

FASE 1 - TU ROL

INTRODUCCIÓN

Antes de salir a buscar nuevas consultoras, motivar a la red o diseñar un plan comercial, hay algo que no se puede saltar: **alinearte con tu rol, tu propósito y tu actitud.**

Esta fase te invita a pausar un momento para ordenarte desde adentro, no desde la teoría sino desde la práctica. Porque **no hay acción efectiva sin claridad interna.**

Aquí vas a encontrar herramientas para:

- Clarificar tu propósito y tu rol real.
- Revisar qué estás sosteniendo bien y qué podrías ajustar.
- Alinear tu liderazgo con la mirada comercial, emocional y humana que necesita el canal.
- Conectar tu intención con tu dirección.
- Fortalecer tu actitud, tu foco y tu compromiso desde un lugar sostenible.

Esta fase sirve tanto si estás empezando como si ya llevas años en el rol. Sirve para volver al centro cuando hay ruido o dudas. Sirve para tomar decisiones con más dirección.

No es motivación vacía. Es enfoque real.

“No se trata de aprender más, sino de activar lo que ya sabes con más fuerza, con más intención y con más estrategia.”

Tu canal comienza por ti.

Cuanto más alineada estés con tu rol y propósito, más potencia vas a tener para atraer, inspirar y sostener.

Empezamos desde adentro para crear la mentalidad, la emocionalidad y el foco en resultados tangibles y sostenibles en el tiempo.

ROL, PROPÓSITO Y ACTITUD ESPERADA

Ser Líder no es solo acompañar a mi canal a que vendan más o mejor. **Es ocupar un rol comercial y humano con impacto real en la vida de otras personas.** Es liderar desde la acción, el ejemplo y la conexión.

Una Líder es alguien que:

- Sabe mover a su equipo estratégicamente, no solo motivarlo: Reconoce dónde poner el foco para hacer crecer su canal y el negocio.
- Entiende el negocio y también a las personas: Tiene mirada sistémica que le permite ver y analizar su canal como un todo.
- Acompaña, potencia y guía sin necesidad de controlar: Sabe que enseñar es mejor que hacerse cargo y resolver por su Equipo.
- Activa conversaciones que transforman, no que repiten lo de siempre: Identifica perfiles, habilidades y motivaciones para que cada interacción cuente y tenga valor.

Tu propósito no es sumar por sumar, sino **crear redes activas, comprometidas y con visión de crecimiento.** Tu canal es más que números: son personas con sueños, miedos, metas y necesidades reales. Y para eso, se espera una actitud clara y concreta.

Ejercicio – Radiografía de tu liderazgo actual:

Responde estas preguntas para analizar cómo estás llevando tu liderazgo hoy:

1. ¿Qué es lo que te motiva para ser Líder?
2. ¿En qué temas está centrando hoy mi energía como Líder?
3. ¿Cuánto tiempo dedico a tareas operativas vs. conversaciones con impacto?
4. ¿Estoy enseñando o resolviendo por mi equipo?
5. ¿Qué tipo de conversaciones tengo más seguido: operativas, motivacionales o estratégicas?

Tip: Anota tus respuestas y revisa si estás liderando desde el foco correcto. Si no, elige una acción concreta para reequilibrar tu forma de acompañar.

¿Cuál es la actitud que hace la diferencia?

La actitud que más suma no es la del “todo está bien”, sino la de **“¿Qué puedo hacer mejor hoy con lo que ya tengo?”**

Eso significa:

- Tener mirada comercial sin perder la calidez.
- Escuchar más allá de las palabras y estar presente.
- Animarte a actuar, aunque no esté todo perfecto.
- Ser ejemplo sin dejar de ser humana.

“No se espera que sepas todo. Se espera que estés presente con intención y dirección”

¿Por qué es esto importante?

