

# Índice

## **PARTE 1**

### **El concepto de profesional y emprendedor**

#### **Capítulo 1**

#### **¿QUÉ ES UN PROFESIONAL?**

¿Qué es un profesional? Diferentes respuestas a la misma pregunta .....	3
Definición de Profesional: Opción A - Académica..	3
Definición de Profesional: Opción B - Beneficios ...	4
Definición de Profesional: Opción C - Calidad .....	5
¿Qué NO es un profesional? .....	6
Opción A (Académica) .....	6
Opción B (Beneficios) .....	6
Opción C (Calidad) .....	7
¿Qué es un emprendedor? .....	8
Emprendedor es... “El artesano o miniempresario”..	9
Emprendedor es... “El dueño de una empresa, sin importar el tamaño” .....	9

Emprendedor es... “El iniciador inquieto” .....	10
Crítica a la Narrativa de los Gurús .....	11
¿Qué entendemos por Mente o Mentalidad? .....	13
Posibles respuestas a ¿qué es Mente? .....	13
Mente como visión estratégica.....	13
Mente como actitud frente a la vida.....	13
Dos caminos para una misma carrera .....	15
¿Y ahora qué? ¿Cuál es el mejor enfoque? .....	19

## Capítulo 2

### PROFESIONALMENTE EMPRENDEDOR “LA VENTAJA OCULTA”

Los Ingresos: cambio de paradigma de los honorarios profesionales.....	25
Los ingresos del Profesional .....	25
Los ingresos del Emprendedor .....	26
Ingresos de un Profesionalmente Emprendedor .....	27
1. Estrategia de precios por valor.....	27
2. Diversificación de servicios.....	29
Los egresos o costos de mi profesión.....	32
1. Inversión en Capacitación Continua.....	32
Egresos, Costos e Inversiones .....	35
Mapa de Egresos Inteligentes.....	37
Objetivo .....	37
¿Por qué es útil? .....	37

## Capítulo 3

### RÉQUIEM PARA EL PLAN DE NEGOCIOS

Réquiem para el Plan de Negocios .....	41
El mito de un Plan de Negocios y 5 Motivos para No Hacerlo.....	41
1. El mercado evoluciona más rápido que la letra escrita .....	43
2. No es una garantía, ni siquiera un seguro.....	43
3. Puede generar parálisis.....	44
4. No es necesario para todos.....	44
5. Desvía el foco de lo esencial .....	46
Alternativas para no hacer un plan de negocios.....	47

## Capítulo 4

### MI ESTUDIO PROFESIONAL

Mi Primer Estudio Profesional .....	49
Variantes de Estudios Profesionales.....	51
1. Estudio físico.....	51
2. Estudio virtual o digital.....	51
3. Estudio híbrido .....	51
Alternativas Innovadoras para mi primer estudio....	52
¿Puede el modelo de estudios profesionales inspirarse en las cocinas fantasma?.....	53
Dinámica Actual de los Negocios: Del Formato Tradicional al Digital.....	54
El Modelo Tradicional .....	55

La Transición hacia Modelos Híbridos y Digitales .....	56
Modelos Híbridos: La Evolución .....	56
Características del Modelo Híbrido .....	56
Ejemplos de Negocios Híbridos.....	57
Estrategias para una Transición hacia un Modelo Híbrido.....	58
Palabras del autor: El Futuro que me gustaría ver....	59
Hacia un modelo de centros multidisciplinarios....	59

## **PARTE 2**

### **Diferenciarse en el mundo profesional**

#### **Capítulo 5**

#### **EL DILEMA DE LAS METODOLOGÍAS DE MODA**

Metodologías ágiles: ¿herramientas o dogmas para un Profesionalmente Emprendedor? .....	65
Método Scrum .....	65
Método Kanban .....	67
Kanban en entornos cambiantes.....	68
El problema de las metodologías “de moda”.....	70
Metodología P-Flow: Ágil y Adaptada al Profesionalmente Emprendedor.....	71
Paso a paso de la Estructura de P-Flow .....	71
1. Definir la Visión Global .....	71
2. Organizar Ciclos Dinámicos .....	72

3. Realizar Evaluaciones Contextuales.....	72
4. Incluir Espacios de Innovación.....	72
Ejemplo de aplicar el método P-Flow en la docencia..	73
Resumen del Proceso en un Semestre .....	73

## **Capítulo 6**

### **LIDERAZGO PROFESIONAL**

Un Acto de Liderazgo Profesional .....	76
La importancia de identificar nuestras debilidades ..	76
Manifestar las debilidades de forma estratégica.....	77
Modificar nuestras debilidades: ¿Cuándo y cómo? ....	78
El poder transformador del ejemplo emprendedor....	79
Aprender del fracaso.....	79
Mala praxis profesional: El corporativismo y las dificultades para reconocer errores .....	80
El corporativismo como obstáculo .....	80
Factores que influyen en el corporativismo .....	81
Reconocer y superar los errores profesionales.....	81
El Profesional Soberbio: La Distancia Innecesaria ....	82
El lenguaje como distancia .....	82
Una forma más accesible de explicar lo mismo .....	84
La Apariencia Profesional.....	85
El Comportamiento de Superioridad .....	86
Falta de Empatía: Obstáculo Invisible .....	88
El Impacto en el Clima Laboral.....	88
Un Liderazgo Profesional Verdadero .....	89

