

Manual de formación

# Reuniones

## 1 a 1

*¿Cómo sacar jugo  
en 6 minutos?*



En GANa3 tienes un recurso potentísimo que muchas veces no se aprovecha al máximo: **las reuniones 1 a 1**.

Son encuentros de 6 minutos entre tú y otro miembro, en los que cada uno presenta su negocio y descubre cómo ayudar al otro.

A veces se confunden con “charlar un rato” o “contar lo de siempre”, pero en realidad funcionan como un **mini-laboratorios de colaboración**.

Si las haces bien, esos 6 minutos pueden abrirte puertas, referencias y alianzas que no habrías imaginado.

Aquí tienes la receta exacta para que cada reunión 1 a 1 sea **clara, útil y productiva**.

## Contenido

La receta de los 6 minutos.....	3
El formato de los 6 minutos .....	3
Paso 1: Tus 3 minutos. ....	4
Paso 2: Sus 3 minutos .....	5
Paso 3: El cierre de la reunión .....	6
Reglas de oro .....	7

## La receta de los 6 minutos

### El formato de los 6 minutos

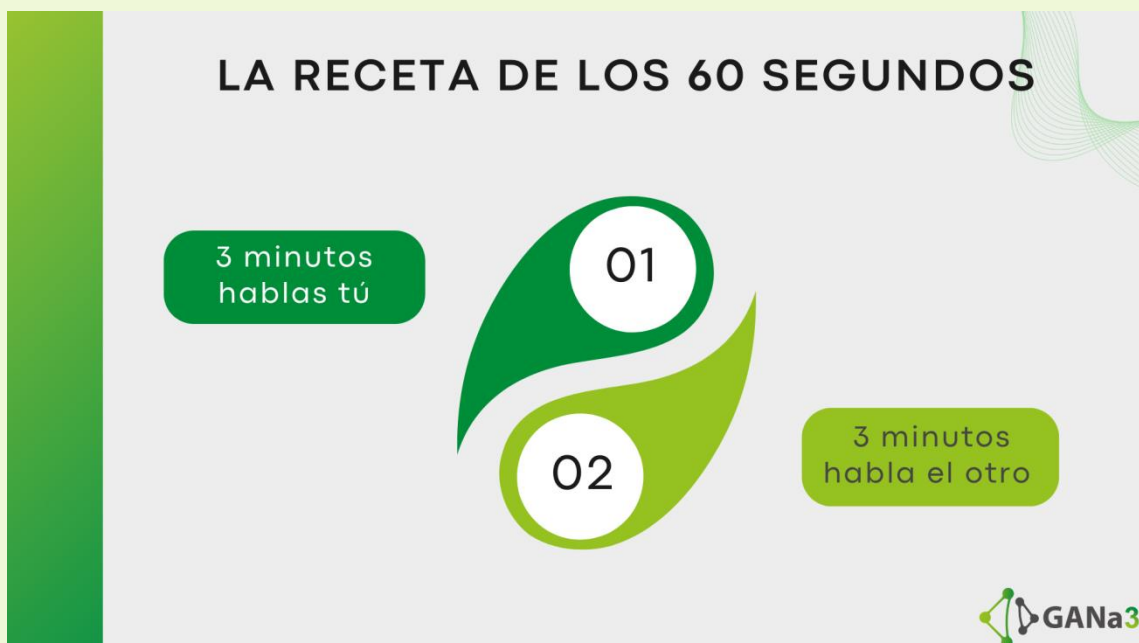
Cada reunión debe seguir dos fases de 3 minutos cada una:

**3 minutos hablas tú.**

**3 minutos habla la otra persona.**

Así de simple. Y créeme: si no respetas los tiempos, la reunión pierde potencia.

Ahora verás qué hacer en cada fase, con ejemplos de lo que funciona y lo que no.



## Paso 1: Tus 3 minutos.

**Objetivo:** que la otra persona entienda qué haces, a quién ayudas y qué problema resuelves.

### Ejemplos malos:

“Yo hago un poco de todo: webs, marketing, formación, consultoría, auditoría... lo que necesites.”

→ Resultado: no saben con quién recomendarte.

“Soy coach empresarial y aplico técnicas de PNL y liderazgo situacional.”

→ Demasiado técnico, no se retiene.

### Ejemplos buenos:

“Soy Ana y ayudo a autónomos que están quemados a recuperar el control de su negocio en 3 meses.”

“Soy Javier y diseño páginas web para restaurantes que quieren recibir reservas online sin depender de portales externos.”

**Clave:** sé concreto y expresa un beneficio claro.

**Tus 3 minutos**  
QUE ENTienda QUÉ HACES, A QUIÉN AYUDAS Y QUÉ RESUELVES

**Ejemplo**  
“Yo hago un poco de todo: webs, marketing, formación, consultoría, auditoría... lo que necesites, lo hago.”

**Ejemplo**  
“Soy coach empresarial y aplico técnicas de PNL y liderazgo situacional.”

**Tus 3 minutos**

**Ejemplo**  
“Soy Ana y ayudo a autónomos que están quemados a recuperar el control de su negocio en 3 meses.”

**Ejemplo**  
“Soy Javier y diseño páginas web para restaurantes que quieren recibir reservas online sin depender de portales externos.”

Sé concreto y cuenta un beneficio.

## Paso 2: Sus 3 minutos

**Objetivo:** escuchar de verdad.

### Ejemplo malo:

Mientras la otra persona habla, tú estás pensando en lo que vas a responder.

→ Resultado: no te quedas con nada útil.

### Ejemplo bueno:

Escuchas, tomas notas y haces 1 o 2 preguntas inteligentes:

“¿Cuál es tu cliente ideal?”

