection.

• ¿Qué valores y habilidades he detectado en mí que se alinean con esta sesión?

Empty pink rectangular box for reflection.



1. TRANSFORMA TUS RETOS EN OPORTUNIDADES

Porque el mundo te necesita.

Para cuidar tu negocio, primero tienes que cuidar de ti, por eso, es importante que cultives tu poder resiliente aprendiendo a detectar cómo te enfrentas y sobrepones a las adversidades y obstáculos.

Responde las siguientes preguntas, luego practica este ejercicio cada que enfrentes algún desafío.

Identifica tu situación actual

- ¿Qué situación difícil estoy viviendo?

- ¿Cuáles son mis recursos para afrontar esta situación?

- ¿A quién puedo recurrir para pedir apoyo?

- ¿Qué quiero hacer cuando esto termine?

Reflexiona sobre tus aprendizajes

- ¿Cuáles son 3 cosas que he aprendido de esta experiencia?

1. _____
2. _____
3. _____



2. RECLAMA TU PODER RESILIENTE

Aprende a fallar.

El segundo paso para aumentar tu resiliencia es aprender a reflexionar sobre tus fracasos y los de tu negocio. Una vez que has fallado, tienes la oportunidad de encontrar un regalo en la experiencia, lo que incluye ganar confianza en tu capacidad para manejar tu próximo reto.

Date la oportunidad de mejorar, sal ahí afuera y atrévete a hacer cosas nuevas. Aprende rápido para volverte más fuerte.

Enfrenta tu miedo a fallar

- ¿Qué factores contribuyeron a este fracaso?

Personales _____

Otros _____

Fuerzas externas _____

- ¿A qué áreas de mi vida se extiende este suceso?

- ¿Cómo me siento al respecto?

- ¿Por cuánto tiempo permitiré que me afecte?

Reclama tu poder resiliente

- ¿Qué agradezco de esta situación?

- Ahora que tengo una perspectiva general, ¿cómo voy a recuperarme y a utilizar esto a mi beneficio?



3. CREA UNA RED DE APOYO

Genera espacios de confianza.

Para crecer tu negocio, es fundamental crear espacios de diálogo inclusivos donde también escuches y valores las ideas de tu gente. Promueve un espacio que abrace el aprendizaje a través del error y que reconozca la experiencia como una fuente de fortaleza.

Esto significa impulsar una cultura de colaboración, diversidad de pensamiento y reflexión constante con tu equipo de forma que nutras su crecimiento individual y el de tu negocio.

Despliega tu poder resiliente

- Reconoce las formas de empoderar a los miembros de equipo para crear una estructura participativa y transformadora

CUIDADO

¿Cómo cuido a mi equipo de trabajo? ¿Cómo apoyo sus pasiones, dolores o inquietudes?

CONFIANZA

¿Qué estoy haciendo en mi negocio para generar espacios colaborativos e interactivos?

FORTALEZA

¿Cuál es el poder real que tiene mi equipo de trabajo? ¿Cuáles son nuestras fortalezas?

BIENESTAR

¿Qué hago para que cada persona de mi equipo se sienta escuchada, valorada, reconocida e integrada?

MI ESPACIO DE TRANSFORMACIÓN

Comprométete con tus aprendizajes. Establece un propósito de crecimiento para cada sesión.



Mi prioridad personal es:

¿Cuál es mi meta o prioridad?

Mis acciones de crecimiento:

¿Qué voy a hacer para lograrlo?

Mis acciones benefician a:

¿Cómo benefician estas acciones a los demás?



