¿Qué Moderno Soy?

Completa este análisis para determinar en qué categorías tendrás oportunidad para modernizarte.

4 Componentes Claves que se Medirán

Comunicación con mi Equipo | **Contratación de Empleado y Entrenamiento** | **Contabilidad** | **Mercadeo**

1-5	*Escriba su nivel aplicación de cada componente 1(nivel básico) al 5 (ya lo tengo y no hay manera de mejorar)*
	Comunicación: Me comunico de manera calmada y clara con mis empleados
	Comunicación: Tengo Reuniones Semanales y, o Mensuales con mi equipo entero
	Comunicación: Tengo Reuniones semanales o bisemanales con mis empleados directos
	Comunicación: ¿Tus empleados saben cuál es la mejor manera de comunicarse contigo? Texto, Whatsapp, Llamada telefónica, Virtual (Zoom) o Google Meet
	Comunicación: Cada empleado tiene un correo electrónico del negocio
	Comunicación: ¿Tienen manera de compartir sus archivos digitalmente?
	Contratación: ¿Tienes un proceso de Entrevista? ¿Y las preguntas que le hare a mi futuro empleado?
	Contratación: ¿Tienes los formularios W4, L4, W9, Formulario I-9 listos para emplear a alguien?
	Contratación: ¿Tengo una carta con la oferta de empleo? ¿Tengo un correo de bienvenida con instrucciones sobre como alistarse para su primer día de empleo?
	Contratación: ¿Tengo un formulario para que ingrese la información de su Contacto de Emergencia, Acuerdos de: Conflicto de Interés, Confidencialidad, Código de Conducta, y/o uso de equipo de oficina?
	Contratación: ¿Tengo una Descripción de Posición y/o Plan de Trabajo?
	Contratación: ¿Brindo entrenamiento a mis empleados de cómo utilizar sistemas? ¿Y o como hacer su trabajo?
	Contratación: ¿Tengo un Manual del Empleado que incluye una página para firmar?
	Contabilidad: Estoy llevando el conteo de mis ingresos y gastos mensualmente por escrito, Excel o por medio de un sistema de contabilidad
	Contabilidad: ¿Tengo todo el dinero que entra y sale de mi empresa pasando únicamente por mis cuentas bancarias comerciales?
	Contabilidad: Tengo una relación con un contador que me ayuda a descifrar mis estados financieros regularmente (mensual, trimestral, anual) Mercadeo: Presentación Inicial - Estoy siempre listo con mi discurso de venta
	Mercadeo: Tengo una tarjeta de presentación física y o digital
	Mercadeo: Tengo un correo electrónico, cotización, formato de propuesta que incluye mi firma electrónica profesional,
	Mercadeo: ¿Tengo presencia empresarial en por lo mínimo UNO de las redes sociales: Facebook, Instagram, Youtube, Twitter o LinkedIn?
	Mercadeo: ¿Tengo un perfil empresarial en Google My Business, Yelp, un sitio de referencia o Sitio Web?

PLAN DE CRECIMIENTO

Paso 1. Escribe tus próximos pasos.
Paso 2. Prioriza tus pasos en orden te importancia utilizando el 1-5, 1 seria menos importante y 5 seria más importante o critico queriendo decir que más pronto debería de resolver es paso
Paso 3. Elige una fecha limite para completar los pasos con la prioridad 5, después la 4 después la 3 etc.

Prioridad (1-5)	Fecha	Próximos Pasos que debo Tomar

Prioridad: Entre más alto el numero más importante o más pronto deberías de resolver el paso.