

**DE PRODUCTAS A DESAFIOS**

"VENDO VE"  
CIEGO

DESAFIO

PROBLEMA

FIJAS

RECUERDO

EVENTO

ANQUESTRAD

PROFUNDAS

E



PASO 1.  
ASIMILAN  
LOS 3  
ESTADOS DE  
ALISTAMIENTO

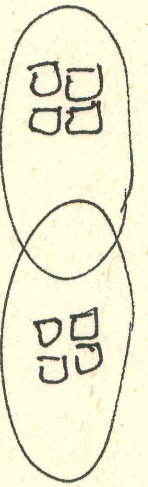
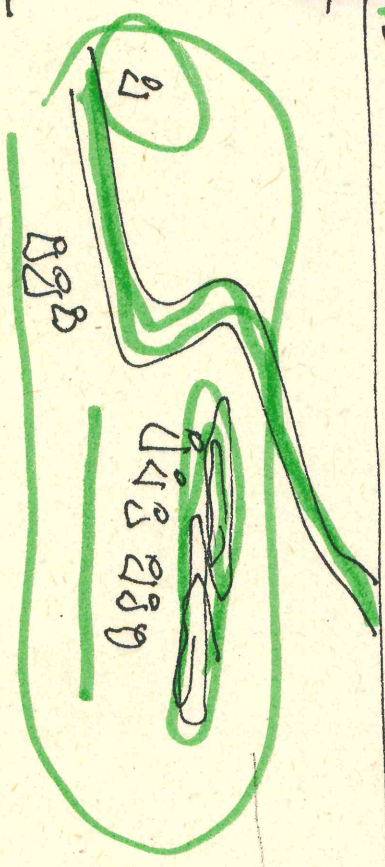
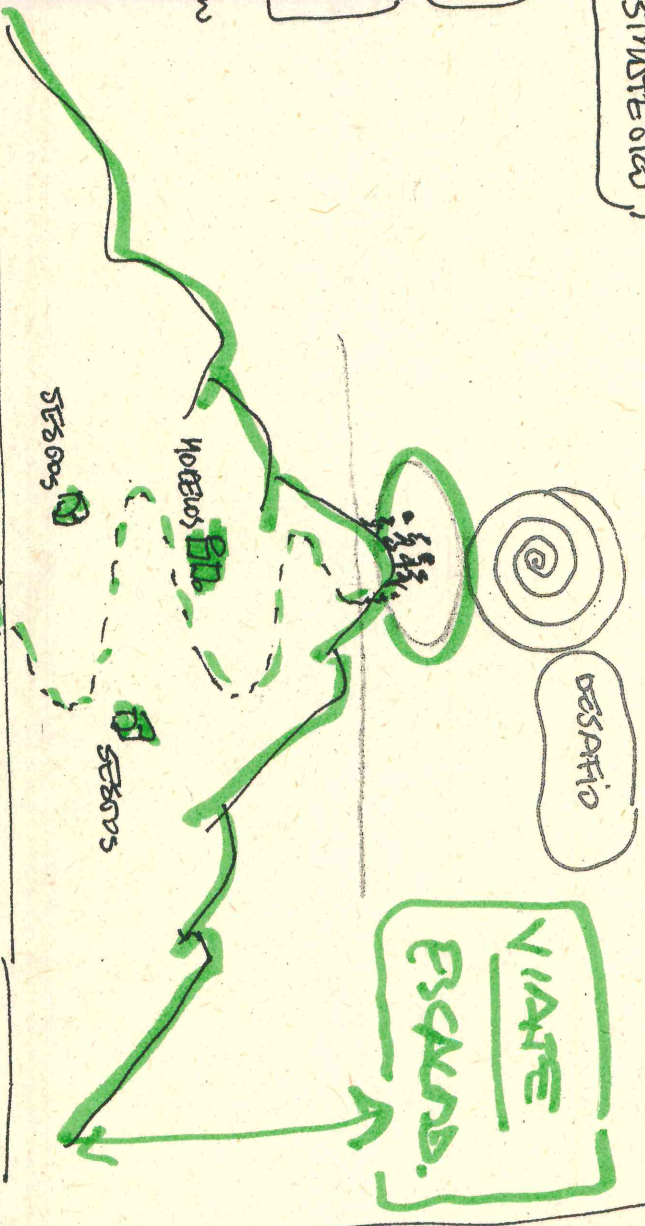
PROPOSITO ESTIMULATORIO