“¿Qué tipo de problema quieres resolver más a menudo?”

**Clave:** si no entiendes bien lo que hace, no podrás recomendarle.

The infographic is titled "Sus 3 minutos" in large green font, with a subtitle "ESCUCHA DE VERDAD" in a green box below it. It is divided into two main sections. The left section, titled "Ejemplo" in red, shows a red 'X' over a white box containing the text: "Estás pensando en lo que tú vas a contestar en vez de escuchar". The right section, titled "Ejemplo" in green, shows a green checkmark over a white box containing the text: "Escuchas, tomas notas y haces 1 o 2 preguntas inteligentes:" followed by two bullet points: "• “¿Cuál es el cliente ideal para ti?”" and "• “¿Qué problema quieres resolver más a menudo?”". At the bottom, a green banner contains the text: "Si no entiendes bien lo que hace, no podrás recomendarle." The logo "GANa3" is visible in the bottom right corner of the infographic.

### Paso 3: El cierre de la reunión

Los últimos segundos de cada uno valen oro.

Haz tres cosas:

- **Resume lo que has entendido:**  
“Lo que me llevo de ti es que ayudas a abogados a gestionar mejor su facturación.”
- **Ofrece algo concreto:**  
“Creo que puedo presentarte a alguien que podría necesitar tu ayuda.”
- **Propón un siguiente paso si encaja:**  
“¿Qué te parece si otro día me enseñas un ejemplo de tu trabajo?”

**Ejemplo malo:**

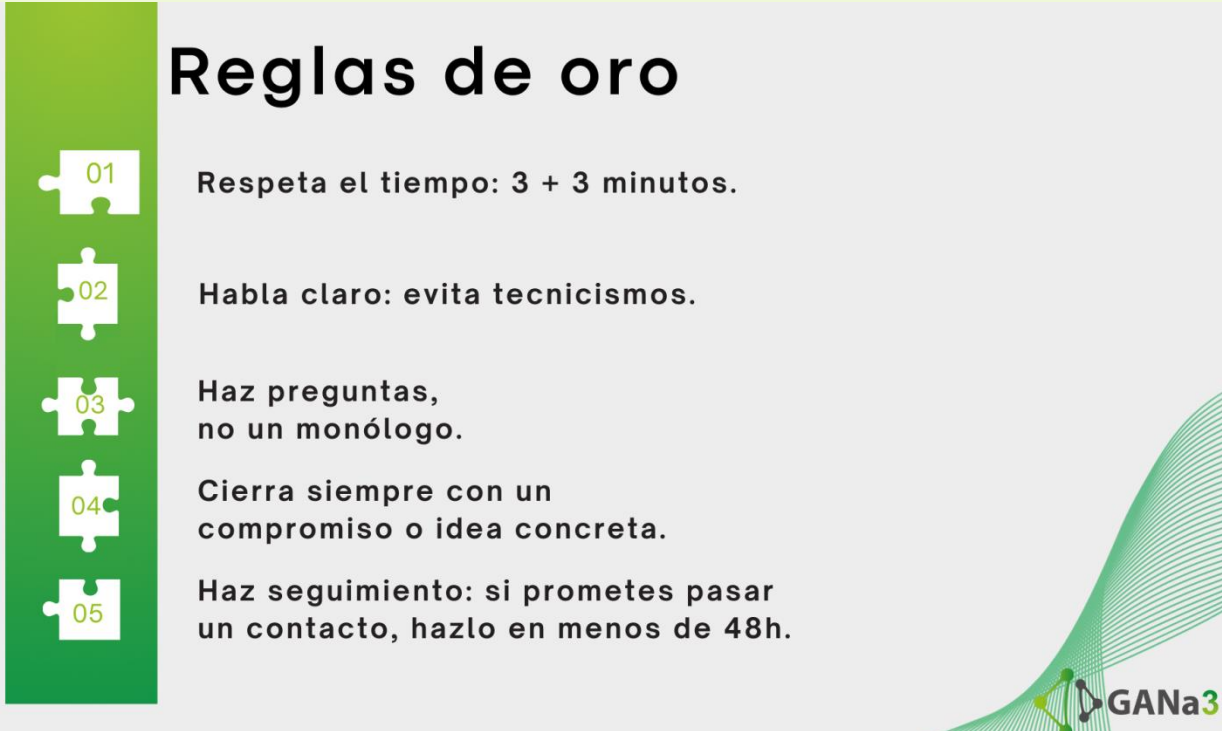
“Vale, encantado, ya nos veremos.”

No deja nada sembrado.



## Reglas de oro

1. Respeta el tiempo: 3 + 3 minutos.
2. Habla claro y evita tecnicismos.
3. Haz preguntas, no un monólogo.
4. Cierra siempre con un compromiso o idea concreta.
5. Haz seguimiento: si prometes un contacto, pásalo en menos de 48 horas.



**Reglas de oro**

- 01 Respeta el tiempo: 3 + 3 minutos.
- 02 Habla claro: evita tecnicismos.
- 03 Haz preguntas, no un monólogo.
- 04 Cierra siempre con un compromiso o idea concreta.
- 05 Haz seguimiento: si prometes pasar un contacto, hazlo en menos de 48h.

GANa3

Las reuniones 1 a 1 son la **mina de oro** de GANa3.

No son un trámite; son una inversión: 6 minutos que pueden transformarse en oportunidades reales, alianzas y nuevas recomendaciones.

Recuerda la fórmula:

1. **3 minutos tú.**
2. **3 minutos la otra persona.**
3. **Y siempre cerrar con un compromiso.**

Si aplicas esta estructura, saldrás de cada 1 a 1 con más claridad, más contactos y más negocio.

En networking no gana quien más habla: **gana quien conecta mejor.**