**Checklist para presentar webinar**

* Introducción corta
* Agradecimiento
* De qué va
  + Por partes
  + Qué aprenderá
  + Preguntas y respuestas
  + Promesa para regalar algo y así duren hasta el final
* Introducción numérica. Como ha ayudado y ha transformado.

**Protocolo social media**

* Agradezco tu tiempo
* Pondré lo mejor de mí porque te estás dedicando el tiempo de inversión de estudias
* Desconectar y quedarse concentrado
* 3 formas de pensamiento
  + Sabelotodo
  + Qué me llevo y lo guardo en el baúl de los recuerdos, no aplica
  + El humilde y el más sabio

**Ten cuidado con**

* Repetir el regalo de “quédate al final”

**Guion cliché**

* Tenía un trabajo y no me gustaba, no me sentía lleno… ¿Estas en el lugar adecuado?
* ¿Quieres saber esas claves que me costó un largo camino y te enseñare ahora?
* No se trata de trabajar duro sino inteligentemente
* ¿Eres dueño de tu tiempo? “Que no se te vaya la vida tratando de ganarla”
* ¿Cuál es tu ingreso por hora?
* Procastinación o el arte de dejar todo para después.
* Jubilación. “No necesitas sacrificar tu vida para asegurarte una jubilación”
* Creencias limitantes
* Inversión en uno mismo, en un mentor.
  + ¿Antes de actuar qué debes hacer? Debes analizar quién tiene éxito y aprender de él.
  + Similitud con el monte Everest

**Libros**

* La semana laboral de 4 horas de Timothy Feriss
* 100 Startup de 100 Euros de Chris Guillebeau
* Smart Work: Centralise, organise, realice de Dermot Crowley
* El nuevo manager al minuto (AUDIOLIBRO DE Libro para emprendedores del 25 de diciembre 2019)

**Mapa**

* Síndrome del explorador (Entiende tu mente, Podcast 116)
* Tabla de importante/urgente (Ley de Parkinson con la ley de la Trivialidad + Pareto)
* Desperdiciadores de tiempo: Una mala organización, el teléfono, reuniones no planificadas, delegación insuficiente etc.

**Buscar**

* Xerpa digital
* Ley de Pareto. 80% de los resultados proviene del 20% de esfuerzo
* Ley de Parkinson. Cyril Parkinson, británico historiador del siglo XX, planteó tres afirmaciones extraídas de la experiencia diaria. De ellas, dos, -la primera y la tercera- hacen referencia directa a la gestión del tiempo.
  + 1ra *El trabajo se expande hasta llenar el tiempo disponible para que se termine*. Es decir que cuanto más tiempo se tiene para realizar una tarea, más tiempo se tarda en llevarla a cabo.
  + 2da Los *gastos aumentan hasta cubrir los ingresos*, o lo que es lo mismo, si se dispone de un presupuesto, éste tenderá a gastarse en su totalidad.
  + 3ra Ley de trivialidad, afirma que *El tiempo dedicado a cualquier tema de la agenda es inversamente proporcional a su importancia.* Esto es, que se le dedica más tiempo a lo que es menos importante.

\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

Fundador Grupo Intercom. **Antonio Barros**

El éxito al crear un negocio online, se produce cuando alguien transforma algo que le encanta hacer en un modelo de negocio. **Chris Guillebeau**

Incluso aquellos que afirman que no podemos hacer nada para cambiar nuestro destino, miran antes de cruzar la calle. **Stephen Hawking**

Encuentra el riesgo, antes que el riesgo te encuentre a ti. **Isra García**

La reinvención profesional no es una opción, sino una necesidad de supervivencia. **Borja Vilaseca**

Tocar fondo es uno de los momentos más importantes de nuestra vida. **Borja Vilaseca**

Unas cuantas bofeteadas por parte de la vida. **Borja Vilaseca**

No tenemos tiempo para hacer las cosas bien, pero si para hacerlas dos veces. **Juan Merodio**

Si estás leyendo este mensaje y no te has suscrito a nuestro canal de Youtube, probablemente tampoco hayas hecho la cama y estés desempleado. Suscríbete que seguro te trae buena suerte en el amor… (Historia en Youtube con la foto de la amargada de Toy Story. Canal Okills)

Invierte solo $200 y Gana. Con una inversión de solo $200, tendrá la oportunidad de invertir y ganar. Vici Marketing. Aprende a invertir en Amazon. Sea un exitoso inversor en línea con la ayuda de Ontega. Regístrese hoy y aprenda cómo.

*No creemos ni promovemos productos para hacerse ricos de la noche a la mañana. Tampoco podemos prometer resultados y advertimos que nuestros resultados o nuestros testimonios no son resultados típicos y no significa que quien contrate nuestros productos o servicios puedan conseguir resultados similares. Es posible que no se consiga ningún resultado, especialmente si no se pone en práctica lo aprendido.*

Mi objetivo es ser un aliado de negocios para que emprendedores latinoamericanos puedan lograr todo lo que se proponen. Para ello he logrado convertirme en un puente entre las nuevas empresas y la empresa tradicional. ¿Qué significa esto? Que apuesto firmemente por la economía naranja y del conocimiento. Entiendo al emprendimiento como una de las fuentes más importantes del crecimiento de un país.. Boss Tank: Ser tu propio jefe