META CONNICION

CREATIVIDAD



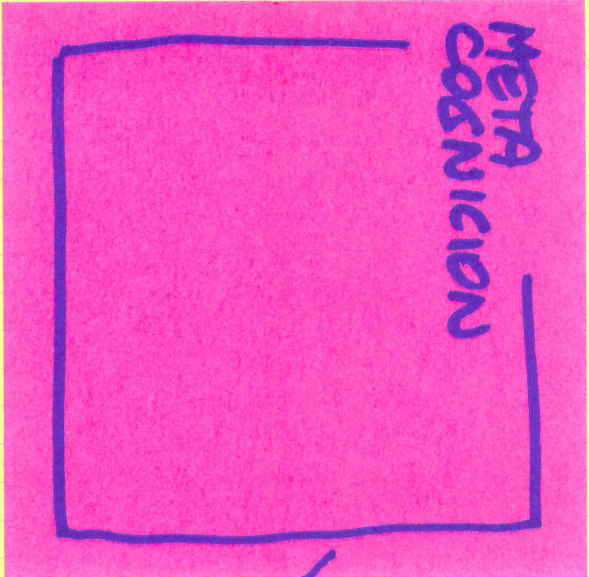
EMAFIA



ESQUEMA VIBRACIONES

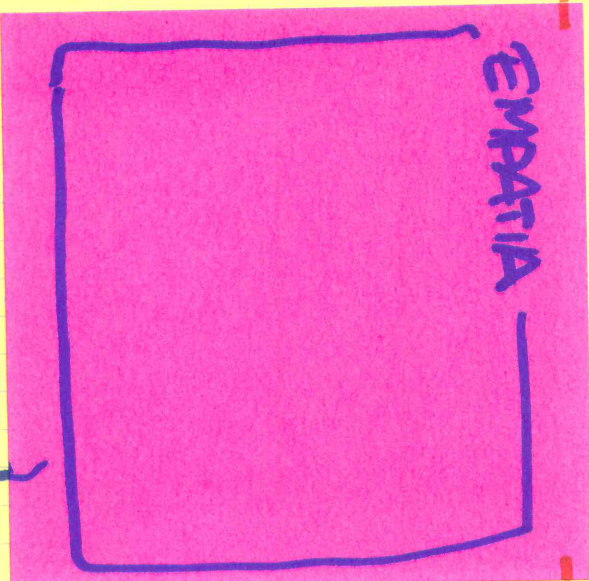


**META  
COGNICION**



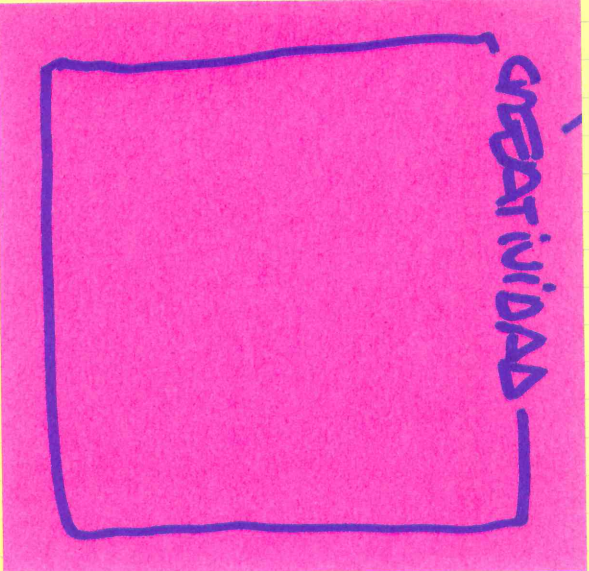
EN QUE  
PIENSO  
CUANDO  
PIENSO EN  
UNA  
CONSULTORIA ?

**EMPATIA**

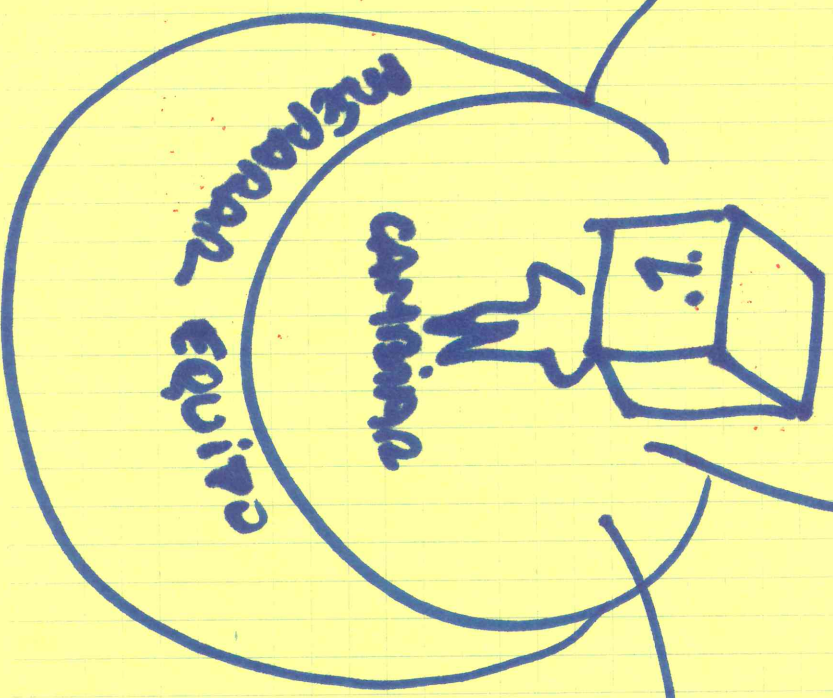


COMO APRECIO,  
ACEPTO, INCLUYO  
LAS IDEAS Y  
REFERENCIAS:  
- CLIENTE  
- EQUIPO

**CREATIVIDAD**



COMO BUSCO  
LO NUEVO  
LO UNICO PARA  
LA CONSULTORIA

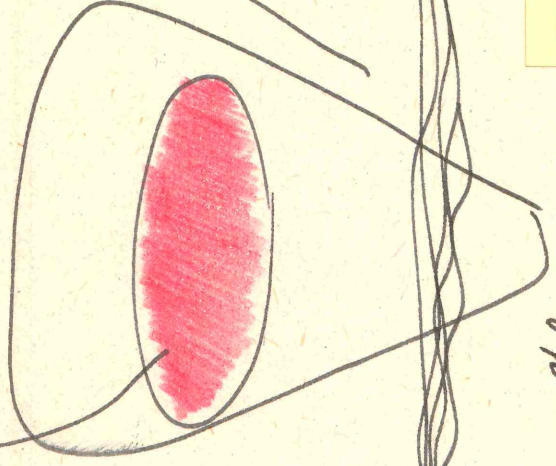




**PASO 2. IDENTIFICAR UN PROBLEMA**

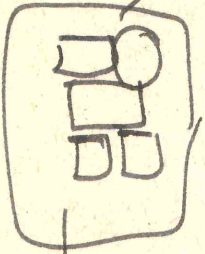
¿CÓMO?  
LA  
LIBRE  
PROFUNDIDAD

¿CÓMO  
RESANAR  
EL VÍDEO  
PROFUNDIDAD



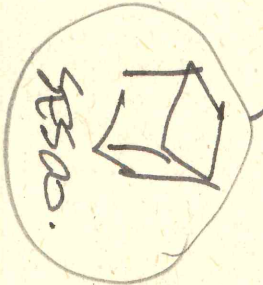
Solo

¿CÓMO PASO DEL 5%  
A UN 5% MÁS?

