

# Gabriel Aguilera

Mentor | Profesor | Inversor

[www.aguilera.com.ar](http://www.aguilera.com.ar)

PROCESOS DE MENTORÍA

Proceso, Fases, competencias y Herramientas

Autor: Gabriel Aguilera

Secretario Fundacion EmasE

- Licenciado en Administración. UE21
- Especialización en Dirección Comercial de la Consultora internacional Development System S.A
- Diplomado en Eneagrama y Gestión del talento, Universidad de Belgrano
- Consultoría & Coaching Ejecutivo, Universidad de Salamanca
- Profesor de emprendimiento, innovación y negocios en UE21.
- Mentor Executive Business.
- Mentor certificado Fundación Madrid
- Miembro del Board TEDx Córdoba.
- Mentor en la universidad Siglo 21 en el Centro de Emprendimiento e Innovación
- Inversor



# OBJETIVO DE LA CHARLA

- Aprovechar realmente una mentoría
- Prepararse antes de reunirse con un mentor
- Transformar conversaciones en acción
- Desarrollar mentalidad de aprendizaje y ejecución

# CÓMO PREPARARSE PARA UNA MENTORÍA DE ALTO IMPACTO



# ¿QUÉ ES UNA MENTORÍA?

- Espacio de aceleración
- Aprendizaje a través de experiencia
- Pensamiento estratégico
- Claridad y toma de decisiones
- Desarrollo emprendedor

# Un Mentor **NO** es...

- Coach
- Psicólogo
- Consultor
- Confesor
- Protagonista
- Un amigo





Mentoring

Coaching

# EL ERROR MÁS COMÚN

Muchos emprendedores llegan:

- Sin foco
- Sin datos
- Sin métricas
- Sin preguntas
- Sin claridad

# LAS 7 PREPARACIONES DEL MENTEE

1. Preparación mental
2. Claridad del negocio
3. Métricas
4. Preguntas
5. Ejecución
6. Objetivos claros
7. Seguimiento

# 1. PREPARACIÓN MENTAL

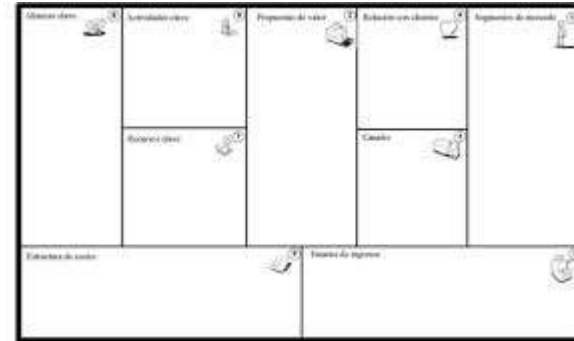
“Si querés resultados distintos,  
no podés defender siempre las mismas  
ideas.”

# 1. PREPARACIÓN MENTAL

- Apertura al feedback
- Disposición a cuestionarse
- Escuchar activamente
- Desaprender

## 2. CLARIDAD DEL NEGOCIO

- Qué hacés
- Para quién
- Qué problema resolvés
- Cómo ganás dinero
- Qué te diferencia



# EJERCICIO

Explicá tu negocio en 1 minuto:

- Qué hacés
- Para quién
- Problema que resolvés
- Diferencial
- Modelo de ingresos

# 3. TRAER MÉTRICAS

**Los mentores trabajan mejor con realidad.  
No con percepciones.**

- Ventas
- Clientes
- Márgenes
- Costos
- CAC ( costo de adquirir un cliente)
- Canales más efectivos
- Dónde perdés dinero

## 4. LLEGAR CON PREGUNTAS

- Mal mentee: “Decime qué hago”
- Buen mentee:
- Tengo opciones
- Probé esto
- Estos son los riesgos
- ¿Qué no estoy viendo?

**“La mentoría no reemplaza tu pensamiento.  
Lo expande.”**

# 5. CAPACIDAD DE EJECUCIÓN

Los mentores valoran mas:

- Acción
- Velocidad
- Aprendizaje
- Implementación

que ideas brillantes.

“Una idea mediocre ejecutada vale más que una brillante nunca implementada.”

# **IMAGINAR NO ES SUFICIENTE** **DECISIÓN / ACCIÓN**



**SOMOS LO QUE HACEMOS**

**“Lo que pensamos o lo que creamos al final, no tiene mayor importancia, lo único que realmente importa es lo que hacemos”**

## 6. OBJETIVOS CLAROS

Antes de cada mentoría:

- ¿Qué quiero lograr?
- ¿Qué problema quiero resolver?
- ¿Qué decisión necesito tomar?

Sin objetivo:

- la conversación se dispersa
- la mentoría pierde valor

## 7. HACER SEGUIMIENTO

La transformación ocurre:

- Entre mentorías
- Ejecutando
- Midiendo
- Ajustando

El verdadero crecimiento ocurre:  
NO en la reunión.

A close-up photograph of a person's hand holding a small, square gift box. The box is wrapped in a shiny, metallic gold paper. A decorative ribbon with a black and gold striped pattern is tied around the box in a bow. The hand is positioned on the left side of the box, with the fingers gently gripping it. The background is plain white.

**El feedback  
es un REGALO  
Da siempre las gracias**

# EL PERFIL DEL MENTE EXTRAORDINARIO

- Humildad
- Curiosidad
- Acción
- Disciplina
- Apertura mental
- Compromiso

# HERRAMIENTAS DEL MENTEE

## Checklist:

- Modelo Canvas
- Métricas
- Objetivos
- Problemas actuales
- Finanzas básicas
- Competencia

# DINÁMICA FINAL

Diagnóstico emprendedor:

- ¿Cuál es tu cuello de botella?
- Ventas
- Liderazgo
- Finanzas
- Marketing
- Equipo

## CIERRE

“Un gran mentor puede acelerar tu camino.

Pero nadie puede crecer por vos.”