## Capítulo 7

### LA ORATORIA

Oralidad: Una herramienta base de las relaciones .....	93
Ejemplo: Encuentro con un cliente en un evento ...	94
Oralidad utilizada de manera negativa.....	95
Ejemplo: Comentario despectivo en una reunión..	95
Alternativa positiva.....	96
Oratoria: Una herramienta estratégica para los profesionales.....	96
Conexión entre oralidad y oratoria en el desarrollo profesional.....	98
La oratoria como potenciador.....	99
Integrando Técnicas Complementarias para Potenciar la Comunicación Profesional .....	99
El Humor como Recurso de Conexión.....	101
El Poder del Teatro y la Actuación en la Oratoria.....	101
Canto y Vocalización: Afinando la Expresión Oral.....	102
El Lenguaje No Verbal como Pilar de la Comunicación .....	103
Formación en Oratoria: Una Inversión en Liderazgo Profesional.....	103
El profesional como portavoz.....	104
Ejemplo práctico: El arquitecto en una obra en construcción.....	104
¿Cuándo no es necesario ser el portavoz?.....	105
Paso a paso para diferenciar contextos .....	106

## Capítulo 8

### LA MARCA “PROFERSOINAL”

Introducción.....	107
¿Qué es una marca personal y profesional? .....	109
Las preguntas frecuentes (FAQ) de la idea de marca personal .....	111
¿La marca personal muere cuando muere la persona? .....	111
¿Un apellido es una marca personal? .....	112
¿Ser una marca personal es trabajar solo?.....	112
¿Qué no es una marca personal? .....	113
Diseño de una Marca Personal.....	113
1. Descubre tu Identidad Profesional.....	114
2. Define tus destinatarios.....	114
Segmentación de mercado y cliente ideal.....	114
Modelo de segmentación para un Profesionalmente Emprendedor .....	115
Definiendo el cliente ideal: Un enfoque estratégico.....	116
3. Diseña tu Estrategia.....	116
4. Construye tu cosmovisión.....	116
5. Selecciona los Canales Adecuados .....	117
6. Comparte Valor .....	117
7. Mejora tu Red de relaciones.....	117
8. Evalúa y Ajusta tu Estrategia.....	118

## Capítulo 9

### TABLERO DE CONTROL PARA PROFESIONALES

Creación de un tablero de control para profesionales..	123
Tablero de control para profesionales.....	124
Construcción de Indicadores para la Gestión Profesional.....	124
1. Selección de la Unidad de Análisis.....	125
2. Etapas para la Construcción de Indicadores.....	125
Armado de la Ficha Técnica de Indicadores.....	126
Diseño del Tablero de Control Profesional .....	127
1. Aspectos Visuales del Tablero de Control .....	127
2. Etapas para la Implementación del Tablero de Control .....	128
Análisis de la competencia (sin Porter) .....	132
Redefiniendo la competencia.....	132
Modelo de análisis de competencia para un Profesionalmente Emprendedor .....	133
Diferenciarse sin pelear por precio.....	133
Las cuatro esquinas del ring: análisis de la competencia.....	134
Esquina 1: <i>Benchmarking</i> inverso - Atacar donde no miran .....	134
Esquina 2: Análisis de brechas - Medir la distancia entre expectativas y realidad .....	135
Esquina 3: Diferenciación por experiencia - Golpear con estilo propio .....	136
Esquina 4: Escucha activa en comunidades - Leer las cartas del rival antes del combate...	137

## **PARTE 3**

# **Reflexiones y futuro del Profesionalmente Emprendedor**

### **Capítulo 10**

#### **¿QUIÉN ES EL JEFE? Y EL MÉTODO E.S.P.E.R.A.**

¿Quién es el jefe?.....	141
Método E.S.P.E.R.A. para gestión de equipos .....	144
1. Empatía: Conectar emocionalmente.....	145
2. Simplificación: Fragmentar las tareas.....	146
3. Personalización: Adaptarse al estilo de cada uno.....	147
4. Establecimiento de plazos: Claridad y realismo..	148
5. Retroalimentación: Comentarios constructivos y continuos.....	148
6. Aprendizaje: Oportunidades de Crecimiento .....	149

### **Capítulo 11**

#### **CINCO MOTIVOS PARA NO DEJAR A UN HIJO A CARGO DE LA PROFESIÓN**

El dilema de los padres profesionales (padres profesionales)..	151
Cinco motivos para no dejar a un hijo a cargo de la profesión.....	152
1. Falta de vocación .....	153
2. Desmotivación e insatisfacción.....	154
3. Pérdida de identidad.....	156
La historia de Laura .....	157

4. Conflictos familiares .....	158
La historia de los hermanos Dassler y el legado familiar .....	159
5. No es una garantía .....	160

## **Capítulo 12**

### **EL FUTURO Y LAS NUEVAS PROFESIONES**

El futuro y las nuevas profesiones .....	163
Adaptabilidad y evolución profesional.....	166
Evolución del rol profesional .....	167
1. El rol profesional tradicional .....	168
1.1. Longevidad laboral.....	168
1.2. Formación académica y especialización.....	169
1.3. Jerarquías y estructuras organizacionales..	170
1.4. Innovación y tecnología limitada.....	172
1.5. Trabajo presencial y horarios fijos.....	172
2. El rol profesional después del año 2000 .....	172
2.1. Flexibilidad y movilidad laboral.....	172
2.2. Aprendizaje continuo y multidisciplinariedad.....	173
2.3. Liderazgo horizontal y colaborativo .....	174
2.4. Transformación digital y automatización...	174
2.5. Trabajo remoto y modelos híbridos .....	174

## **RESUMEN**

Profesional Tradicional vs. Profesional con Mentalidad Emprendedora .....	177
--	-----