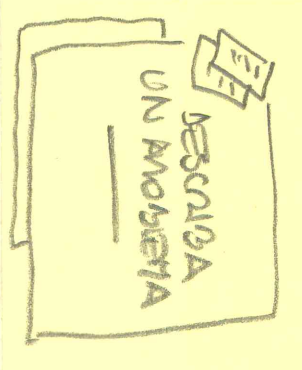


¿CÓMO  
MAYOR  
PRESIÓN

¿CÓMO ME  
INFLUYEN  
LOS SESOS?

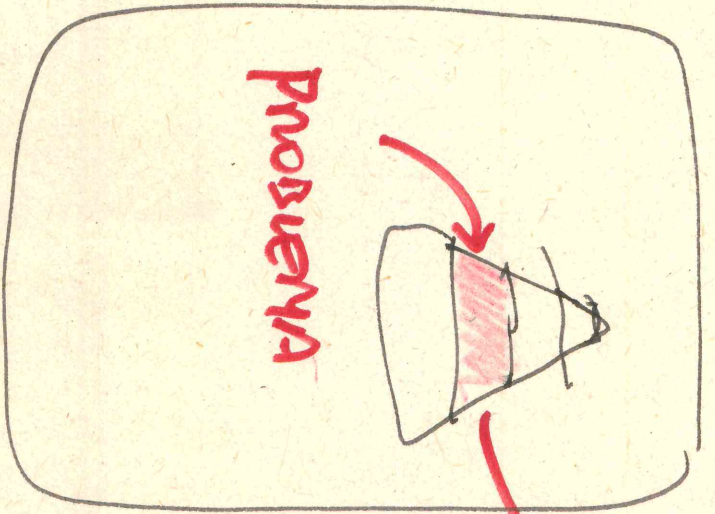


¿CÓMO LLEGO A LA  
IDENTIFICACIÓN  
DE LOS  
PROBLEMAS

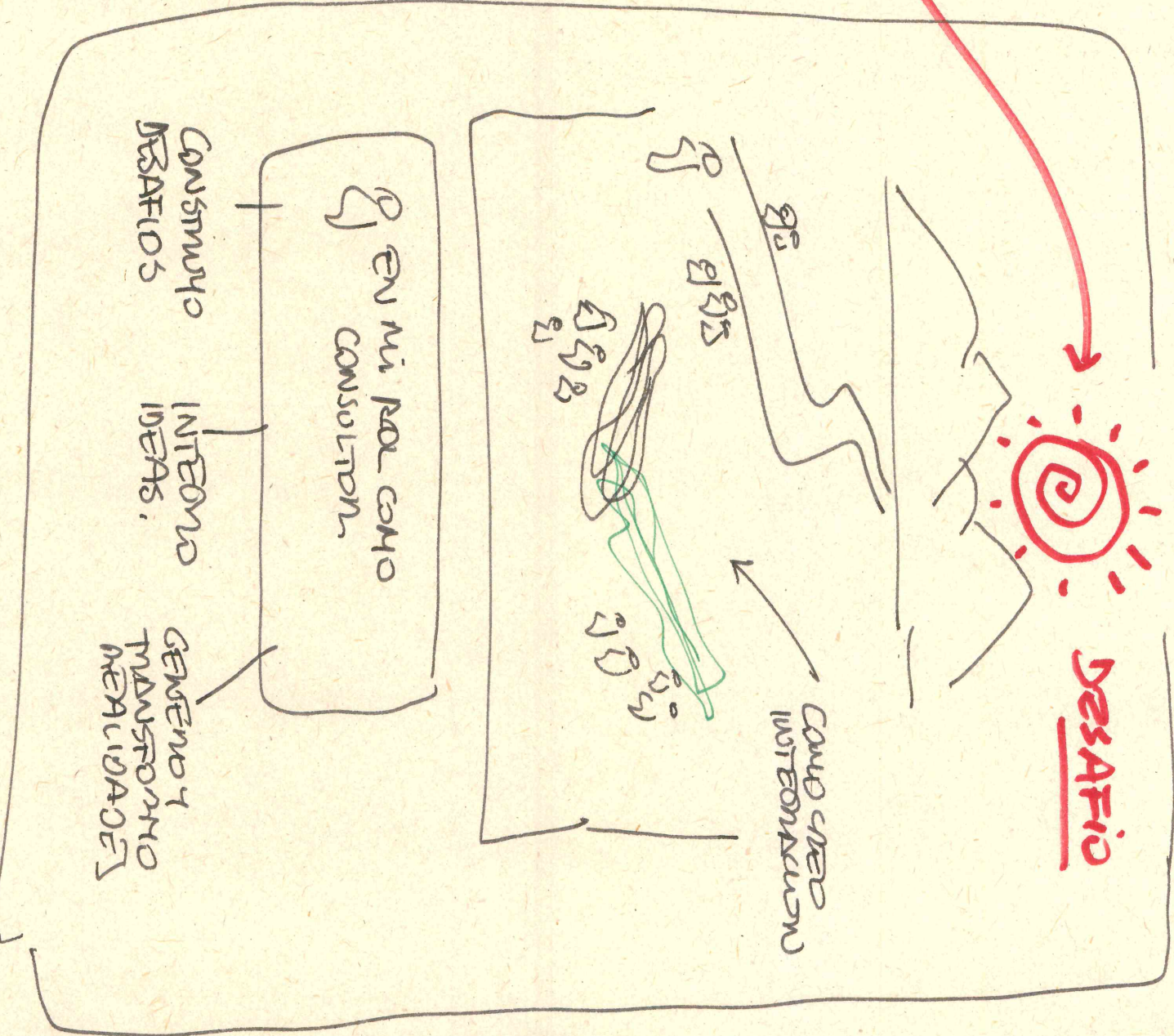


¿CÓMO VALIDO  
LA AMENUIDAD  
DE LOS  
PROBLEMAS



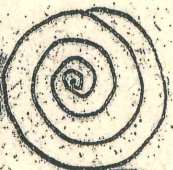


**PASO 3:**  
**CONVERTIR**  
**UN PROBLEMA**  
**EN DESAFIO**

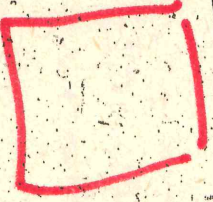




PROPÓSITO ESTIMATORIO



DESARROLLO



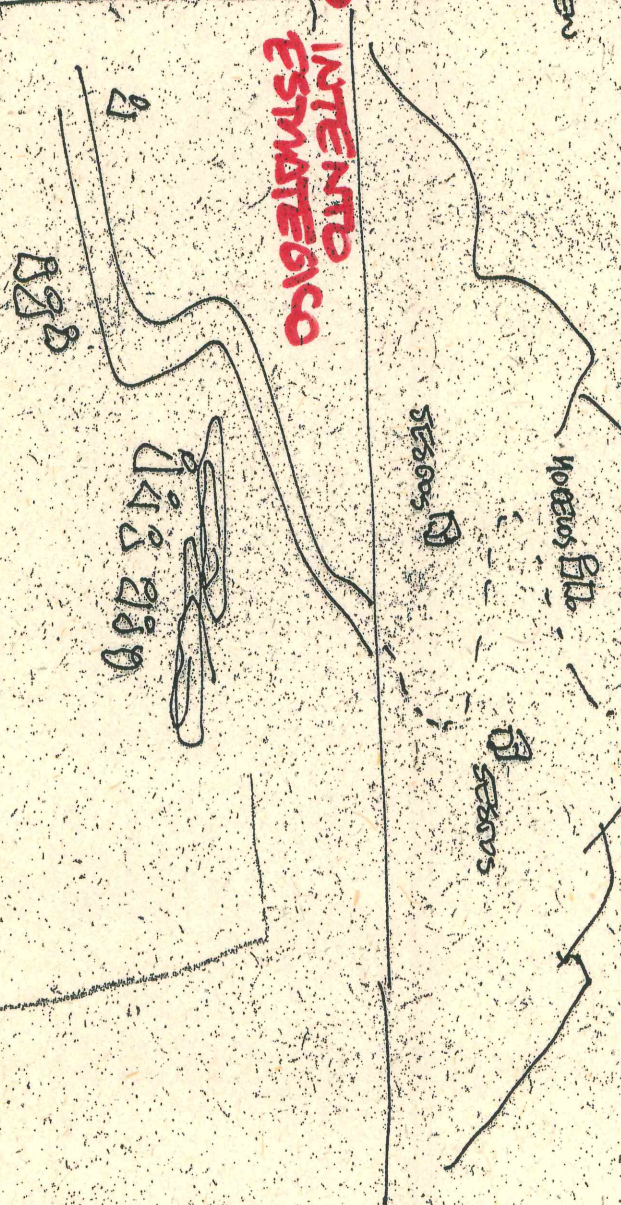
**ETAPAS I-IV**

ALISTAMIENTO EQUIPO



A

