

GRUPO PASOS A LA PROSPERIDAD

REUNIÓN DE MARKETING ESPIRITUAL Y VENTAS EN UA

Bienvenida

Hola a todos. Mi nombre es _____, y soy un@ subremunerad@ en recuperación y el/la moderador@ de la reunión de hoy. Bienvenidos a la Reunión de Marketing Espiritual y Ventas. Por favor mantén tu micrófono apagado y cuando te toque compartir enciéndelo y luego apágalo al terminar.

Ayudadme a comenzar esta reunión con un momento de oración por todas aquellas personas que todavía sufren dentro y fuera de estos cuartos, seguida por la Oración de la serenidad:

"Dios, concédeme la serenidad para aceptar las cosas que no puedo cambiar, valor para cambiar las cosas que sí puedo, y sabiduría para reconocer la diferencia".

PREAMBULO

Subremunerados Anónimos es una comunidad de hombres y mujeres que comparten su mutua experiencia, fortaleza y esperanza para resolver su problema común y ayudar a otros a recuperarse de la subremuneración. El único requisito para ser miembro de UA es el deseo de dejar de ser subremunerado. Para ser miembro de UA no se pagan honorarios ni cuotas, nos mantenemos con nuestras propias contribuciones. UA no está afiliada a ninguna secta, religión, partido político, organización o institución alguna; no desea intervenir en controversias; no respalda ni se opone a ninguna causa. Nuestro objetivo primordial es mantenernos solventes y ayudar a otros subremunerados a hacer lo mismo.

¿Qué es la Subremuneración?

La Subremuneración se manifiesta de muchas maneras, no todas ellas relacionadas con el dinero. La Subremuneración también se refiere a bajo rendimiento, a no alcanzar nuestro potencial, a no participar de lleno en nuestras propias vidas o a escondernos en nuestras "cuevas" por temor a que nos vean; independientemente del dinero que ganemos.

Se trata de la incapacidad de reconocer y expresar plenamente nuestras capacidades y competencias. La consecuencia más visible es nuestra impotencia para satisfacer nuestras propias necesidades, presentes y futuras.

Nuestra Subremuneración puede resultar en muchas cosas, incluyendo el no reconocer nuestros talentos. Puede llevarnos a vivir permanentemente al límite, incapaces de ganar

dinero suficiente, o de gastar el dinero que tenemos de manera irresponsable. También puede que evitemos tomar riesgos razonables que podrían traernos prosperidad; o que evitemos hacer previsiones de futuro. En resumen, la Subremuneración significa estar siempre por debajo de nuestro potencial, no dar seguimiento a nuestros sueños y objetivos, y renunciar a nosotros mismos.

Bienvenida a los recién llegados

Antes de comenzar, queremos dar la bienvenida a los recién llegados a UA. Un recién llegado se define como alguien que está en sus primeras seis reuniones. Si tienes problemas para ganar dinero y piensas que puedes ser un subremunerado compulsivo, creemos que has llegado al lugar correcto y que este programa puede ayudarte.

¿Hay algún recién llegado que quiera presentarse sólo por su nombre de pila? (Espere a que los recién llegados hablen y simplemente salúdalos con un "Bienvenido[nombre]") Se sugiere que asistas al menos a seis reuniones para que tengas tiempo de identificarse con los oradores, comenzar a asimilar los conceptos de la UA y aprender más sobre el programa explorando el sitio web y haciendo llamadas de alcance. Los recién llegados tendrán la oportunidad de hacer preguntas al final de la reunión.

Doce Pasos y Doce Tradiciones:

Nuestro programa se basa en la creencia de que la base del cambio y la recuperación de nuestro problema común se encuentran en trabajar los 12 Pasos y cumplir con las 12 tradiciones desarrolladas por Alcohólicos Anónimos y que este programa espiritual es la clave de la serenidad.