Porque ser líder significa mostrar con el ejemplo, significa enseñar desde tu sola presencia. Tu equipo ve todo lo que haces y se contagia de tu energía, tu enfoque y tu forma de encarar los desafíos.

Si tú estás alineada, clara y decidida, eso se nota en cada acción que haces y en cómo responde tu red.

“El liderazgo no se trata de hacerlo todo. Se trata de activar lo necesario en los momentos clave”

No necesitas ser perfecta, ni tener todas las respuestas. Pero sí necesitas estar despierta, comprometida y enfocada.

Una Líder no reacciona: responde con estrategia, con inteligencia y teniendo la mirada en los resultados.

AUTOLIDERAZGO ,GESTIÓN EMOCIONAL Y COMPROMISO

AUTOLIDERAZGO

Una líder no solo lidera equipos: **se lidera a sí misma todos los días**. Y eso no siempre es fácil. Hay días de baja energía, presión, frustración o desconexión.

Pero el compromiso con el rol no depende de las ganas: **depende de tu decisión de sostenerte y gestionar tus emociones incluso cuando nadie te ve.**

Ideas clave para reflexionar

- **No puedes dar aquello que no tienes.** Si quiero tener un equipo motivado, dispuesto, con ganas y proactivo, primero debo estar yo en ese modo para poder transmitirlo.

- **Tu energía es contagiosa.** Si estás conectada, tu red también lo estará. Si te apagas, ellos lo sienten.
- **No es posible liderar si estás desconectada de ti.** El liderazgo comienza adentro: en cómo manejas tus emociones, tus pensamientos, tu comunicación y tu nivel de compromiso.
- **Autoliderazgo no es exigencia, es responsabilidad.** No se trata de exigirte más, sino de **asumir que tu actitud define tu impacto.**

EJERCICIO: EXPLOREMOS TU LIDERAZGO

Responde a las siguientes preguntas con total honestidad, este ejercicio es solo para ti y para tu propia toma de consciencia. Piensa en tu Equipo, en tu red de Consultoras y responde:

1. ¿Cuál es la actitud que más ves u observas en tu Red?
2. ¿Cuál es la emoción que más predomina en tu Equipo?
3. Del 1 al 10, ¿Cuánto dirías que es el nivel de compromiso y motivación de tu Equipo?

Luego, de responder a estas preguntas reflexionemos un poco y piensa en lo siguiente:

1. La actitud de tu equipo depende y está vinculada a la forma en que te muestras y comunicas. Es un reflejo directo de ti como líder.
2. Las emociones provienen del sentido de pertenencia y la forma en que te comunicas y celebras los logros de tu Red.
3. El nivel de motivación se relaciona con que tanto tus Consultores entienden realmente el negocio y todo lo que pueden llegar a hacer con sus ingresos.

“Tu equipo es un reflejo de ti, de tu actitud, de tu nivel de energía y de tu propio nivel de motivación”

¿Qué podemos hacer para auto liderarnos?

1. Reconocer y regular tus emociones:

- Saber cuándo estás agotada, frustrada o ansiosa.
 - Del 1 al 10, ¿Qué tanto sueles reconocer tus emociones?
- Pedir ayuda o pausar sin sentirte culpable.
 - ¿Cómo eres y qué haces cuando estás en ese punto de no poder más?
- No volcar tu malestar en la red.

- ¿Te ha pasado darte cuenta o arrepentirte de cómo le hablas a alguien de tu red?

2. Automotivarte sin depender de incentivos externos:

- Recordar tu propósito, incluso cuando las ventas no acompañan.
 - ¿Cuál es tu gran objetivo para estar en este trabajo? Si tu respuesta es “dinero” responde: ¿Qué gran logro o sueño quieres alcanzar con ese dinero?
- Buscar tus propias fuentes de motivación (una frase, una historia, un ritual).
 - ¿Qué te enciende? ¿Cuáles son las cosas que te llenan de felicidad?