**INTENTO ESTIMATORIO**



ETAPA I  
RESPUUESTAS AL DESAFIO

ETAPA II  
EXAMINAR LOS MODELOS

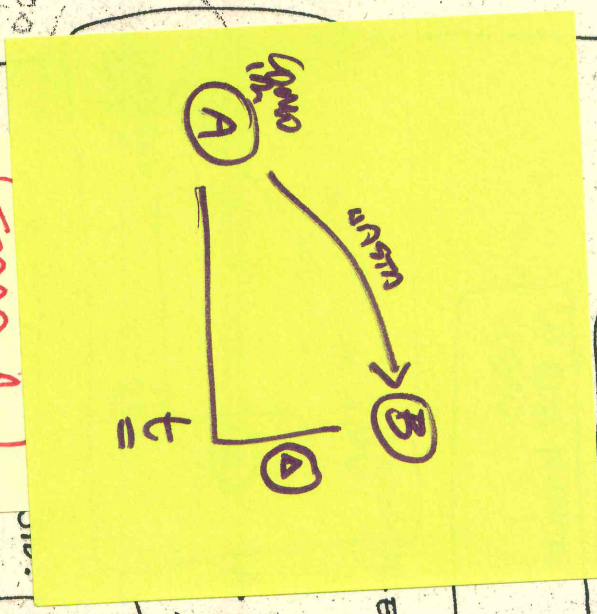
ETAPA III  
EXAMINAR POSIBILIDADES

ETAPA IV  
EVALUÉ MOTIVADOS



PROPÓSITO ESTIMULAR

CASO



ETAPA 1  
 NESESITAS AL DESAFIO

DESAFIO

DESEMPEÑO  
 ¿CÓMO? ¿DÓNDE? ¿CÓMO?

hipótesis B1a

**OPCIÓN A**  
 TENSION CREATIVA

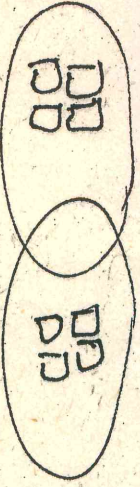
DESAFIO PROPIO

OPUESTAS

**OPCIÓN B**  
 TENSION CREATIVA

OUTSOURCING

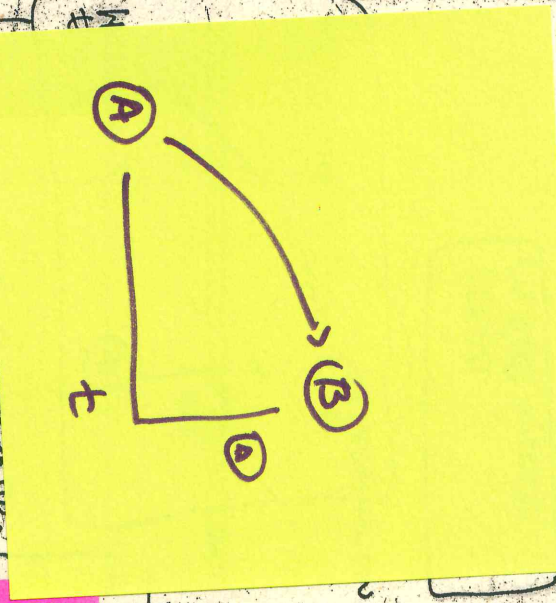
DISCIPLINA DE LA CONSIDERACION





PROPOSITO ESTIMULAR

CASO



ETAPA 1.