¿A quién le gustaría leer los Doce Pasos de Subremunerados Anónimos? Los Doce Pasos de Subremunerados Anónimos

1. Admitimos que éramos impotentes ante la subremuneración y la privación: que nuestras vidas se habían vuelto ingobernables.
2. Llegamos a creer que un Poder Superior a nosotros mismos podría devolvernos el sano juicio.
3. Decidimos poner nuestra voluntad y nuestras vidas al cuidado de Dios, como nosotros lo concebimos.
4. Sin miedo hicimos un inventario moral de nosotros mismos.
5. Admitimos ante Dios, ante nosotros mismos y ante otro ser humano la naturaleza exacta de nuestros defectos.
6. Estuvimos enteramente dispuestos a dejar que Dios nos librara de todos estos defectos de carácter.
7. Humildemente le pedimos a Dios que nos librase de nuestros defectos. 8. Hicimos una lista de todas las personas a las que habíamos ofendido y estuvimos dispuestos a reparar el daño que les causamos.
9. Reparamos directamente a cuantos nos fue posible el daño causado, excepto cuando el hacerlo implicaba perjuicio para ellos o para otros.
10. Continuamos haciendo nuestro inventario personal y cuando nos equivocamos lo

admitiamos inmediatamente.

11. Buscamos a través de la oración y la meditación mejorar nuestro contacto consciente con Dios como nosotros lo concebimos, pidiéndole solamente que nos dejase conocer su voluntad para con nosotros y nos diese el poder para cumplirla.

12. Habiendo obtenido un despertar espiritual como resultado de estos pasos, tratamos de llevar este mensaje a otros subremunerados y de practicar estos principios en todos nuestros asuntos.

¿Quién se ofrece a leer la tradición del mes?

Las Doce Tradiciones de Subremunerados Anónimos

1. Nuestro bienestar común debe tener la preferencia; la recuperación personal depende de la unidad de UA.

2. Para el propósito de nuestro grupo solo existe una autoridad fundamental: un Dios amoroso tal como se exprese en la conciencia de nuestro grupo. Nuestros líderes no son más que servidores de confianza, no gobiernan.

3. El único requisito para ser miembro de UA es querer salir de la subremuneración y la privación.

4. Cada grupo debe ser autónomo, excepto en asuntos que afecten a otros grupos o UA considerado como un todo.

5. Cada grupo tiene un solo objetivo primordial: llevar el mensaje al subremunerado que aún está sufriendo.

6. Un grupo de UA nunca debe respaldar, financiar o prestar el nombre de UA a ninguna entidad allegada o empresa ajena, para evitar que los problemas de dinero, propiedad o prestigio nos desvíen de nuestro objetivo primordial.

7. Todo grupo de UA debe mantenerse completamente a sí mismo, negándose a recibir contribuciones de afuera.

8. UA nunca tendrá carácter profesional, pero nuestros centros de servicio pueden emplear trabajadores especiales.

9. U.A., como tal, nunca debe ser organizada; pero podemos crear juntas o comités de servicio que sean directamente responsables ante aquellos a quienes sirven.

10. UA no tiene opinión acerca de asuntos ajenos a sus actividades; por consiguiente su nombre nunca debe mezclarse en polémicas públicas.

11. Nuestra política de relaciones públicas se basa más bien en la atracción que en la promoción; necesitamos mantener siempre nuestro anonimato personal ante la prensa, radio y el cine.

12. El anonimato es la base espiritual de todas nuestras tradiciones, recordándonos siempre anteponer los principios a las personalidades.

Enfoque de la Reunión

El enfoque de esta reunión es llevar la espiritualidad y la recuperación de UA al proceso de Marketing y Ventas en el ámbito laboral. Todos los miembros de UA son bienvenidos a asistir y beneficiarse de la experiencia, fortaleza y esperanza que se encuentran aquí. Basándonos en los 12 pasos, creemos que el marketing y las ventas son una oportunidad espiritual para servir. Afirmamos que nuestro Poder Superior nos ha otorgado dones y talentos únicos y que la recuperación es, en parte, tener la voluntad de compartir esos dones y talentos con las

personas que los necesitan y desean.

