

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 Profesional mente 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 fantasmas?..... | 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 “PROFPERSONAL”

| | |
|---|-----|
| 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 padresionales (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 |
|---|-----|