

Preguntas poderosas para un Nuevo Año Seminario.



*Coach
Benny*

Introducción.

Las preguntas poderosas también llamadas preguntas Socráticas, son cruciales para el desarrollo del empoderamiento de tus miembros del equipo. Al incluirlas en tus conversaciones junto con las afirmaciones, historias y analogías te ayudarán a provocar resultados tangibles a partir de la reflexión y el seguimiento. Te comparto este documento y confío sea de apoyo.

I. Tus motivaciones



1. ¿Cuál fue el motivo esencial por el que elegiste ser Directora de Ventas Independiente?

2. ¿Qué valores son cruciales para ti a la hora de liderar?

3. ¿Quién fue la persona que más te ha impactado y mejor ha ayudado a ser la profesional que eres hoy?

Coach Benny

4. ¿Qué has aprendido de las situaciones de fracaso?

5. ¿Qué quieres que se lleven de ti las personas con las que trabajas?

6. ¿Cuál es tu legado?

7. ¿Cómo te ocupas de liderarte a ti misma?

8. Con respecto a tu labor como líder de que te sientes más orgullosa en los últimos 3 años?

II. **Mentalidad de Crecimiento**

9. Incluyes en tu agenda un tiempo para reflexionar lo que te ha llevado hasta este momento?

Coach Benny



10. ¿Cómo sería tu vida sin esta oportunidad?

11. ¿Qué análisis podrías hacer de tu evolución como líder?

12. ¿Qué retos tienes pendientes para sentirte orgullosa como líder en los próximos 3 años?

13. ¿Qué habilidades de líder necesitas mejorar?

14. ¿Cómo vas a poner en práctica lo que lees, estudias, aprendes, etc?

III. Gestión de Emociones



15. ¿Cuál crees que es la emoción que más contagias habitualmente en tu forma de liderar?

16. ¿Qué otra emoción te gustaría contagiar a tu equipo?

17. ¿Cómo gestionas el estrés de tu nivel de liderazgo?

18. ¿Qué estrategias para afrontar tienes cuando se dan situaciones de incertidumbre ?

19. Piensa en situaciones difíciles, ¿Qué mecanismos personales utilizas cuando quieres superar una emoción negativa?

20. ¿Cómo te afectan las emociones negativas de tus miembros de equipo?

21. ¿Qué método puedes utilizar para ayudar a gestionar las emociones de tus colaboradores?



22. ¿Qué significado tiene y qué lugar ocupa la compasión?

23. ¿Cómo podrías maximizar el impacto del hábito de la compasión hacia ti misma y hacia tus miembros del equipo?

24. ¿En quien te puedes apoyar en momentos difíciles?

25. ¿Qué necesitas adaptar/ cambiar/ ajustar/ para sentirte más en equilibrio personal?

IV. Miedos

26. ¿Cuánta energía y tiempo le dedicas a la aceptación de los demás?

27. ¿Qué sueles hacer con la información a la que tienes acceso como líder?
¿Sueles protegerla porque piensas que la información es poder?

Coach Benny



28. ¿Cómo te sientes cuando tus miembros del equipo tienen buen desempeño y aspiran a mejores niveles en la carrera?

29. ¿Cuánto tiendes a liderar a nivel micro tratando de tener el control de todo para que no se te escape nada?

Coach Benny

30. ¿De quién consideras que es la responsabilidad cuando tu equipo no consigue los resultados esperados?

31. ¿A qué sueles dar prioridad, a realizar el trabajo o actividad de manera rápida o de una mejor manera?

32. Sé sincera, a quien delegas con mayor frecuencia?

33. ¿Cómo podrías delegar de mejor forma?

V. Propósito

34. ¿Cuál es tu propósito al liderar?

35. ¿Cómo te gustaría verte en 10 años?



36. ¿Qué valor añadido reciben las personas que son miembros de tu equipo?

37. ¿Tienes un plan para desarrollarte como líder?

38. ¿Qué es lo que más te interesa de liderar a otras personas?

Coach Benny

39. ¿Cuál es el riesgo que corres si permaneces en tu zona de confort como líder?

40. ¿Qué significado y valor tiene para ti el desarrollo de las personas incluida tu misma?

41. ¿Cuáles son los principios en los que basas tu liderazgo?

42. ¿Qué suele renovar tu energía para liderar?

VI. Agenda y Planeación

43. ¿Cómo sueles organizar tu tiempo para liderar?

44. ¿Planeas todo el trabajo necesario desde el momento que conoces los objetivos o los proyectas?

Coach Benny



45. ¿Utilizas alguna app para administrar las tareas?

46. ¿Tienes el hábito de preparar visualmente el desarrollo de las metas?

47. ¿Cómo consideras que sería tu forma de trabajar habitual productiva o reactiva?

Coach Benny

48. ¿Cuánto tiempo al día inviertes en resolver problemas o a apagar incendios?