Formato de la reunión

El formato de la primera mitad de esta reunión es el siguiente: Tenemos una visualización guiada, en la que visualizamos una recuperación saludable en torno al marketing y las ventas. Durante la segunda mitad de la reunión de cada semana, disfrutamos de un formato de preguntas y respuestas en el que se puede plantear una pregunta de marketing al grupo y recibir la respuesta de dos personas.

Dos veces al año tenemos la silla de un compañero o compañera en la que comparten su experiencia, fortaleza y esperanza de recuperación en relación con la superación de su resistencia al marketing y las ventas.

SÍNTOMAS DE MARKETING, VENTAS Y RECUPERACIÓN

En este punto compartimos algunos ejemplos de síntomas y una visión de la recuperación de la subremuneración específica del marketing y las ventas.

¿Quién quiere leer los Síntomas de Marketing, Ventas y Recuperación?

1. VAGUEDAD EN EL MARKETING Y EN LAS VENTAS:

SÍNTOMA:

Hemos intentado comercializarnos a nosotros mismos, a nuestras empresas o los servicios o productos de nuestros trabajos sin un plan de marketing y ventas estratégico. No hemos definido claramente nuestros dones, habilidades y talentos, ni los mejores productos, programas y servicios que podemos ofrecer, ni el mercado objetivo al que podemos servir mejor.

RECUPERACIÓN:

Con la guía de nuestro Poder Superior, hemos definido nuestros dones, habilidades y talentos y los hemos alineado con los mejores programas y servicios que podemos ofrecer. Sabemos exactamente cuál es nuestro mercado objetivo y tenemos un plan de marketing y ventas bien preparado que incluye un presupuesto y un sistema de seguimiento. Tener un plan sólido nos da claridad mental, lo que nos permite vender con gracia y facilidad.

2. ENDEUDAMIENTO CON EL TIEMPO

SÍNTOMA:

No hemos utilizado nuestro tiempo para crear, invertir, ejecutar o hacer un seguimiento de nuestros esfuerzos de marketing y ventas. Hemos gastado nuestro tiempo en trabajo ocupado que no genera ingresos o en tareas de bajo valor monetarios que nos daban la ilusión de ser productivos, pero que en realidad nos habían mantenido en un ciclo de subremuneración y agotamiento.

RECUPERACIÓN:

Nuestro plan de marketing y ventas es una prioridad absoluta. Aplicamos nuestro plan programando y realizando acciones sistemáticas y coherentes. Buscamos ayuda, a través de la automatización de software o subcontratación, para las tareas de poco valor. Hacemos un seguimiento, probamos y revisamos la cantidad de tiempo y dinero invertido en nuestros

esfuerzos de marketing, asegurándonos de que hay un retorno tangible de la inversión. La revisión de los resultados de nuestros esfuerzos nos permite hacer los ajustes necesarios.

3. PENSAMIENTO DISTORSIONADO

SÍNTOMA:

El pensamiento distorsionado nos dice que no podemos tener éxito en nuestros esfuerzos de marketing y ventas, que cuesta demasiado o que no va a funcionar. Analizamos en exceso nuestras ideas de marketing y ventas, los textos y los sitios web, lo que nos lleva a la inacción. O bien nos rendimos prematuramente o perseguimos al último coach de marketing y ventas de moda, seminario o software infalible que sea la solución mágica para resolver todas nuestras necesidades de ingresos y marketing y lo convertimos en nuestro Poder Superior.

RECUPERACIÓN:

Ya no permitimos que el pensamiento distorsionado o la espera de la perfección inmovilicen nuestros esfuerzos. Creemos en nuestra singularidad y en lo que podemos ofrecer a los demás. Cuando experimentamos un momento de duda sobre nosotros mismos, tenemos un Poder Superior y una comunidad en la que nos apoyamos para volver a un camino mental positivo. Hemos llegado a saber que la única "solución mágica" para el éxito es tomar acciones de marketing consistentes, y que cada acción que tomamos es una oración a nuestro Poder Superior.