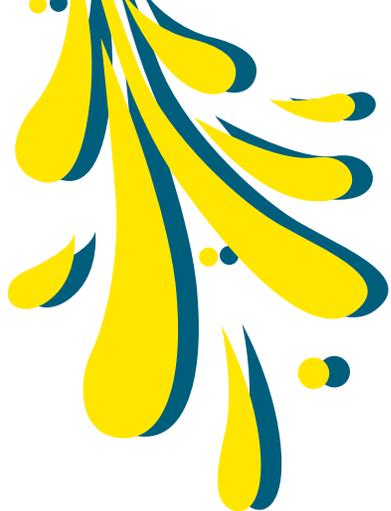
SESIÓN 2

**HAZ QUE TU PODER
RESILIENTE PERDURE**

CULTIVA TU PODER INTERIOR

*“Los obstáculos no tienen que detenerte.
Si te encuentras con un muro, no te des la
vuelta o te rindas. Averigua cómo escalarlo,
atravesarlo o rodearlo”.*

Michael Jordan



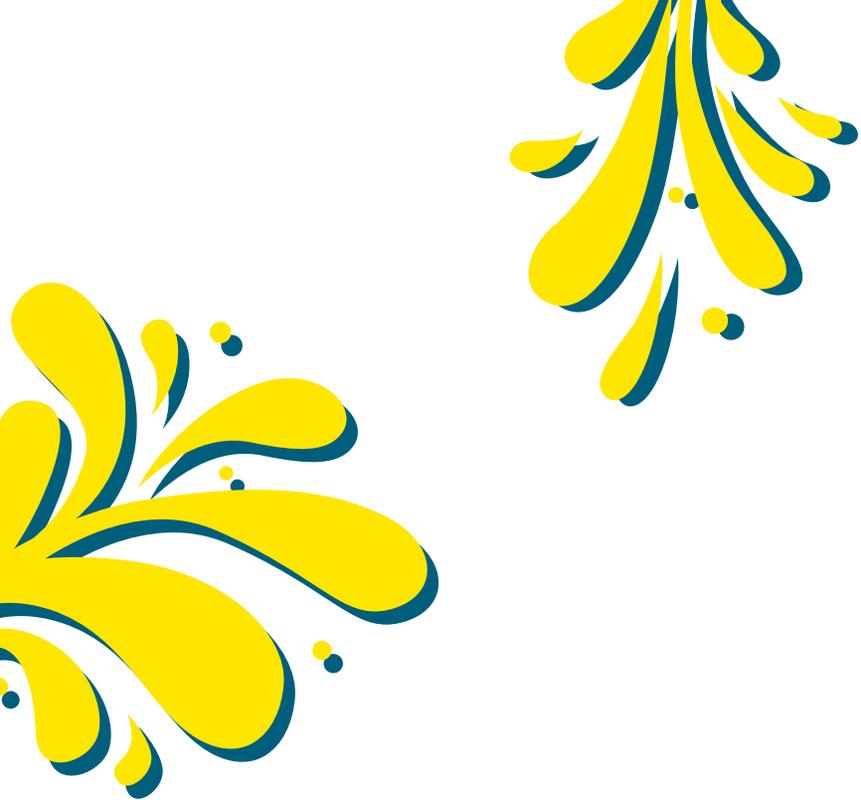
EXPERTO **SABO TERCERO**

CEO Y FUNDADOR DE INVENTOR STUDIO MÉXICO

Sabo es un time traveler intenso por la innovación y el planeta. Es un autor, mentor y speaker apasionado por crear, compartir y difundir herramientas que aceleren el crecimiento, la adopción del cambio como estrategia y la resiliencia activa y productiva para los equipos de trabajo.

Sus métodos *Innovation Toolbox* y *Circular Economy Toolbox*, han sumado resultados disruptivos en el diseño de productos, procesos y estrategias de distintas empresas nacionales e internacionales, destacando en temas de publicidad, materiales, retail, así como diseño social y sustentable. Lo que lo ha llevado a desarrollar estrategias de innovación para el Pacto Mundial de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y formar parte del consejo de cambio climático de Nestlé.





ESPACIO DE REFLEXIÓN

SESIÓN 2

Reflexiona sobre tu sesión.

Date un tiempo para reflexionar y analizar tu experiencia durante esta sesión para fortalecer tu poder resiliente.