3. Sostener tu compromiso con la red:

- Conectarte con tu equipo, aunque no tengas “ganancias”.
 - Envía un mensaje, algún comunicado inclusive en esos momentos cuando estás con emociones no agradables.
- Estar presente incluso cuando estás atravesando un desafío personal.
 - ¿Qué sueles hacer cuando tienes un problema o conflicto personal?

4. Ser coherente entre lo que decís y haces:

- Si pides constancia, se el ejemplo de constancia.
- Si hablas de actitud, la muestras siempre en tu lenguaje no verbal.
- Si hablas de confianza, te muestras firme y clara.

5. Cuidar tu energía como una prioridad de liderazgo:

- El descanso, la organización y la gestión del tiempo también son formas de compromiso con tu rol.
 - ¿Qué estás haciendo hoy para cuidar de ti misma?
- Tu autocuidado no es un lujo: es una estrategia de sustentabilidad.
 - ¿Qué puedes empezar a hacer para propiciar tu propio cuidado aún más?

GESTIÓN EMOCIONAL

Gestionar tus emociones **no significa evitarlas ni reprimirlas**. Se trata de reconocer lo que sientes, comprenderlo y tomar decisiones conscientes para modificarlas.

Este proceso tiene **dos pasos esenciales**:

1. **Autoconciencia:**

Es la capacidad de identificar lo que estás sintiendo con claridad. Saber si estás frustrada, ansiosa, entusiasmada o insegura. Sin juzgarte, solo observando con honestidad.

2. **Autorregulación:**

Es lo que haces después. Es elegir cómo actuar desde ese estado emocional, en lugar de reaccionar por impulso. Es sostener tu foco, tu actitud y tu energía.

Ejercicio: mi termómetro emocional

En el siguiente gráfico identifica donde te sientes más hoy y márcalo o anótalo.

- 10 = Me siento motivada, enfocada y presente.
- 9 = Estoy entusiasmada, con buena energía para avanzar.
- 8 = Me siento positiva, conectada y con ganas de aportar.
- 7 = Estoy estable, con actitud proactiva y mente clara.
- 6 = Tengo energía, aunque me cuesta mantener el ritmo.
- 5 = Estoy algo dispersa o con baja motivación.
- 4 = Me siento cansada y con poca claridad.
- 3 = Estoy frustrada o desanimada, sin mucho foco.
- 2 = Me cuesta avanzar, siento peso emocional o desconexión.
- 1 = Me siento apagada o desconectada.

Ahora, marca donde te gustaría estar y responde a las siguientes preguntas:

- ¿Qué emoción te acompaña más en los últimos días?
- ¿Qué estás haciendo por ti misma esta semana?
- ¿Cuál es una acción simple que podrías hacer hoy para reconectarte con tu energía?

MENTALIDAD COMERCIAL Y VINCULAR

¿Qué significa tener una mentalidad comercial y vincular como Líder?

La mentalidad comercial no se trata solo de aumentar las ventas, sino de **ver cada interacción como una oportunidad para crear relaciones auténticas y de largo plazo.**

Como Líder, tu objetivo es **vender el negocio de Natura y Avon y atraer nuevas consultoras** a tu red. Pero para que eso suceda, **no basta con motivar para vender productos**, se necesita construir confianza, mostrar valor y liderar con propósito.

En este sentido, una mentalidad **comercial** te permite **potenciar los resultados** mediante el trabajo en equipo, la organización y la motivación constante.

Una mentalidad **vincular** te permite **crear conexiones reales**, donde las consultoras se sienten valoradas, apoyadas y parte de algo más grande.

¿Qué hace una Líder con mentalidad comercial y vincular?

- **Transforma objetivos en historias.**

No se trata de hablar de números, se trata de mostrar cómo esos números impactan en la vida de las consultoras, de su negocio y de sus familias.

- **Conecta emocionalmente.**

Tienes la capacidad de **hacer que cada consultora se sienta vista, escuchada y parte de una comunidad**. La venta no solo es transacción, es **conexión emocional**.