4. AUTOSABOTAJE:

SÍNTOMA

Saboteamos nuestros negocios y trabajos de varias maneras. Nuestros entornos de trabajo están desordenados y desorganizados, y es difícil ser productivos. En lugar de crear un área de especialización estable, cambiamos de nicho o de producto. Empezamos y paramos nuestros esfuerzos de marketing y ventas o no seguimos las oportunidades. Experimentamos "comparación y desesperación" cuando vemos el aparente éxito de otros profesionales, y permitimos que eso nos distraiga o descarrile.

RECUPERACIÓN:

Ya no nos estorbamos a nosotros mismos. Mantenemos un ambiente de trabajo sereno. Tenemos una visión a largo plazo para nuestro negocio, y dejamos pasar un tiempo razonable para que nuestros esfuerzos de marketing y ventas maduren, en lugar de hacer cambios bruscos. Aplicamos nuestro sistema de seguimiento, de modo que los clientes potenciales y las oportunidades ya no se nos escapen. Nos fijamos en la competencia, pero no nos preocupamos por ella. Aprendemos de nuestros competidores, y confiamos en que es un universo abundante con más que suficiente para todos.

5. SÍNDROME DEL IMPOSTOR

SÍNTOMA:

Independientemente de nuestra educación, títulos o logros, nos hemos sentido como impostores o fraudes. Hemos creído que como no habíamos alcanzado la perfección con nuestros propios retos, no estábamos cualificados para ser profesionales. Hemos tenido pensamientos como "¿Quién soy yo para pensar que los demás van a querer mi orientación?", "¿Por qué querría alguien contratarme?", o "Si descubren quién soy realmente, no querrán trabajar conmigo".

RECUPERACIÓN:

Cuando surge este sentimiento, sabemos que tenemos que salir de nosotros mismos. Nos alineamos con nuestro Poder Superior y nos centramos en servir a quienes queremos ayudar. Nos damos cuenta de que lo que somos no está definido por la educación o los títulos académicos. Realizamos acciones porque sabemos que cuando realizamos acciones estamos participando en la creación de nuestros éxitos, lo que nos ayuda a apropiarnos de nuestro valor y de lo que ofrecemos.

6. CICLO DEL MIEDO

SÍNTOMA:

Hemos permitido que los miedos nos impidan realizar acciones de marketing y ventas al servicio de nuestra visión, clientes, trabajos o negocios. Teníamos miedo de hacer una promesa a un cliente y no poder cumplirla. Tenemos miedo de cometer un error, de equivocarnos o simplemente de no ser perfectos. La idea de fracasar públicamente es demasiado para nosotros como para superarla. Como resultado, negamos nuestros productos y servicios al mundo, lo que mina nuestra autoestima y nuestro valor.

RECUPERACIÓN:

Confiamos en nosotros mismos y en nuestras habilidades, y tomamos medidas con confianza para trabajar o crear un negocio sano y rentable. Hemos aceptado el hecho de que cometer errores forma parte del proceso de aprendizaje y puede ser una oportunidad de crecimiento. Cuando surge el miedo, acudimos a nuestro Poder Superior y a la confraternidad en busca de fuerza, en lugar de escondernos o aislarnos. Sabemos que "esto también pasará". Por mucho que valoremos las reuniones, las herramientas y los recursos de SUBA, hemos descubierto que sólo a través del trabajo de los 12 pasos de Subremunerados Anónimos podemos lograr una prosperidad, una recuperación y una serenidad duraderas para nuestros trabajos, negocios y para nosotros mismos.