49. ¿Trabajas con tu equipo con una agenda compartida o un gestor de metas compartida?

50. ¿Cómo valorarías las reuniones que sueles tener? Reactivas, sin tiempo planeado o con objetivos pocos claros? o Proactivas, con límite de tiempo y con aportaciones y objetivos claros?

51. ¿Qué mejoras necesitarías incorporar a tus hábitos de productividad y gestión del tiempo con tu equipo?

VII. Mentalidad Generosa

52. ¿Qué consideras que te han dado a ti otras personas que sea valiosa para ser quien eres?

Coach Benny



53. ¿Qué impacto has tenido en las demás personas?

54. ¿Qué consideras que tienes que ofrecer a los demás?

55. ¿Cuánto reconocimiento proporcionan habitualmente a tus miembros de equipo?

56. ¿Cómo sueles practicar la mentalidad generosa hacia los miembros de equipo para hacerlos crecer?

57. ¿En qué situaciones podrías aportar más valor a tus miembros de equipo?

58. Piensa a futuro. ¿Qué huella te gustaría dejar en las personas de tu equipo?

VIII. Varias

59. ¿Qué ocasiona esto? (una de las preguntas cortas más poderosas del mundo)

60. ¿Cómo puedo ayudarte con eso? ¿Qué necesitas de mí para ayudarte a que eso funcione?

Coach Benny

61. Interesante idea, ¿qué proceso has seguido para llegar a esa conclusión?

62. ¿Cuál es el mayor riesgo que corremos aquí, y cuál es nuestro plan de acción para mejorarlo?



63. ¿Qué reglas deberíamos romper?

Coach Benny

64. ¿Qué nos supone esto a nosotros?

65. ¿Qué haces en tu rutina diaria para convertirte en líder?

66. ¿Qué podemos hacer para tomar decisiones que impacten?

67. ¿Qué piensan los demás, pero temen expresar?

68. ¿Qué podemos hacer para poner en práctica nuestra visión, valores y estrategia?

69. ¿Qué miembros del equipo tienen bajo rendimiento? ¿Cómo podemos ayudarles a hacerlo mejor?

70. Si fracasamos en esto, ¿podremos vivir con ello?

71. ¿Cómo afecta esto al nuestro valor?

72. ¿Me puedes detallar un poco más cómo has llegado a esa lógica de tiempo, recursos, etc.?

73. ¿Cuáles son los mayores desafíos a los que te enfrentas para sacar eso adelante, y cómo planeas gestionarlos?

74. ¿Qué puedo hacer yo para liderar mejor?

75. ¿Qué mercados, socios, clientes u otras oportunidades pueden añadir valor significativo a nuestro negocio?

Coach Benny

76. ¿Cuál es tu mayor frustración ahora mismo y cómo puedo ayudarte?



77. ¿Qué medidas concretas puedes usar para aumentar el margen de contribución de tu área?

78. ¿Le añade valor a nuestro negocio principal? ¿Cómo y por qué?

79. ¿Es compatible con nuestros valores, visión y estrategia de empresa?
¿Cómo y por qué?

80. ¿Qué puedes ofrecer que valide lo que pone en papel?

81. ¿Cuál es nuestro mayor error? ¿Cómo lo resolvemos?

82. ¿Quién o qué nos falta y cómo vamos a resolverlo?

83. ¿Qué motiva a [nombres de personas]? ¿Qué es lo realmente importante para ellos?

84. ¿Cómo impactamos las variables de nuestro negocio?

85. ¿Tienes los recursos necesarios (financieros, tecnológicos, de talento, etc) para lograr tus objetivos?

86. ¿Cuáles son los mayores riesgos y cómo podemos mitigarlos?

87. ¿Por qué la gente viene con nosotros? ¿Por qué se van?

88. ¿Por qué debemos hacer esta inversión? ¿Qué riesgos hay y cuáles son los inconvenientes de no hacerla?

89. ¿Cuáles son sus obstáculos y barreras hacia el éxito? ¿Cómo planeas lidiar con ellos y qué necesitas de mí?

90. ¿Cómo sabes si los recursos están alineados y conectados?

91. ¿Cuáles son los puntos débiles en tu área y cómo piensas tratar con ellos?

Coach Benny



92. ¿Quiénes son los líderes más fuertes y qué están haciendo para que tomen más responsabilidad?

93. ¿Qué estás haciendo para atraer nuevos talentos?

94. ¿Cómo crearías acuerdos de cambio?

95. ¿Qué plan pudieras hacer para resolver escenarios negativos?

96. ¿Cómo pudieras implementar un plan para iniciar a 100 personas en 100 días?

97. ¿Qué le motiva a tu gente para convertirse en Directora de Ventas?

98. ¿Cómo definirías tu estilo de liderazgo?

99. ¿Cómo mejorarías tu estilo de comunicación para inspirar mejor?

100. ¿Cómo planeas tu comunicación para escuchar más y hablar menos?