RESUESTAS AL DESAFIO

DESAFIO



Horarios Btl.

SESIONES

SESIONES

OPCION A

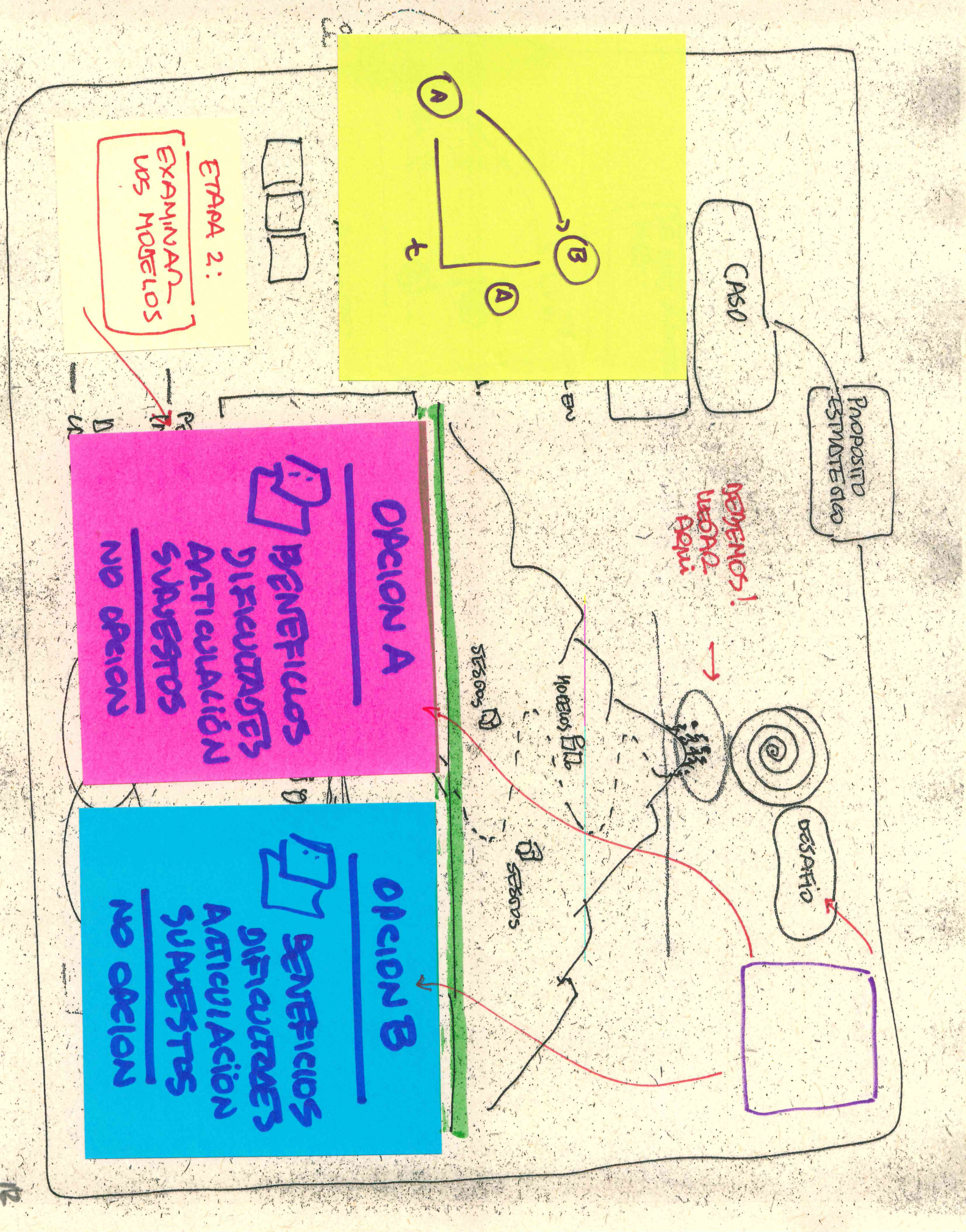
BUSCAR DIVERSAS OPCIONES

- LA MAS AVANZADA
- MENOR
- DE LO ESTUDIADO O LO HA LO
- ESUCHAR A ALGUIEN
- EQUIVOCADO

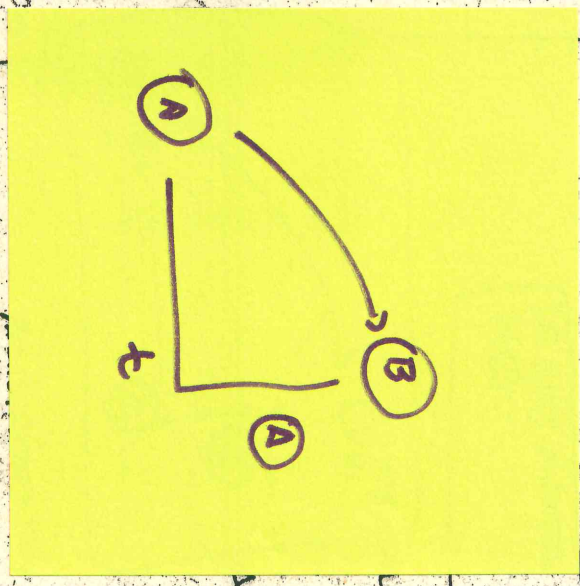
OPCION B

BUSCAR DIVERSAS OPCIONES





**ETAPA 2:  
EXAMINAR  
LOS MODELOS**



**OPCION A**

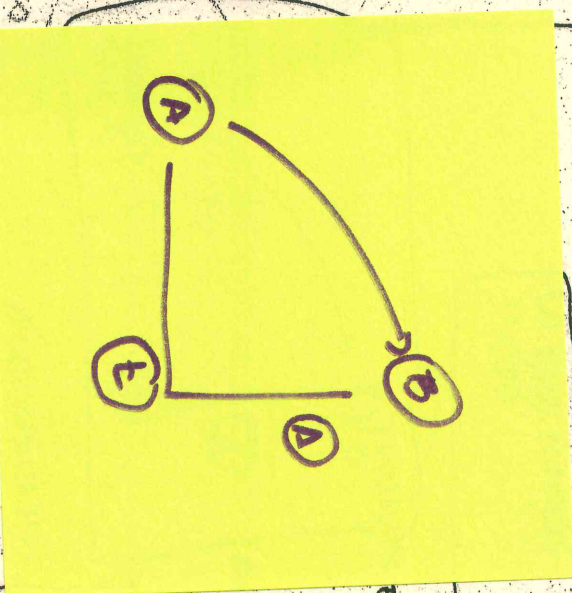
