

**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.®**

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING



Análisis del uso del tiempo del dueño

Guillermo Magallanes
guillermomagallanes@actioncoach.com



ZONA (20-25%):

- Familia
- Planeación
- Capacitación
- Crecimiento Espiritual
- Lectura/Autodesarrollo
- Ejercicio/Alimentación
- Actividades sociales/familiares importantes (cumpleaños, aniversarios, vacaciones, etc.)

DEMANDA (60-70%):

- Atención a clientes/socios/empl./proveedores
- Buscar prospectos/clientes(ventas y marketing)
- Nuevos negocios
- Problemas de Salud
- Demandas laborales
- Compra de despensa
- Actividades Familiares
- Activ. Retrasadas importantes no cumplidas
- Pago de deudas, facturas de serv. proveedores

ENGAÑO/ILUSIÓN (0-10%):

- Reuniones improductivas
- Llamadas irrelevantes
- Retrabajos
- Interrupciones
- Reportes no útiles
- Revisar Email/Correspondencia
- Tiempo con gente no provechosa

DISTRACCIÓN (5-10%):

- Ir de compras
- Ver TV de más
- Periódico/Revistas
- Labores domésticas
- Navegar en internet
- Lecturas o cursos improductivos



Tus actividades diarias y semanales

"Cualquier cosa menor que un compromiso consciente con lo importante, es un compromiso inconsciente con lo no importante." - Stephen R. Covey

Para maximizar los beneficios del programa necesitamos conocer en qué ocupamos nuestro tiempo. Este es el momento de decirme, como tu Coach de Negocios, cuáles son las actividades diarias y semanales a las que dedicas tu tiempo en el negocio, y cuánto tiempo le dedicas a cada una.

	URGENTE	NO URGENTE
IMPORTANTE	Ejemplos: Crisis, problemas, fechas límite, etc. <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Ejemplos: Preparativos, planeación, prevención, empoderamiento, relaciones, etc. <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
NO IMPORTANTE	Ejemplos: Interrupciones, llamadas, correos, reportes, juntas, etc. <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	Ejemplos: Llamadas y correo irrelevante, TV excesiva, "escapes", etc. <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

Nombre: _____

Empresa: _____

Firma: _____

Fecha: _____

**REAL PEOPLE.
REAL RESULTS.**

ActionCOACH
BUSINESS COACHING



3. Ajusta las cifras de la columna Total para reflejar lo que hubiera sucedido en una semana típica en la columna "Ajust." Esto te dará una idea de las actividades que te están consumiendo el tiempo.

4. Ahora hay que definir para las actividades que más tiempo te consumen si éstas pueden ser Apalancadas/Delegadas, Optimizables/Reducidas o Eliminadas en la columna de Acción. Tu Coach trabajará contigo para desarrollar un plan.

