

CECILIA CHITARRONI

La Coach ejecutiva que trae un nuevo liderazgo

Cecilia Chitarroni es la coach ejecutiva que capitanea el liderazgo sistémico, ecológico en las empresas



1 Cuáles son las 5 claves que llevan al éxito?

La constancia, autoobservación, honestidad, capacitación, responsabilidad y confiabilidad. Cuando lo que decimos, practicamos y somos, es consistente. Entiendo por éxito, vivir en un estado de ánimo que pivotea entre entusiasmo, ambición, aceptación y paz. Antes me llevaba a límites de cansancio extremo por no establecer mis valores, estándares, evitar conformar equipo y delegar. Hoy son mis prioridades para brindar un servicio exitoso para nosotros y para nuestros clientes.

2 ¿Qué estrategias considera que son fundamentales para capitalizar los errores o fracasos durante el proceso de emprender?

Es fundamental aprender a hacer foco puntualizando la acción, en lugar de las personas. No es igual decir: “tuve la culpa o esto sucede porque yo soy así” que revisar el procedimiento, la acción o el proceso, para encontrar instancias de aprendizaje. También aplica cuando se trata de un cliente, ver aquello no salió como esperábamos. Existe una acción contingente, un movimiento que nos acerca al

objetivo. En la historia de deportistas e inclusive de muchas marcas, la cantidad de “fracasos” son más que los triunfos, porque la historia de cada triunfo está hecha de pasos que antes leímos como fracasos.

3 ¿Cómo debe presentarse un producto o servicio ante un potencial financista para conseguir capital económico y financiero?

Lo fundamental es tener una proyección a futuro con diversos escenarios y alternativas posibles. Cada unicornio o proyecto, es un aporte a un sistema a nivel trascendente. También es un aporte a nivel financiero, generando rentabilidad, y lo es a nivel experiencial. Son 3 puntos clave. Realizar un plan de negocios sólido y detallado, tener claro el mercado objetivo, la competencia, las estrategias de marketing, proyecciones financieras y el destino del capital. Y por último, identificar oportunidades, riesgos, y el diseño de un plan de acción estratégico.

Por Cecilia Chitarroni
Coach ontológico profesional

4 ¿Qué condiciones debe tener un producto o servicio para poder venderse en el mercado local?

En primer lugar, una comunicación eficiente, en segundo lugar, un manual de usuario y por último cumplir con los requisitos legales.

5 ¿Cuáles son los pasos que debe seguir un emprendimiento para llegar a los mercados globales?

Requiere claridad y amplitud y a su vez adaptabilidad o flexibilidad. Brindamos un servicio que resulta útil para diversos contextos y etapas de las empresas. ¿Necesito ser experta en la materia de la empresa que me contrata? NO PARA NADA. Cuanto más dissociada estoy de la empresa, más puedo asistir a poner orden y eficiencia con sus líderes y sus equipos de trabajo.

“Me ocupo de conocer las cuestiones fundamentales de las organizaciones: qué esperan, cuál es el contexto y hasta dónde quieren ir”.

Ig @ceciliachitarroni/
youtube @CeciliaChitarroniCoach
tiktok.@ceciliachitarroni