• Mis aprendizajes poderosos del día de hoy son:

Redacted area for reflection on powerful learnings.

• ¿Qué es lo que más me emocionó o inspiró de esta sesión?

Redacted area for reflection on what inspired or excited.

• ¿Qué valores y habilidades he detectado en mí que se alinean con esta sesión?

Redacted area for reflection on values and skills.



1. COMIENZA POR LO QUE IMPORTA

Concéntrate en las áreas de tu vida a las que quieres dirigirte.

Como líder resiliente necesitas trabajar en conocerte y entender tu entorno para lograr manejar tu vida personal y la de tu negocio, incluso en tiempos de incertidumbre. Trabaja en qué es importante para ti, por qué haces lo que haces y cuándo debes detenerte y retomar caminos.

Obtén una visión general de las cosas tal como están ahora y a partir de ahí, elige qué acciones vas a tomar para acercarte a la persona que quieres ser.

Echa un vistazo a en dónde estás ahora

Identifica el nivel de atención que le estás dando a los siguientes aspectos en este momento de tu vida. Elige un número de entre 1 al 10, para determinar tu nivel de satisfacción personal con cada área, donde 1 es un área nada satisfecha y 10 es un área muy satisfecha.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

• Mejorar y aprender cada día

• Mantener mi salud
(Mente y cuerpo)

• Colaborar y aportar en
mi trabajo/ equipo

• Invertir tiempo con mi
familia y amigos

• Tener un espacio para mi
diversión y entretenimiento

• Cuidar mi dinero y
controlar mis gastos

• Respetar y cuidar de mi
comunidad y el planeta

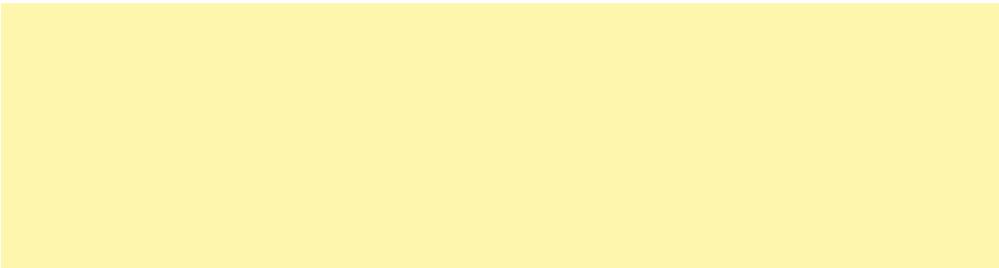
Identifica las áreas que quieres mejorar

Responde para cada una de ellas:

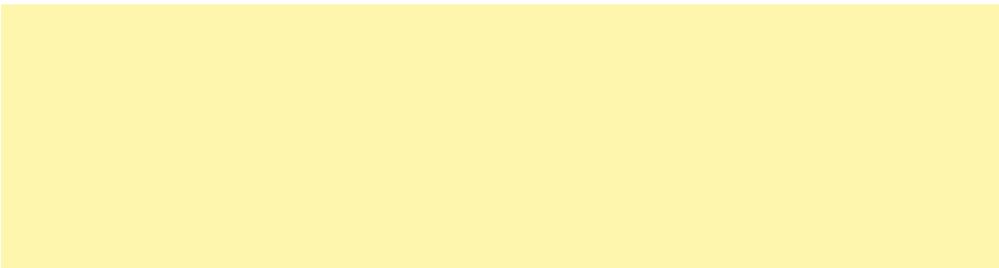
- ¿Qué tipo de persona me gustaría más ser en esta área de mi vida?



- ¿Qué impacto puedo generar en los demás al mejorar esta área de mi vida?



- ¿Qué acciones voy a tomar para lograrlo?





2. BUSCA RESULTADOS POSITIVOS

Aprovecha tus momentos de crisis para generar ideas positivas.