VISUALIZACIÓN

Ahora es el momento de nuestra visualización guiada. Este es nuestro momento para conectar con nuestro Poder Superior y recibir orientación mientras visualizamos cómo puede ser y sentirse un marketing espiritual y unas ventas saludables. Te invito a ponerte cómodo y cerrar los ojos. Respira profundamente y concéntrate en tu respiración. Sienta la presencia de tu Poder Superior mientras tomas un momento para conectarte con tu corazón. Confía en que recibirás la guía de tu Poder Superior. (Moderador cuenta hasta 5 lentamente.) Imagina que ha ocurrido un milagro. Has liberado tu resistencia y tus creencias y patrones limitantes en torno al marketing y las ventas, y ahora eres capaz de conectar con quien tu Poder Superior quiere que sirvas y tomar acciones consistentes para comercializar tus productos y servicios. (Moderador cuenta hasta 5 lentamente.) ¿Cómo se siente tu cuerpo al saber que estás apoyado con tu marketing y tus ventas y que no estás solo? Permítete dejar que esta sensación aterrice en tu cuerpo. (Moderador cuenta hasta 5 lentamente.) ¿Cómo te sientes al comercializar con confianza tus programas, productos y servicios? (Moderador cuenta hasta 5 lentamente.) ¿Cómo se siente al cobrar lo que vale y estar seguro de su valor? (Moderador cuenta hasta 5 lentamente.) ¿Cómo se ve que sus clientes ideales estén contentos de pagarte tu tarifa máxima? (Moderador cuenta hasta 10 lentamente.) ¿Cómo es comercializar con gracia y

facilidad? ¿Cómo puedes hacer que tu marketing y tus ventas sean divertidas? ¿Qué apoyo y colaboración tienes para tus esfuerzos de marketing? ¿Con quién te sientes inspirado para hacer un seguimiento esta semana? Imagínate a ti mismo sonriendo mientras pones en práctica tus planes de marketing y ventas. (Moderador cuenta hasta 5 lentamente.) Vuelva a respirar... inhale lentamente... ahora exhale... En un momento, vamos a volver a la sala y te invito a que tomes nota de cualquier idea que haya tenido durante este viaje juntos. Cuando estés preparado, por favor, abre lentamente los ojos, vuelve a la sala en la que estás y anota cualquier percepción. (Cuenta hasta 10 lentamente).

SILLA (2 veces al año)

Ahora es el momento de la silla.

Me complace presentar a nuestro orador de hoy <nombre del ponente>, que ha venido a compartir su experiencia/fortaleza/esperanza y recuperación en la comercialización de su negocio o experiencia con las ventas durante un máximo de 8 minutos.

Sugerencias de la reunión

Por favor, centra tu compartir en cómo la subremuneración, y tu recuperación de la misma, afecta a tu vida, y a tu capacidad de servir a través del Marketing y las Ventas Cuando compartas, por favor dinos tu nombre, y si te sientes cómodo, tu ubicación. Esto ayuda a facilitar la conexión y el alcance.

No participamos en conversaciones cruzadas, no interrumpimos ni comentamos el compartir de otra compañera.

No nos dirigimos directamente a otro compañero.

Los compartires son de dos minutos más otro para acabar tu compartir.

¿A quién le gustaría llevar el tiempo?

Por favor, reconozca al servidor de tiempo diciendo gracias, y al tercer minuto termina tu compartir.

1a Parte de Compartimientos: La sesión está abierta para quien quiera

compartir. A los 30 minutos:

Ha llegado el momento de los anuncios y de la **7a Tradición, que dice que todo grupo de UA debe mantenerse a sí mismo, negándose a recibir contribuciones ajenas.**

UA no tiene cuotas ni honorarios. Nos mantenemos a través de nuestras propias contribuciones, destinadas al desarrollo de la literatura de UA, a los gastos incurridos por el grupo, y para adquirir la plataforma zoom, que estará al servicio tanto del Intergrupo, como de los grupos en general de UA en Español. Las contribuciones se sugieren hacerlas a través de la Tesorería del Intergrupo UA Español por PayPal, al correo: intergrupotesoreriauaespanol@gmail.com

(En el concepto se sugiere poner “Grupo Pasos a la Prosperidad” para saber la procedencia)

Da lo que puedas, y si no puedes dar nada en este momento, sigue viniendo porque eres más importante que tu dinero.