- **Muestra el valor de ser parte de Natura.**

Más que vender el negocio productos, **vendes el negocio**: la oportunidad de crecimiento, la posibilidad de emprender, la capacitación constante y el respaldo de las marcas Natura y Avon.

- **Motiva desde adentro.**

Comprendes que el **liderazgo es un reflejo de tu propia mentalidad**. Si tu actitud está alineada con el propósito y las metas de Natura, tu red se motiva y actúa de la misma manera.

- **Sostiene relaciones de largo plazo.**

En lugar de buscar resultados inmediatos, tu enfoque está en **cultivar relaciones a largo plazo**. Sabes que las consultoras **leales, conectadas emocionalmente, son las que realmente generan crecimiento sostenido**.

Ejercicio: Obstáculos mentales que sabotean tu liderazgo comercial

A veces, enfrentan obstáculos mentales que pueden limitar su capacidad de liderazgo.

Completa las siguientes frases y trabajemos con ellas:

1. “Mi red no crece como espero porque ”
2. “Siento que estoy haciendo todo, pero mis resultados siguen siendo”

3. “Me agota tener que
4. “Por más que intento motivarlos/as, mis consultores/as siguen
5. “Me cuesta atraer nuevas consultoras porque
6. “A veces pienso que nunca voy a lograr

Todas las respuestas anteriores son Creencias limitantes, que limitan y bloquean tu liderazgo y el crecimiento de tu Equipo.

Vamos a revisarlas juntos y veamos qué podemos hacer con ellas para cambiarlas:

Lo primero que debemos comprender es que estas no son realidades en sí, son frases que intentan darle explicación a lo que sucede en tu día a día. Para evitar que te afecten debemos cambiar su significado de manera de convertirlas en diálogos internos que te potencien y te motiven.

¡Vamos con eso!

Ejercicio práctico: Cambio de mentalidad

Ahora que identificaste pensamientos que te sabotean, es momento de transformarlos. El primer paso para cambiar tus resultados es cambiar la forma que piensas y te hablas a ti misma.

Ahora, modifiquemos el foco de los pensamientos con un ejercicio de **reencuadre:**

1. “Mi red no vende porque

Reencuadre: “¿Qué herramientas o acompañamiento no les he dado todavía para ayudarles a vender mejor?”

2. “Ya hice de todo, pero aun así mis resultados son

Reencuadre: “¿Qué parte de la estrategia aún no he probado, delegado o reforzado de forma consistente?”

3. “Estoy cansada de

Reencuadre: “¿Qué puedo soltar, delegar o transformar para volver a conectar con mi energía y propósito?”

4. “Por más que intento, no logro que mis Consultores estén más motivados”

Reencuadre: “¿Se y conozco que motiva realmente a mis Consultores? ¿Estoy liderando desde su necesidad o desde la mía?”

5. “A veces pienso que nunca voy a lograr

Reencuadre: ¿Qué si he logrado hasta hoy? ¿Qué tan consciente soy de todo lo que he avanzado?

Micro Acción: Reconciliación con tu red

Elige una consultora con buen potencial, pero que últimamente está desmotivada.

No le hables de objetivos ni de productos. **Pregúntale qué la ilusiona, qué la traba y qué necesitaría para volver a arrancar.** Escucha más de lo que hablas, hazle preguntas y recién después, acompáñala en su proceso.

Conclusión

Una **mentalidad comercial** y **vincular** no solo ayuda a vender más, **sostiene tu red y la motiva a largo plazo.** Como Líder, tu rol es crear oportunidades, **empoderar a tu red** y conectar emocionalmente con cada consultora. De esta forma, no solo lograrás alcanzar objetivos, sino **crear un equipo fuerte, comprometido y de alto rendimiento.**

HÁBITOS GANADORES: MODELO C-R-E-C-E-R

Tu manera de liderar se ve en lo que haces cada semana

En el día a día, entre mensajes, ventas, reuniones, campañas y nuevos ingresos a la red, puede ser fácil perder el foco. Sin embargo, lo que realmente diferencia a una Líder que crece de forma sostenida es lo que hace de forma constante, no lo que hace de vez en cuando.