**BENEFICIOS DIFERENCIALES ARTICULACION SUGERENCIAS NO OPCION**

**OPCION B**

**BENEFICIOS DIFERENCIALES ARTICULACION SUGERENCIAS NO OPCION**



ETAPA 2.  
EXAMINAR  
LOS MODELOS

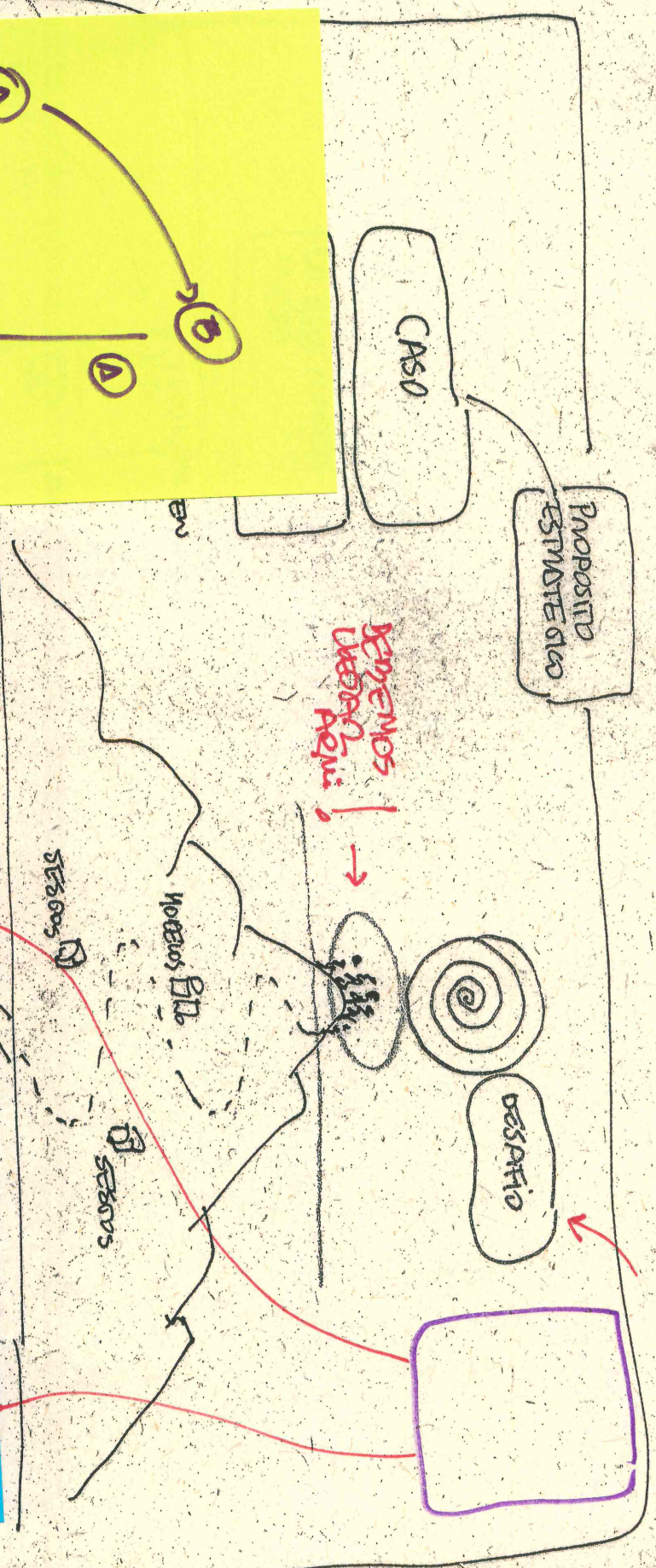


OPCIÓN A

- LO VALUOSO
- RESUNTIVAS
- PROYECTIVIDAD
- REFUTADA EN
- LO COMPLETO ES...

OPCIÓN B

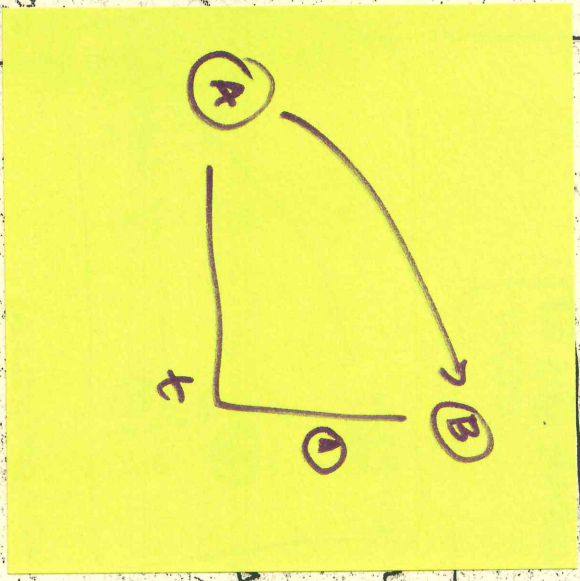
- LO VALUOSO
- RESUNTIVAS
- PROYECTIVIDAD
- REFUTADA EN
- LO COMPLETO ES...





