

# Análisis FODA

Para poder vender tienes  
que conocer muy bien tu  
producto







# Fortalezas

## CUALIDADES Y HABILIDADES

- ¿Qué haces mejor que los demás?
- ¿De cuál de tus logros estás más orgulloso?
- ¿Cuáles son tus habilidades competitivas?
- ¿Cuáles son tus talentos?
- ¿Qué ventajas tienes que otros no tienen (certificaciones, educación, etc.)?
- ¿Qué valores tienes?



# Oportunidades

## CRECIMIENTO

- ¿Qué nuevas puertas se pueden abrir según tus fortalezas?
- ¿Con qué medios externos cuentas para alcanzar tus objetivos?
- ¿Qué puedes aportar en un determinado sector?
- ¿Cómo te puede ayudar la nueva tecnología?
- ¿Cómo podrían ayudarte tu red de contactos?
- ¿Hay cambios significativos en la industria que puedas aprovechar?



# D

# Debilidades

## RECONOCER

- ¿En qué fallas más que los demás?
- ¿Qué actitudes o comportamientos te impiden alcanzar tus objetivos?
- ¿Cuáles son tus hábitos negativos a nivel personal y profesional?
- ¿Te faltan capacitaciones o estudios?
- ¿Qué otros rasgos puedes mejorar para ser más eficiente?
- ¿Qué cosas te cuestan hacer o las consideras aburridas?
- ¿Sobre qué sueles quejarte?



# Amenazas

## SITUACIONES Y ELEMENTOS QUE NO CONTROLAS

- ¿Quién es tu competencia?
- ¿Qué obstáculos enfrentas actualmente?
- ¿Hay alguna variable externa que te impida o dificulte cumplir tus objetivos?
- ¿Qué riesgos pueden existir según tu desempeño actual?
- ¿Las nuevas tecnologías o algunas certificaciones retrasan tu progreso?
- ¿Cuál es el mayor peligro externo para el cumplimiento de tus objetivos?



# **Actividad en casa**

Reflexiona  
sobre tu FODA  
personal