

Getxo Meeting 26 de enero: consejos cruzados

El objetivo de esta sesión fue darse consejos de dos en dos, para posteriormente compartirlos y extraer claves que sirvieran a todas las personas participantes.

Casualmente en esta ocasión todas las personas asistentes estaban vinculadas profesionalmente, de una manera más concreta o tangencial al ámbito salud-bienestar-deporte, por lo que fue un motivo más para encontrar puntos de encuentro entre asistentes.

Tras una ronda de presentación dimos inicio a varias rondas de entrevista a dos, donde hubo tiempo para compartir el objetivo deseado por cada cual y obtener el feedback de la otra persona.

Posteriormente, una ronda de reflexión permitió hablar entre todas las personas asistentes sobre asuntos que preocupan a cualquiera con negocio propio: Especialmente el debate surgió en torno a las creencias asociadas al dinero y sobre cómo estas creencias limitan el actuar con libertad a la hora de fijar unos precios justos que ayuden a mejorar la sostenibilidad de nuestro negocio.

Otro de los aspectos importantes tratados durante la segunda mitad de la sesión fue lo que cuesta llevar a cabo ideas promocionales sencillas: Acciones que pueden reportar muchos beneficios para mejorar nuestro posicionamiento empresarial. Sin embargo, se reflexionó sobre qué impide sacar dichas iniciativas adelante. Una de las conclusiones más consensuadas fue la necesidad de establecer objetivos fáciles de alcanzar, sencillos de implementar, y poner fecha para llevarlos a cabo. El simple hecho de compartir dificultades en confianza y desgranar lo que de verdad hay detrás de esos parones aumentó la motivación de quienes asistieron a esta sesión a dar pasos adelante.