



## Manual de dinámicas

**COMO TE VEN, TE COMPRAN**

# CAPITULO 1

Definiendo objetivos de partida. Anota de la manera más explícita como te gustaría verte.

---

---

---

Anota 10 ideas preconcebidas a lo largo de tu historia sobre la imagen

---

---

---

Realiza una lista de 5 características que te identifiquen, ahora pregúntale a 5 personas que te conozcan 1 y solo una característica que te identifique.

-Que te identifica-

-Que dicen otros que te identifica-

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Escribe en 10 renglones cual es tu realidad, considera tu edad, tu experiencia, tus vivencias, tus finanzas, tu físico, tu salud, tus relaciones, tus logros y todo lo que te hace ser tu.

---

---

---

---

---

---

---

---

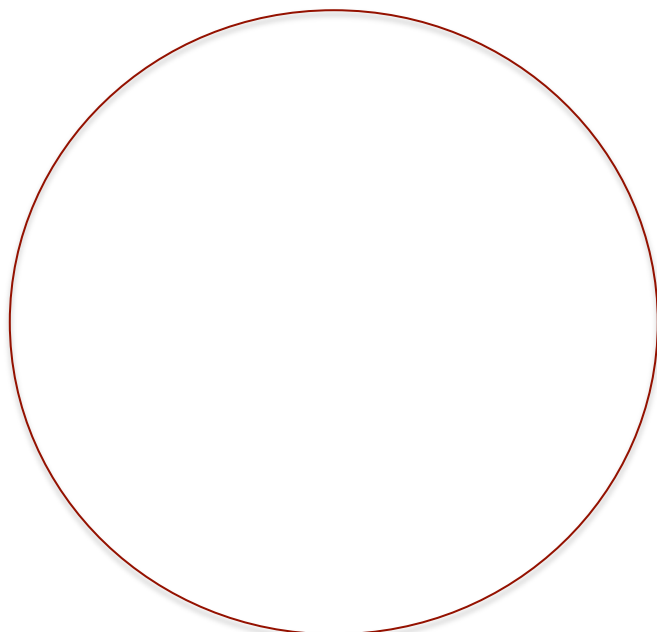
---

---

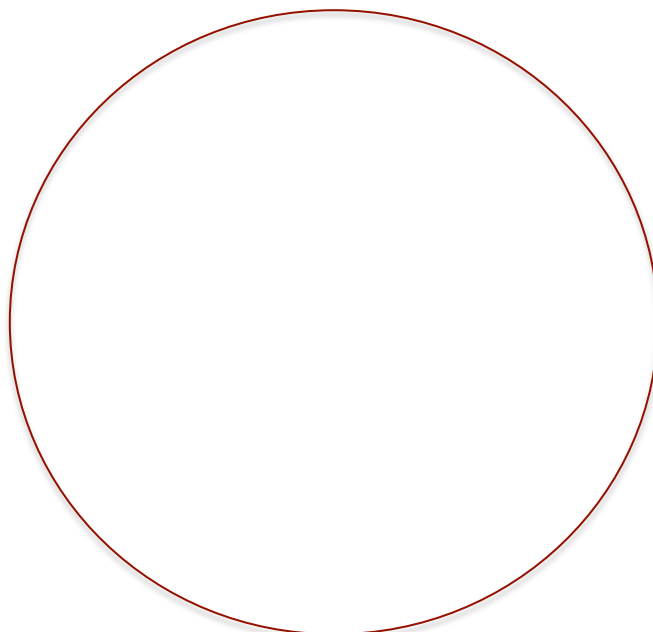
---

Mi realidad

Lo que me gusta



Lo que no me gusta



## CAPITULO 2

Piensa y anota 5 cosas que sean parte de tu personalidad y 5 parte de esencia

-Personalidad-

---

---

---

---

---

-Esencia-

---

---

---

---

---

## CAPITULO 3

¿Define tu misión?

---

---

¿Cuáles son tus objetivos personales y profesionales?

---

---

¿En que entornos deseas posicionarte ?

---

---

¿Qué hace que como persona seas atractivo a los demás?

---

---

¿Qué beneficios reales ofreces?

---

---

¿Cuál es tu diferenciador, cual es tu valor agregado?

---

---

¿Por qué es importante tu mensaje?

---

---

¿Cuál es tu impacto en la vida de los demás?

---

---

¿Qué ofreces tu, que no ofrecen los demás ?

---

---