

Checklist: 10 errores

que retrasan tu carrera (Marketing / Trade)

Evalúa tu situación en 3 minutos y corrige lo que más te frena esta semana.

-
-
-

[Ver eBook \(clic\)](#)

Marca lo que te pasa hoy

Si marcas 3 o más en “Me pasa”, estás frenando tu crecimiento. El objetivo no es culparte: es corregir 3 cosas esta semana.

Soy Canal Moderno

Soy Canal Tradicional

Error	Me pasa	A veces	No me pasa	Acción esta semana
1) Confundes “estar ocupado” con tener impacto.	☐	☐	☐	Elige 1 KPI y alinea 3 tareas a ese KPI.
2) No documentas resultados (no tienes evidencia).	☐	☐	☐	Escribe 3 logros con métrica/proxy y
3) Te comunicas sin estructura (tu trabajo no se entiende).	☐	☐	☐	Usa: Contexto -> Propuesta ->
4) Evitas decisiones difíciles: te vuelves “ejecutor” para siempre.	☐	☐	☐	En cada problema, lleva 2 opciones
5) Te quedas en teoría y no en ejecución real.	☐	☐	☐	Aprende 45 min algo aplicable y úsalo el
6) No conectas tu trabajo con el negocio.	☐	☐	☐	Traduce tu aporte a ventas, margen,
7) No tienes rol objetivo (avanzas por suerte).	☐	☐	☐	Define tu siguiente rol y 3 requisitos
8) No pides feedback o lo tomas personal.	☐	☐	☐	Pide feedback con 3 preguntas y aplica 1
9) No construyes red ni visibilidad (nadie te ubica).	☐	☐	☐	2 conversaciones cortas esta semana
10) No negocias: aceptas todo y luego te quejas.	☐	☐	☐	Renegocia 1 cosa: alcance, plazo,

Mini-scoring

Cuenta tus marcas “Me pasa”: ____

0–2: vas bien | 3–5: corrige ya | 6+: estás trabajando duro pero sin estrategia

[Ver eBook \(clic\)](#)

¿Dónde pasa más?

Estos errores suelen verse diferente según el canal. Ajusta tu corrección para que sea efectiva.

Soy Canal Moderno

Canal Moderno

- Reportas sin decisión: cada reporte debe cerrar con 1 recomendación.
- Negocias exhibiciones sin medir retorno (sell-out, rotación, margen, ticket, share).
- Promos sin hipótesis: "si hago X espero Y; mediré Z".
- Dependes del cliente: llega con mínimo viable + ideal (plan B).
- Mucha coordinación, poca ejecución: checklist operativo semanal.

Soy Canal Tradicional

Canal Tradicional

- No sales a campo: 1 salida/semana con fotos + aprendizajes + 2 acciones.
- Activaciones sin estándar: SOP con guion, materiales, tiempos y evidencia.
- No controlas quiebres/precios: rutina de control semanal (quiebre, cobertura).
- Dependes del distribuidor sin auditar: tablero de cumplimiento y frecuencia.
- Cedes sin condiciones: define concesión máxima y condición por concesión.

Plan express: corrige 3 errores en 7 días

- Paso 1 (hoy): elige tus 3 errores más graves (los que marcaste "Me pasa").
- Paso 2 (mañana): define 1 acción por error (máximo 30 min).
- Paso 3 (en 7 días): documenta evidencia (KPI, captura, foto, correo o checklist).
- Paso 4: repite cada semana con otros 3 errores.

¿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