

MODULO I - Fundamentos del Coaching Financiero

MODULO II - Logros de Metas Financieras

MODULO III - Riqueza Financiera, de tiempo y bienestar emocional

MODULO IV - El inversor inteligente





¿Cómo lograr alcanzar nuestras metas financieras y ayudar a otros a qué también lo logren?



Somos Rentabilidad Inteligente una empresa dedicada a brindar soluciones de rentabilidad financiera a profesionales, emprendedores, dueños y personas comprometidas con sus finanzas.

Ayudamos a las personas a gestionar y ganar dinero de forma inteligente mediante estratégicas de finanzas e inversión



LUKA BLANCO

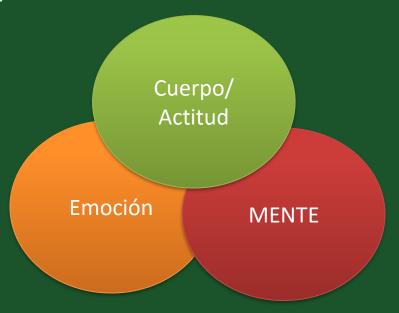
CONSULTOR-COACH DE RENTABILIDAD, ASESOR FINANCIERO E INVERSIONISTA

Fundador de Rentabilidad Inteligente



¿QUÉ ES COACHING?

Coaching es un proceso colaborativo en el cual un coach (entrenador) trabaja con un individuo o grupo para facilitar el logro de metas personales o profesionales.





Coaching Financiero

El coaching financiero es una forma especializada de coaching que se centra en ayudar a las personas a gestionar sus finanzas personales de manera efectiva. Un coach financiero puede ayudar a los clientes a establecer metas financieras claras, crear un plan de acción para alcanzar esas metas, mejorar la gestión del presupuesto, tomar decisiones de inversión informadas, reducir deudas y aumentar la educación financiera en general. El objetivo es capacitar a los clientes para que tomen el control de su situación financiera y alcancen una mayor estabilidad y bienestar económico a largo plazo.

Coaching Financiero

Enfoque: El coaching financiero se centra no solo en los aspectos técnicos y prácticos de las finanzas, sino también en la relación emocional que la persona tiene con el dinero. Busca potenciar la toma de decisiones financieras informadas y saludables.



Estado actual – Estado ideal



Problemas/ obstáculos

Desafío



Estado Actual

Estado Ideal

El coach financiero trabaja principalmente en la brecha entre donde se encuentra una persona en términos de sus finanzas personales y donde desea estar en el futuro.



Manifestaciones comunes de brecha

Conocimiento Financiero: Muchas personas carecen de conocimientos básicos sobre cómo administrar sus finanzas de manera efectiva. El coach financiero trabaja para cerrar esta brecha proporcionando educación financiera, explicando conceptos clave y brindando orientación sobre las mejores prácticas financieras.

Gestión del Dinero: Otra brecha común es la falta de habilidades para gestionar el dinero de manera eficiente. Esto puede incluir la creación y seguimiento de un presupuesto, el establecimiento de objetivos financieros claros y la toma de decisiones informadas sobre ahorros e inversiones. El coach financiero ayuda a los clientes a desarrollar habilidades prácticas para administrar sus finanzas de manera efectiva.



Manifestaciones comunes de brecha

Confianza y Mentalidad: Algunas personas pueden sentirse abrumadas o inseguras cuando se trata de sus finanzas. El coach financiero trabaja para cerrar esta brecha ayudando a los clientes a desarrollar una mentalidad financiera positiva y empoderadora. Esto implica cambiar creencias limitantes sobre el dinero, superar el miedo al fracaso financiero y fomentar la confianza en la capacidad propia para tomar decisiones financieras sólidas.

Planificación a Largo Plazo: Muchas personas luchan por planificar su futuro financiero debido a una falta de claridad sobre sus objetivos y una comprensión insuficiente de cómo alcanzarlos. El coach financiero ayuda a cerrar esta brecha trabajando con los clientes para establecer metas financieras realistas y desarrollar un plan de acción paso a paso para alcanzar esas metas a largo plazo.



Cambio Financiero VS. Transición Financiera



La escalera de la competencia

Esta teoría fue desarrollada por el psicólogo Noel Burch en la década de 1970. Estos estados de conciencia describen las diferentes etapas por las que pasa una persona al adquirir una nueva habilidad o competencia. En el contexto del coaching, estos estados son fundamentales para comprender el proceso de aprendizaje y desarrollo de los clientes.



Incompetente Inconsciente: En esta etapa, la persona carece de habilidades en una determinada área y, lo que es más importante, no es consciente de esa falta de habilidad. Esta persona puede no reconocer la necesidad de adquirir nuevas habilidades o mejorar las existentes. Aquí es crucial para el crecimiento personal, ya que la persona necesita darse cuenta de su incompetencia antes de poder avanzar hacia el aprendizaje y la competencia.

Incompetente Consciente: En esta etapa, la persona es consciente de su falta de habilidad en una determinada área. Reconocen que hay algo que no saben hacer y pueden sentirse frustrados o incómodos por ello. Sin embargo, la conciencia de su incompetencia es el primer paso para el crecimiento y el aprendizaje.

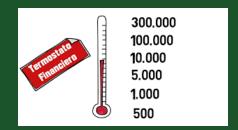
Competente Consciente: En esta etapa, la persona comienza a adquirir habilidades y conocimientos en el área específica. Son capaces de realizar la tarea, pero requieren concentración y esfuerzo consciente. Pueden necesitar recordatorios, instrucciones o supervisión para realizar la tarea de manera efectiva.

Competente Inconsciente: En este estado, la persona ha adquirido suficiente práctica y experiencia en la habilidad o tarea, hasta el punto en que pueden realizarla de manera casi automática, sin pensar conscientemente en cada paso. La competencia se ha internalizado y se ejecuta de forma natural y fluida.



Mi zona de confort financiero





"Lo qué sé" y lo "Qué no sé"



¿Cuál es tu zona de confort financiero?



Etapas de la zona de Confort

