



# IDENTIFICA TUS FORTALEZAS Y ÁREAS DE OPORTUNIDAD

## OBJETIVO

Ayudar a los participantes a reflexionar sobre sus habilidades y aspectos que necesitan mejorar para transformarse en Maestros Cerradores. Este ejercicio les permitirá identificar cómo sus fortalezas les ayudan y qué áreas deben trabajar para optimizar su desempeño en ventas.

## Instrucciones:

Completa la tabla escribiendo al menos 5 fortalezas y áreas de oportunidad con las que cuentas. Además, especifica cómo te ayudan tus fortalezas y por qué necesitas mejorar tus áreas de oportunidad.

## Ejemplo

Fortalezas	Áreas de oportunidad	¿Por qué te ayudan?/¿Por qué mejorar?
Soy un buen actor. Puedo interactuar con cualquier personalidad de cliente.	Nunca he trabajado. No poseo temas de conversación con los que pueda hablar con el cliente.	Mis habilidades teatrales me ayudan a conectar fácilmente con los clientes, mientras que debo leer y escuchar más para tener temas de plática.

## Tips para completar el ejercicio:

- Sé honesto contigo mismo. Este es un espacio para autoconocer y no para juzgarte.
- Identifica tus fortalezas con claridad. Piensa en habilidades que te hacen destacar, como comunicación, empatía o creatividad.
- Analiza tus áreas de oportunidad. Reflexiona sobre aquellas habilidades que te gustaría mejorar. Por ejemplo, manejo de objeciones o negociación.
- Piensa en soluciones. Al listar tus áreas de oportunidad, considera estrategias que podrías implementar para mejorar en cada una.
- Actúa. Usa esta reflexión como un mapa personal para planear y trabajar en tu desarrollo como cerrador.



