

Diagnóstico METAS

y Plan de 30 días para acelerar tu carrera en Marketing

Evalúa tu punto de partida en 7 minutos y ejecuta un plan accionable (sin teoría vacía).

- Descubre qué te está frenando hoy en 5 dimensiones: M-E-T-A-S.
- Identifica tu “cuello de botella” (1-2 letras) y prioriza con método.
- Aplica un plan de 30 días con acciones concretas, semana a semana.

Cómo usar este diagnóstico

Marca del 1 al 5 en cada afirmación (1 = Nunca, 5 = Siempre). Luego suma por letra (M, E, T, A, S).

Cómo puntuar

Cada letra tiene 4 ítems. Tu score por letra va de 4 a 20.

Para convertirlo a porcentaje: $\text{Score} \times 5$ (20 a 100).

Cuello de botella = tu letra más baja (prioridad 30 días).

Regla clave (importante)

Tu ascenso y tu salario casi siempre se bloquean por 1–2 letras. Corrige tu peor letra por 30 días y repite el diagnóstico.

Pasos rápidos (2 minutos)

- 1) Completa el test (pág. 3).
- 2) Suma por letra (M, E, T, A, S).
- 3) Llena Resultados + Gráfico (pág. 4).
- 4) Ejecuta el Plan de 30 días + Tu foco (pág. 5).

Diagnóstico (test)

Ítem	1	2	3	4	5
M - Mentalidad orientada a resultados (Actitud)					
M1. Asumo responsabilidad total de mis resultados (sin excusas).	☐	☐	☐	☐	☐
M2. Pido feedback aunque sea incómodo y lo aplico rápido.	☐	☐	☐	☐	☐
M3. Cuando me equivoco, propongo solución antes de justificarme.	☐	☐	☐	☐	☐
M4. Mantengo disciplina incluso sin motivación (constancia).	☐	☐	☐	☐	☐
E - Expresión clara y persuasiva (Comunicación)					
E1. Explico ideas de forma clara: contexto -> propuesta -> siguiente paso.	☐	☐	☐	☐	☐
E2. En reuniones, participo con datos, no con opiniones vagas.	☐	☐	☐	☐	☐
E3. Escribo mensajes y correos con estructura y cierres concretos.	☐	☐	☐	☐	☐
E4. Puedo decir “no” o negociar plazos sin sonar inseguro.	☐	☐	☐	☐	☐
T - Talento aplicado al canal adecuado (Habilidades útiles)					
T1. Dominolo básico del rol (herramientas y conceptos) sin improvisar.	☐	☐	☐	☐	☐
T2. Convierto un objetivo en un plan con tareas y fechas.	☐	☐	☐	☐	☐
T3. Identifico un problema de negocio y propongo 2-3 opciones viables.	☐	☐	☐	☐	☐
T4. Aprendo rápido lo que el trabajo exige (no lo que “me gusta”).	☐	☐	☐	☐	☐
A - Arquitectura de carrera con hitos medibles (Estrategia)					
A1. Tengo claro mi siguiente paso (rol/objetivo) y por qué.	☐	☐	☐	☐	☐
A2. Sé qué logros/indicadores me hacen promovible en mi contexto.	☐	☐	☐	☐	☐
A3. Construyo portafolio/logros medibles (no solo tareas).	☐	☐	☐	☐	☐
A4. Creo red: contactos, mentores y visibilidad interna.	☐	☐	☐	☐	☐
S - Sueldo negociado estratégicamente (Valor y negociación)					
S1. Puedo explicar el valor de mi trabajo en impacto (ventas, margen, eficiencia).	☐	☐	☐	☐	☐
S2. Conozco rangos salariales de mi mercado/rol (no adivino).	☐	☐	☐	☐	☐
S3. Sé negociar: condiciones, alcance, plazos y compensación.	☐	☐	☐	☐	☐
S4. Tengo evidencia (logros, casos, métricas) para pedir más.	☐	☐	☐	☐	☐

Resultados e interpretación

Letra	Score (/20)	% (/100)

Verde (75–100)

Sólido; escala con retos más grandes.