Por eso, te proponemos un modelo de Hábitos Ganadores que te ayuda a organizar tu energía, tus acciones y tus prioridades como líder.

Este modelo, llamado C-R-E-C-E-R, no es una teoría más. Es una guía clara para que puedas ver en qué estás poniendo tu atención y qué ajustes puedes hacer para acompañar mejor a tu red, atraer nuevas consultoras y consolidar tu negocio con impacto.

Los hábitos no son tareas: son decisiones inteligentes que repetimos. Y cuando esos hábitos están alineados con el negocio, con la red y con tu propósito, el crecimiento llega como consecuencia.

Este modelo no te pide que hagas más... Te invita a hacer mejor de forma más sencilla.

1. Crea una planificación con intención

Una planificación con intención no se trata solo de anotar tareas o armar un calendario. Se trata de visualizar hacia dónde vas con tu negocio, qué quieres lograr con tu red y cómo vas a aprovechar mejor tu tiempo y tu energía. Si no

tienes claridad, tu red tampoco la tendrá. Y si tú no lideras con foco, tu equipo irá a la deriva.

Planificar con intención es conectar tu visión con tus acciones. Te permite anticiparte, aprovechar oportunidades y, sobre todo, no estar apagando incendios todos los días. Es elegir conscientemente en qué vale la pena invertir tu tiempo como Líder y en qué no.

Matriz de Eisenhower



- **Urgente + Importante:**
¡Hazlo ya! Son tareas clave que no se pueden postergar. Ejemplo: resolver un conflicto con una Consultora o presentar un cierre de ciclo.
- **♦ No urgente + Importante:**
Planifícalo. Son acciones estratégicas que impulsan tu negocio. Ejemplo: preparar una reunión de bienvenida o revisar el desempeño de tu red.
- **♦ Urgente + No importante:**
Delégalo. Tareas que presionan pero que otra persona podría hacer. Ejemplo: responder mensajes que no requieren tu intervención directa.

- **♦ No urgente + No importante:**

Elimínalo. Actividades que consumen tiempo sin aportar valor. Ejemplo: revisar el chat constantemente o redes sociales sin propósito.

Reflexiona:

- ¿Qué tareas me estoy haciendo responsable que no me corresponden?
- ¿Qué actividades estoy haciendo que no tienen un impacto real en el negocio?
- ¿Qué podrías delegar, automatizar o eliminar?
- ¿Qué acciones estás postergando que son clave para el crecimiento de tu red?

“Una buena planificación empieza con una decisión: no puedo hacerlo todo, así que voy a enfocarme en lo que genera impacto.”

2. Refuerza la capacitación y el desarrollo

Una Líder que crece, se capacita y comparte ese crecimiento impulsa a toda su red. Reforzar la capacitación no se trata solo de entregar información: se trata de **activar el desarrollo**, despertar la curiosidad, transmitir aprendizajes de forma clara y práctica y, sobre todo, **acompañar el proceso de cada Consultor**.

En este punto tienes varias opciones, tu eliges la que sea más conveniente para ti y para tu Equipo:

- a) Invierto tiempo en mi desarrollo y mi capacitación para transmitir esos nuevos conocimientos a mi equipo.
- b) Me capacito y me quedo con esa información para mi o no sé cómo compartirla
- c) No me capacito porque no tengo tiempo.

“Cuando desarrollo a mi red, también me desarrollo como líder.”