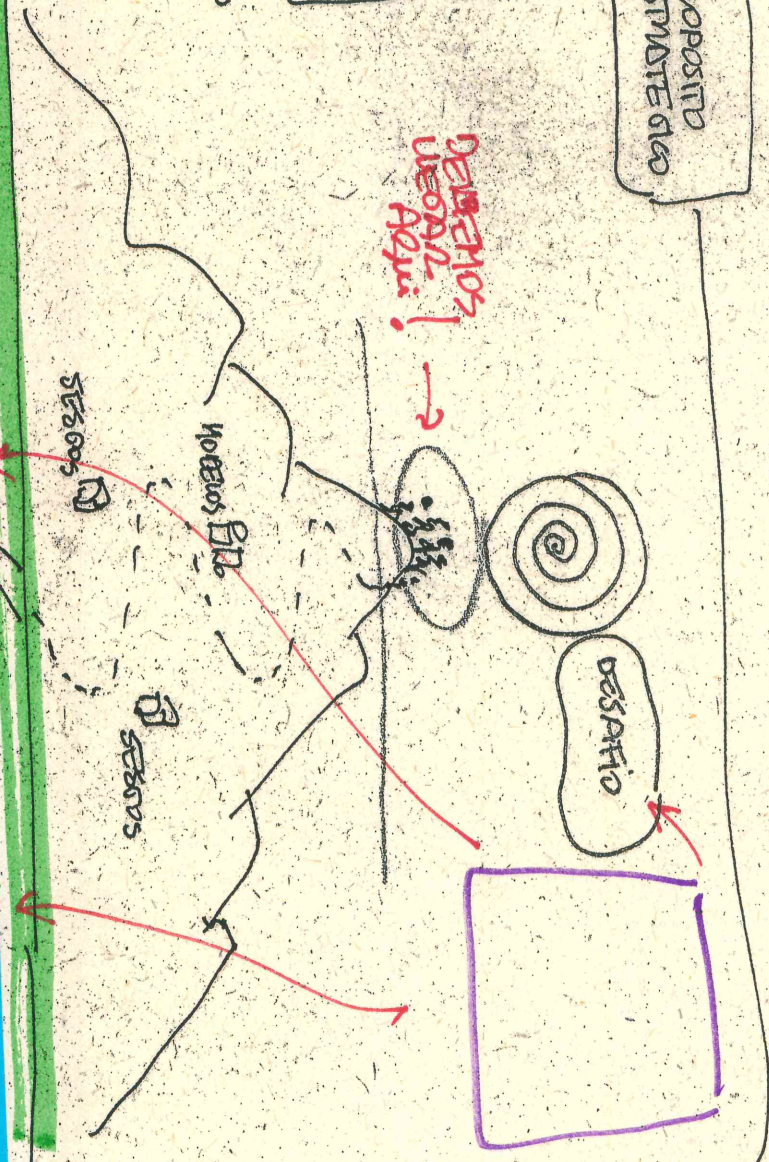
PROPOSITO ESTIMATED

CASO



ETAPA 3:  
EXPLORAR  
POSIBILIDADES

DEBERIAMOS  
 USAR AQUÍ!