Amarillo (50–74)

Inconsistencia o falta de método.

Rojo (20–49)

Prioridad; sino la corriges, te frena.

Gráfico rápido (sombrea hasta tu score /20)

Suma M1–M4, E1–E4, etc. Luego sombrea el número de casillas (máx. 20).

M

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

E

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

T

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

A

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

S

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Tu letra más baja: _____ Segunda más baja: _____

Plan de 30 días (base universal)

Este plan es el mínimo profesional que te hace subir de nivel incluso sin cambiar de empresa.

Semana 1 - Orden y enfoque

- Define tu rol objetivo (1 frase) + 3 habilidades críticas.
- Convierte tus tareas recurrentes en checklist.
- Elige 1 KPI de impacto (ventas, margen, ejecución o tiempos).
- Mejora un entregable real (antes/después) y guárdalo como evidencia.
- Pide feedback con 3 preguntas concretas.
- 45 min de una habilidad útil del rol (no teoría).
- Cierre: 3 logros + 1 falla + 1 mejora.

Semana 3 - Diferenciación

- Detecta un dolor del equipo y plantea 2 opciones de solución.
- Mejora tu escritura: contexto -> propuesta -> CTA.
- Aprende algo aplicable y úsalo hoy en una tarea real.
- 15 min con alguien senior: 1 pregunta concreta.
- Documenta un proceso (para que tu trabajo escale).
- Entrega 1 trabajo "calidad senior" (claro, medible, pulido).
- Cierre semanal.

Semana 2 - Ejecución visible

- Planifica con 3 prioridades (no 12).
- Envía un update: qué hice / qué sigue / bloqueo.
- Propón 1 mejora de proceso (pequeña pero medible).
- Prepara 1 mini-caso: problema -> acción -> resultado.
- En reunión: habla 1 vez con datos.
- Ordena tu portafolio de evidencias (Drive/Notion).
- Cierre semanal.

Semana 4 - Ascenso y sueldo

- Escribe 5 logros con métrica (o proxy).
- Estima contribución: ahorro de tiempo / eficiencia / ejecución.
- Investiga 3 rangos salariales (rol + país + seniority).
- Ensaya tu pitch profesional (30 segundos).
- Arma tu argumento de valor: 3 puntos + evidencia.
- Define tu siguiente movimiento (subir rol / cambiar / negociar).
- Día 28-30: repaso + re-test METAS + plan del siguiente mes.

Tu foco según tu peor letra (10–15 min/día)

Si tu peor letra es M (Mentalidad)

- Regla 24h: cada error debe venir con solución en 24h.
- 1 prioridad crítica completada antes de las 11:00.
- Prohibido: "No me dijeron / no sabía". Cambia por: "Lo resuelvo así".

Si tu peor letra es A (Arquitectura de carrera)

- Rol objetivo + requisitos + plan de 90 días (1 hoja).
- Portafolio: 1 caso por semana (problema->acción->resultado).
- 2 contactos por semana: conversación corta y concreta.

Si tu peor letra es E (Expresión)

- Estructura: Contexto -> Propuesta -> Siguiente paso.
- En reuniones: 1 dato + 1 recomendación (aunque sea mínima).
- Reescribe 1 mensaje al día: claro, breve, con cierre.

Si tu peor letra es S (Sueldo)

- Caso de negocio personal: impacto + evidencia + petición.
- Practica un guion de negociación (2 min) por 7 días.
- Habla en métricas: ejecución, tiempos, ahorro, ventas, margen.

Si tu peor letra es T (Talento aplicado)

- 45 min/día solo habilidades útiles del rol (herramientas y ejecución).
- Convierte tareas en SOP: pasos y checklist.
- 1 mini-proyecto de mejora con impacto medible.

¿Quieres la ruta completa (Errores + Método + Carrera + Negociación)?

MARKETING: LO QUE NADIE TE ENSEÑÓ EN LA UNIVERSIDAD

Guía Definitiva: Paso A Paso Para Acelerar De Graduado A Gerente

[Ver el Ebook ahora](#)



Ventas



Compra