

Manual de formación

# Un encuentro para GANar

*¿Cómo preparar y desarrollar un  
encuentro para GANar?*



En GANa3 no todo sucede en la reunión semanal.

El verdadero crecimiento muchas veces nace en los **Encuentros para GAN-ar**: esas reuniones de media hora fuera del grupo, en la oficina de un socio, en un café o incluso online.

El objetivo no es simplemente charlar, sino **presentar bien tu negocio, entender el del otro y buscar cómo colaborar o a quién podéis presentaros mutuamente.**

Hoy os voy a dar una receta simple y exacta para que esos 30 minutos no sean un café perdido, sino una inversión que genere valor real.

## Contenido

La preparación .....	3
La estructura de la reunión .....	4
Parte 1: Presenta tu negocio (10–12 min) .....	4
Parte 2: Escucha el negocio del otro (10–12 min) .....	5
Parte 3: El cierre conjunto (6 min) .....	6
Reglas de oro .....	7

## La preparación

El encuentro no empieza cuando os sentáis, empieza antes.

**Agenda clara:** fijad día, hora y lugar. 30 minutos como máximo.

**Investiga un poco:** revisa la web o LinkedIn del compañero.

**Define tu objetivo:** ¿quieres explorar colaboración? ¿conseguir referencias? ¿entender mejor su sector?

**Material de apoyo:** lleva tarjetas, un folleto o incluso un ejemplo visual de tu trabajo.

**Ejemplo malo:**

‘Quedamos a ver qué sale.’ → Resultado: media hora de charla sin rumbo.

**Ejemplo bueno:**

‘Quedamos para que me expliques tu producto estrella y veamos si encaja con algunos de mis clientes.’

.Clave: la preparación marca la diferencia entre una charla y un encuentro productivo.



## La estructura de la reunión

### Parte 1: Presenta tu negocio (10-12 min)

Explica con claridad: quién eres, qué problema resuelves, cómo lo haces.

No te enrolles, céntrate en lo que puede ser más útil para tu compañero.

#### **Ejemplo malo:**

‘Yo hago muchas cosas... contabilidad, auditoría, formación, seguros, asesoría legal...’

→ Caos, tu compañero no sabe qué retener.

#### **Ejemplo bueno:**

‘Me centro en ayudar a pymes familiares a ordenar sus finanzas para que no pierdan dinero por descontrol.’

**La estructura de la reunión**

**1 Presenta tu negocio**

**EXPLICA CON CALIDAD:**  
quién eres, qué problema resuelves, cómo lo haces.

**NO TE ENROLLES,**  
céntrate en lo que puede ser más útil para tu compañero.

**Ejemplo** ❌  
‘Yo hago muchas cosas... contabilidad, auditoría, formación, seguros, asesoría legal...’  
Caos, tu compañero no sabe qué retener.

**Ejemplo** ✅  
‘Me centro en ayudar a pymes familiares a ordenar sus finanzas para que no pierdan dinero por descontrol.’

## **Parte 2: Escucha el negocio del otro (10-12 min)**

Haz preguntas que abran puertas:

‘¿Cuál es tu cliente ideal?’

‘¿Qué problemas resuelves más a menudo?’

‘¿En qué proyecto te encantaría colaborar con alguien?’

### **Ejemplo malo:**

Mirar el reloj o interrumpir para hablar de ti.

### **Ejemplo bueno:**

Escuchar con atención, tomar notas y mostrar interés genuino.



### Parte 3: El cierre conjunto (6 min)

Resume lo que entendiste.

“Me queda claro que ayudas a restaurantes a reducir costes de personal con tu software.”

Piensa en un contacto o recurso útil.

“Conozco a un gerente de hotel que justo tiene ese problema, puedo presentárosló.”

Explora colaboración directa.

“¿Y si preparamos juntos un taller para empresas familiares?”

Acordad un siguiente paso.

#### Ejemplo malo:

‘Encantado, ya hablamos.’ → Se queda en nada.

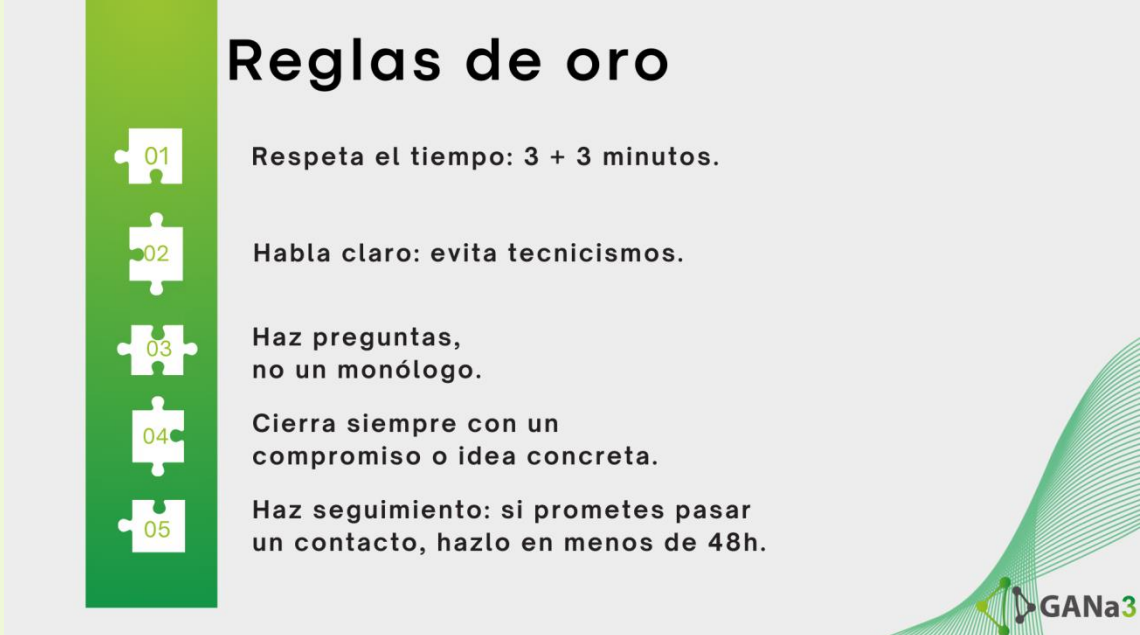
#### Ejemplo bueno:

‘Te paso mañana el contacto de mi cliente y la semana que viene hablamos de ese taller conjunto.’



## Reglas de oro

1. **Media hora máximo.** Si os alargáis, perdéis enfoque.
2. **Respetar turnos:** primero tú, luego él, sin interrumpir.
3. **Apunta compromisos:** lo que se promete se cumple.
4. **Sé específico:** no digas “te presentaré a alguien”, di “mañana te paso el contacto de Luis, dueño del restaurante X.”
5. **Haz seguimiento:** después del encuentro, cumple lo acordado y coméntalo en la reunión semanal.



**Reglas de oro**

- 01 Respetar 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

Un *Encuentro para GAN-ar* no es un café social, es una semilla de colaboración.

En 30 minutos bien aprovechados puedes descubrir un aliado, un cliente o una oportunidad de oro.

Recordad la receta: **prepara, escucha, conecta y cierra con un siguiente paso.**

Si todos lo aplicamos, el grupo crecerá no solo en número, sino en resultados reales.