Este es el momento perfecto para sacar tu creatividad y encontrar soluciones. Enfócate en lo que sí puedes controlar y busca la forma en cómo puedes hacer que las cosas cambien para mejor. Trabaja con tu equipo o personas de confianza para pensar en ideas geniales que puedan marcar la diferencia. Usa los recursos que ya tienes a tu disposición para crear nuevas posibilidades y no dejes pasar ninguna oportunidad para alcanzar tus metas y las de tu negocio.

Mapea tus resultados positivos

Problema

¿Cuál es el problema o situación principal?

Visión/ Solución

¿Cuál es mi objetivo final y el de mi equipo?
¿En dónde queremos estar?

Acciones y objetivos

¿Qué tenemos que lograr mi equipo y yo para hacer realidad nuestra visión?

Jugadores

Clientes, proveedores, empleados, competencia, gobierno, etc.

Pueden apoyar:

Pueden bloquear:

Efectos a corto plazo

• ¿Qué cambios o comportamientos esperamos ver en nuestro entorno?

Resultado o nueva realidad

• ¿Qué hemos descubierto, producido o generado, que ahora está bajo nuestro control?

MI ESPACIO DE TRANSFORMACIÓN

Comprométete con tu proceso de crecimiento. Define un propósito cada sesión.



Mi prioridad personal es:

¿Cuál es mi meta o prioridad?

Mis acciones de crecimiento:

¿Qué voy a hacer para lograrlo?

Mis acciones benefician a:

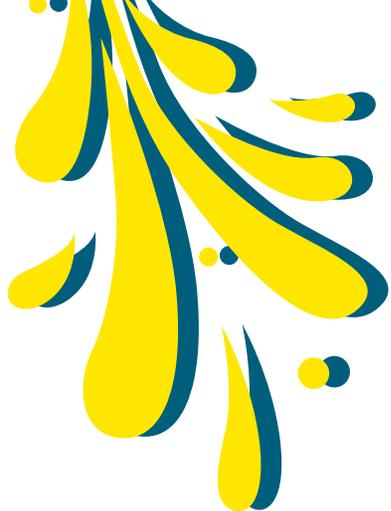
¿Cómo benefician estas acciones a los demás?



SESIÓN 3
**EL PODER DE UNA
MARCA CON PROPÓSITO**
CREANDO MARCAS CON INTENCIÓN - PRIMERA PARTE

*“La gente no compra lo que haces;
compra el porqué lo haces.
Y lo que haces simplemente
demuestra en qué crees”.*

Simon Sinek



EXPERTO
ALBERTO FRANYUTI

CEO DE CONVOY MARKETING Y MENTOR EN PROCURA A.C.

Alberto es un consultor y especialista en mercadotecnia y publicidad, que ha impulsado la innovación de diversas marcas importantes a nivel global. A lo largo de su carrera ha sido docente en prestigiosas universidades y su experiencia como director de mercadotecnia en grandes corporativos reflejan su poder creativo e impacto positivo.

Su compromiso social es inspirador. Como vicepresidente de AFEECI, dedica su tiempo y conocimientos para ayudar a niños en situación de calle en la Ciudad de México, y colabora como consultor de marketing para ONGs. También se desempeña como profesor en PROCURA A.C., demostrando su responsabilidad con la educación y el bienestar de la comunidad.





ESPACIO DE REFLEXIÓN

SESIÓN 3

Reflexiona sobre tu sesión.

Dedica unos minutos para revisar cómo te has sentido en esta tercera sesión, luego avanza con los ejercicios del módulo.

• Mis aprendizajes poderosos del día de hoy son:

• ¿Qué es lo que más me emocionó o inspiró de esta sesión?

• ¿Qué valores y habilidades he detectado en mí que se alinean con esta sesión?



1. DEFINE LA INTENCIÓN DE TU MARCA

Piensa en la imagen que deseas para tu negocio en un futuro.