Mini desafío práctico

Durante los próximos 7 días, pon en práctica una (¡o todas!) de estas acciones:

- Dedica 20 minutos a buscar una capacitación que te ayude a ser una mejor líder o que le pueda ser de utilidad a tus Consultores (en la app, en la Escuela Natura y Avon o en esta guía).
- Elige un contenido o herramienta simple y compártelo con tu red agregando una frase clara que explique: **Qué o cuál es la herramienta, cómo utilizarla y para qué les sirve.**
- Pregunta en tus grupos:

“¿Cuál es el tema que más te gustaría aprender este mes?” y registra las respuestas para planificar tus próximos acompañamientos.

“No se trata de saberlo todo. Se trata de aprender juntas y avanzar cada semana un paso más”.

3. Establece conexiones sólidas y motiva a la red

Una red motivada no nace de la suerte: nace del vínculo genuino que creas con cada Consultora. Como Líder, tu rol no es solo dar información o cumplir con tareas, sino **crear conexiones que impulsen, inspiren y activen**.

Motivar no es repetir frases lindas. Es estar presente, escuchar con empatía, reconocer avances reales y celebrar logros. Una red que se siente valorada, conectada y acompañada, **es una red que se mantiene activa y comprometida**.

“Mi red no necesita que yo sea perfecta. Necesita que yo esté presente.”

Mini desafío práctico

Durante esta semana:

- Elige a 3 Consultores que hayan bajado el ritmo y envíales un mensaje personalizado, con una frase que les recuerde que **confías en su potencial**.

Ejemplo: “Hola [Nombre], he estado pensando en ti estos días. Sé que no siempre es fácil mantener el ritmo, pero quiero que sepas algo: confío en tu potencial y en todo lo que puedes lograr. A veces solo necesitamos una pausa, pero aquí estoy para acompañarte en lo que necesites”.

Reconoce públicamente (en el grupo o en privado) a 2 Consultoras que hayan hecho avances, aunque no hayan logrado todos los resultados esperados.

Dinámica sugerida:

Haz una ronda de “Motivación exprés” en tus grupos con frases, reconocimientos o gifs o memes positivos.

4. Comunica con claridad y consistencia

Una buena comunicación no es solo hablar bonito ni repetir frases armadas. Como Líder, necesitas convertirte en **un canal claro, confiable y constante**, que inspire y movilice a tu red.

Si tu equipo no entiende lo que esperas de ellas, si no sienten conexión con lo que comunicas o si no reciben tus mensajes de forma regular, el vínculo se debilita y los resultados caen.

Una red alineada empieza por una comunicación que:

- Llega con regularidad, no solo cuando hay algo urgente.
- Siempre tiene una intención clara, así sea saludar para saber cómo está alguien o por sencillamente conectar con los otros.
- Es clara en su propósito, metas y beneficios.
- Expresa cuáles son las expectativas y los resultados esperados.
- Tiene un tono humano, cercano y empático.

Ejercicio de comunicación:

1. Piensa en un mensaje que quieras o estés pensando en enviar a tu equipo.
2. Escribe el mensaje en tu celular, en papel o donde quieras
3. Ahora, analiza el mensaje bajo estos criterios:
 - a. ¿Cuál es la intención real de este mensaje? ¿Expresa claramente lo que quiero transmitir?
 - b. ¿Hay información de más que pueda omitir para hacer el mensaje más corto?
 - c. ¿Se entiende fácilmente lo que quiero que la otra persona haga o piense?

Ejercicio práctico: Audita tu comunicación

Objetivo: revisar cómo te estás comunicando hoy y detectar oportunidades de mejora.