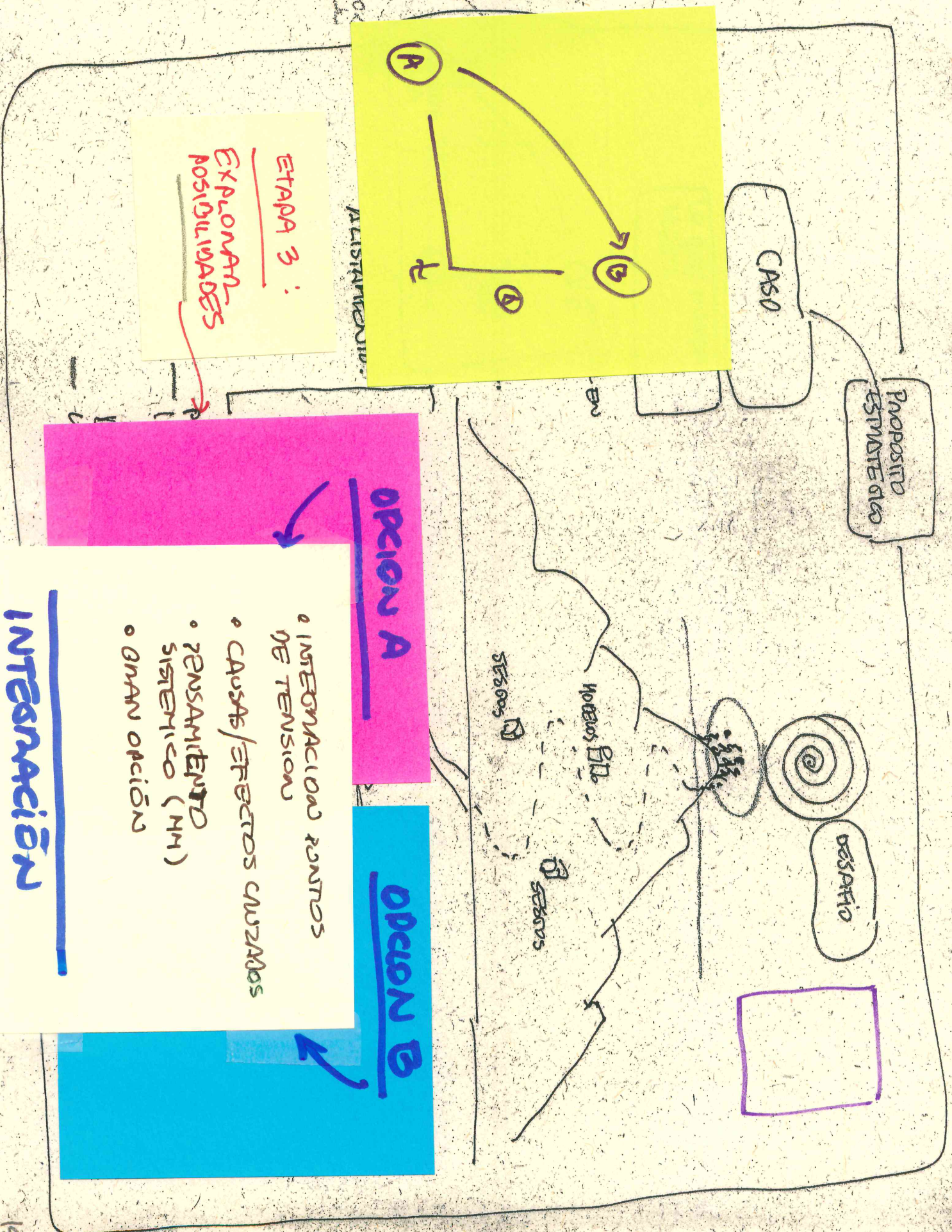
Opción A

Opción B

- IDENTIFICAR PIEZAS DE AMBOS MOTIVOS QUE NOS SUMAN
- IDENTIFICAR BENEFICIOS CROZADOS
- CREAR / DESCRIBIR NUEVO MODELO

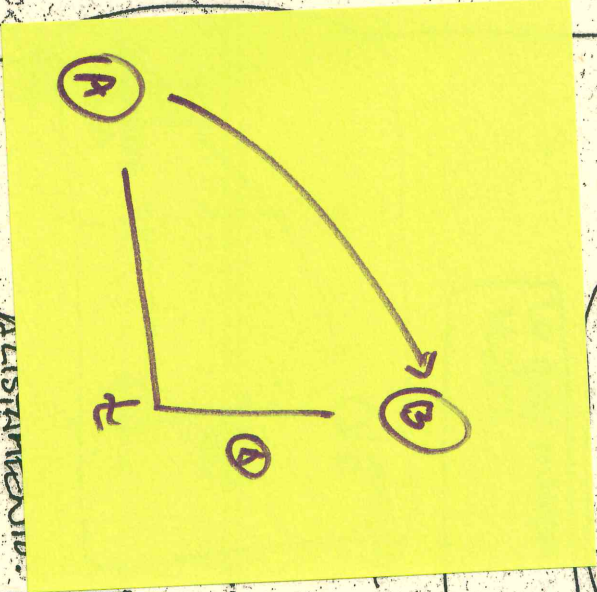
INTERACCION





PROPOSITO ESTIMADO

CASO



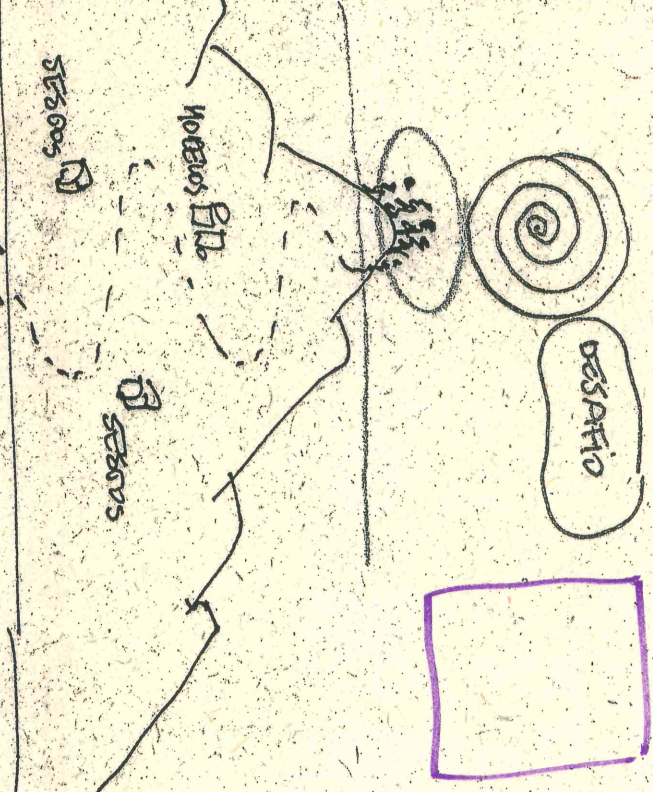
ETAPA 3:  
EXPLORAR LAS  
POSIBILIDADES

OPCION A

- INTERACCIONES PUNTOS DE TENSION
- CAUSAS/EFFECTOS CUZADOS
- PENSAMIENTO SISTEMICO (MH)
- GRAN OPCION

OPCION B

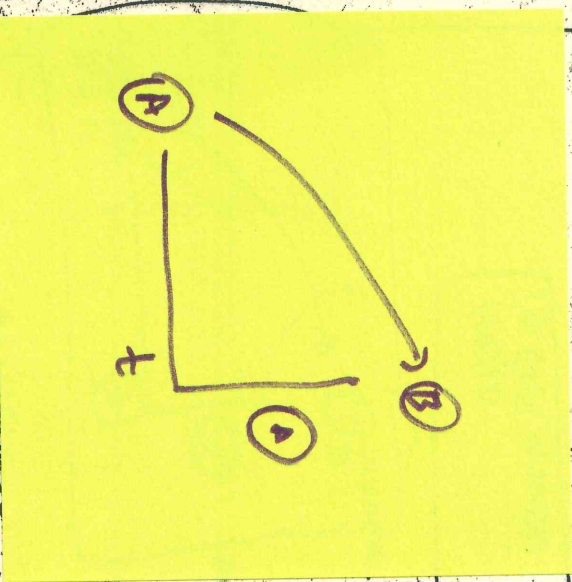
INTERACCION





PROPOSITO ESTIMADO

CASO



ETAPA 4  
EVALUÉ  
PROTOTIPOS

PENSAMIENTO  
INTEGRACION  
DISCIPLINA Y  
LA CONSIDERAR



Modelos BTL

SECCIONES

SECCIONES

**Prototipo**

- EVALUÉ LA POSIBILIDAD DEL NUEVO MODELO
- EVALUAR FUNCIONALIDAD
- PRUEBAS
- SELECCIONAR / FILTRAR