Piensa en qué te lo impulsa, detalla cuál es su propósito principal que lo motiva cada día y haz una lista los principios y valores que dirigirán todas tus decisiones y acciones.

Visión

- Yo veo a mi negocio en un mundo en el que...

Mi misión

- Para que esto suceda debo...

Valores

- Mi marca tendrá que alinearse a estos valores:



2. EXPLORA LA DIFERENCIA ENTRE TU PERCEPCIÓN Y LA REALIDAD

¿Cuál es la impresión que la gente tiene de tu negocio?

¿Qué piensas cuando ves una fotografía? Lo que imaginamos de esa imagen, no siempre es la realidad. Así mismo las ideas que las personas tienen sobre tu establecimiento, pueden ser distintas a lo que piensas de él.

Realiza un análisis de cómo se ve tu negocio, pregunta a tus amigos o clientes, qué opinan de él, para averiguar cómo te gustaría que te vieran tus clientes.

Tu percepción actual

- ¿Cómo considero que es mi negocio?

La opinión de tus clientes

- ¿Qué piensan los demás de mi negocio?

Tu percepción deseada

- ¿Cómo me gustaría que fuera mi negocio?
- ¿Qué me gustaría que opinaran los demás de él?



3. DISEÑA UN PLAN PARA DIFERENCIARTE DE TU COMPETENCIA

Haz un plan de mercadotecnia tipo **Océano Azul**. Identifica cómo puedes diferenciarte y encontrar un espacio en el que tus competidores no sean tan fuertes.

Responde a las siguientes preguntas, buscando crear ideas nuevas y destacar tu negocio. Llena cada espacio considerando cómo puedes mejorar tu oferta para tus clientes

Reducir

¿Qué aspectos de mi producto o servicio actual puedo reducir sin perder calidad o valor?

Eliminar

¿Qué elementos de mi oferta actual no aportan valor y puedo eliminar?

Aumentar

¿Qué características puedo mejorar o aumentar para ofrecer más valor a mis clientes?

Crear

¿Qué nuevas características o servicios puedo agregar que aún no están disponibles en el mercado?

4. CREA TUS OBJETIVOS DE MERCADO



Define tus objetivos de forma sencilla.

¿Qué pequeños objetivos tienes que plantearte para lograr tus metas planteadas? Recuerda que estos deben ser específicos, debes determinar un indicador que te permita saber cómo vas a saber si lograste la meta o no, así como deben ser alcanzables, realistas y debes tener definido un periodo de tiempo para lograrlos.

Objetivo ¿Qué quiero lograr?	Responsable ¿Quién será la persona encargada de lograrlo?	Fecha ¿Cuándo planeo lograrlo?	Presupuesto ¿Cuánto dinero necesito para lograrlo?

MI ESPACIO DE TRANSFORMACIÓN

Descubre tu evolución personal. Involúcrate en tu viaje de desarrollo y establece una meta en cada sesión.



Mi prioridad personal es:

¿Cuál es mi meta o prioridad?

Mis acciones de crecimiento:

¿Qué voy a hacer para lograrlo?

Mis acciones benefician a:

¿Cómo benefician estas acciones a los demás?

¡FELICIDADES!

**¡HAS COMPLETADO LA PRIMERA SEMANA DE TU PROGRAMA
PODER RESILIENTE!**

Es un gran logro haber llegado hasta aquí, y queremos reconocer el compromiso y la dedicación que has demostrado al participar en esta iniciativa. Sabemos que no siempre es fácil sacar tiempo de nuestras agendas para invertir en nuestro crecimiento personal y profesional, pero tú lo has hecho, y eso merece un aplauso.

Pero esto es solo el comienzo. La próxima semana, te esperan tres sesiones llenas de aprendizaje, inspiración y oportunidades para seguir transformando tu realidad y la de quienes te rodean.

¡No te las pierdas! ¡Nos vemos en unos días!

VICTORIA147

 @Victoria147org

 @victoria147org

 victoria147org

 Victoria147

 @victoria147org