Marca con una X lo que estés haciendo hoy:

Ítem	Lo hago siempre	A veces lo hago	Necesito trabajarlo
Comunico todas las semanas al menos 1 mensaje relevante a mi red			
Explico con claridad los beneficios y oportunidades de cada ciclo			
Uso un lenguaje cercano, simple y directo			
Me aseguro de que los mensajes clave lleguen también a las Consultoras nuevas			

Ítem	Lo hago siempre	A veces lo hago	Necesito trabajarlo
Repito mensajes importantes sin miedo a parecer insistente			
Hago seguimiento de dudas que hayan quedado pendientes			
Me adapto al canal que más usan mis Consultoras (WhatsApp, Telegram, presencial, etc.)			
Comunico no solo promociones, también inspiración y motivación			
Evito dar por hecho que mi red ya entendió todo. Pido feedback			
Mantengo una actitud positiva y empática al comunicar			

Desafío de acción

Durante esta semana, elige uno de estos desafíos:

✓ **Opción 1:** Elige 3 mensajes clave del ciclo actual (por ejemplo, promociones, fechas límite, incentivos) y compártelos a tu red en 3 momentos distintos, por diferentes canales. Luego anota cuál tuvo más impacto.

✓ **Opción 2:** Graba un audio corto (menos de 1 minuto) explicando con entusiasmo los beneficios de vender este ciclo. Envíalo a tu red con una pregunta abierta al final, como:

“¿Qué meta te gustaría alcanzar este ciclo? Estoy aquí para ayudarte a lograrlo.”

✓ **Opción 3:** Crea un mensaje especialmente para las Consultoras que no se activaron en los últimos dos ciclos. Usa un tono de escucha, no de presión. Por ejemplo:

“Hola [nombre], ¿cómo estás? Quería saber cómo te venís sintiendo con tu negocio. A veces necesitamos un empujoncito, y tal vez pueda ayudarte. ¿Si quieres que charlemos un rato estoy aquí?”

5. Ejecuta las actividades clave del negocio

Como Líder, tu rol no es solo acompañar, sino también **activar**. Ser referente implica mostrar con el ejemplo y ocuparte de esas acciones concretas que generan impacto: impulsar campañas, motivar a tu red, sumar nuevas consultoras, reconocer resultados y llevar claridad a los próximos pasos.

Ejecutar no es hacer por hacer. Es tener foco en las actividades que realmente mueven el negocio.

Desafío: Activa tu negocio

Elige **1 acción clave** que estás postergando o no has hecho con constancia. Comprométete a realizarla esta semana. Escríbela aquí:

Acción que me comprometo a ejecutar: _____

“Lo importante no es hacerlo perfecto, es hacerlo todos los días.”

6. Revísalos resultados y aprende de ellos

Lo que no se mide, no se puede mejorar. Y lo que no se celebra, se olvida. Dar seguimiento no es controlar, es **acompañar con intención**, sostener el foco y mostrarle a tu red que su trabajo importa. Medir permite saber dónde estás parada, y celebrar es lo que convierte cada logro en una fuente de motivación. Este hábito es clave para sostener la energía de tu equipo, reforzar lo que sí funciona y anticiparte a posibles frenos.

Ejercicio práctico – Mapa de revisión

Completa las siguientes preguntas para cerrar el ciclo de manera reflexiva y estratégica. Hazlo por escrito, y si puedes, compártelo con alguien de confianza de tu red o tu Supervisora para potenciar tu aprendizaje.

Revisión del ciclo anterior

1. ¿Cuáles fueron mis principales logros en este ciclo?
2. ¿Qué resultados no fueron los esperados? ¿Qué pudo haber influido?
3. ¿Qué estrategias o acciones funcionaron mejor?
4. ¿Qué cosas haría diferente si tuviera que empezar esta ciclo de nuevo?

Ajuste de rumbo

5. ¿Qué objetivo quiero priorizar en el próximo ciclo?
6. ¿Qué nueva acción voy a probar?
7. ¿Qué hábito necesito reforzar o recuperar?
8. ¿A quién de mi red necesito acompañar más de cerca?
9. ¿Qué recurso de Natura y Avón no estoy usando y podría aprovechar?
10. ¿Cómo voy a medir mi progreso?

“No esperes a que llegue el final del ciclo para motivar. El seguimiento constante es una forma de cuidar.”