¿Hay algún anuncio relacionado con UA?

SEGUNDA PARTE

Preguntas y Respuestas

Ahora es el momento de las preguntas y respuestas sobre temas de marketing y ventas. La persona que comparta tendrá hasta 2 minutos para exponer su pregunta. Le pedimos que sus preguntas sean breves y específicas. A continuación, invitamos a dos miembros a que respondan a esa pregunta en relación con su experiencia, su fortaleza y su esperanza. Si recibes comentarios, utiliza lo que puedas y deja el resto. Esto no pretende ser un diálogo, por lo que te pedimos que no comentes la respuesta de otro miembro a tu pregunta.

Moderador a cronometrador: Por favor, da a la persona que hace la pregunta y a las que responden 2 minutos cada una. Avisales cuando les quede un minuto.

Moderador a Grupo: ¿Quién tiene una pregunta que le gustaría que se respondiera?

Cierre de las preguntas y respuestas: Este es todo el tiempo que tenemos hoy para las preguntas y respuestas.

A los 55 minutos:

CIERRE

Hemos llegado al fin de los compartimentos, pero no al final de la reunión. Ha llegado el momento de compartir brevemente algunas acciones que planeamos llevar a cabo hoy o esta semana para superar la subremuneración y enriquecer nuestra solvencia financiera y espiritual. ¿Quién quiere compartir acciones?

Intercambio numérico:

Si quieres contactar a alguien con quien te has identificado en la reunión de hoy, por favor di su nombre ahora y le pediremos a ese miembro que permanezca en la llamada, si puede hacerlo, hasta después de que digamos la Oración de la Serenidad. También me mantendré en línea para facilitar intercambios de números de teléfono.

¿Quién se ofrece a leer las promesas de UA?

Las Doce Promesas de Subremunerados Anónimos

Si nos esmeramos en esta fase de nuestro desarrollo, nos sorprenderemos de los resultados antes de llegar a la mitad del camino. A través de la recuperación de Doce Pasos aprendemos

que la interpretación que hacemos de lo sucedido en nuestro pasado, no nos sirve para nada. En otras palabras, lo que creemos y aceptamos como causas de nuestra subremuneración no nos ayudará a cambiar nuestras vidas. A medida que trabajamos el programa con otras personas, aprendemos a desprendernos del pasado y a enfocarnos en el presente y en el futuro. En nuestros pasos de acción y en nuestra visión.

Empezamos a aceptarnos a nosotros mismos con compasión y a creer que merecemos mayor plenitud y una vida más próspera. Como consecuencia de trabajar todos los aspectos del programa una visión más amplia de la vida comienza a emerger. Llegamos a conocernos cada vez mejor y a contemplar la posibilidad de utilizar nuestro talento. Nos permitimos pedirle más a la vida y nos sentimos capaces de llevar a cabo las acciones necesarias para conseguirlo. El resultado es que ahora podemos ser generosos con los demás y con nuestra comunidad, y entrar a formar parte de algo Superior a nosotros mismos. A través de los Pasos, las Herramientas y el Servicio se produce en nosotros un cambio de consciencia. Experimentamos más gratitud, más paz interior y más aceptación de nosotros mismos. Es como si despertáramos de un profundo sueño a una nueva vida llena de logros y prosperidad.

Como dice la 12a Tradición, el anonimato es la base espiritual de todas nuestras tradiciones, recordándonos siempre anteponer los principios a las personalidades. Lo que aquí se dice, aquí se queda, no nos llevamos fuera de esta reunión nada de lo que hemos escuchado.

Cerramos con la Oración de la Serenidad

“Dios, concédenos la serenidad para aceptar las cosas que no podemos cambiar, valor para cambiar aquellas que sí podemos, y sabiduría para reconocer la diferencia.”