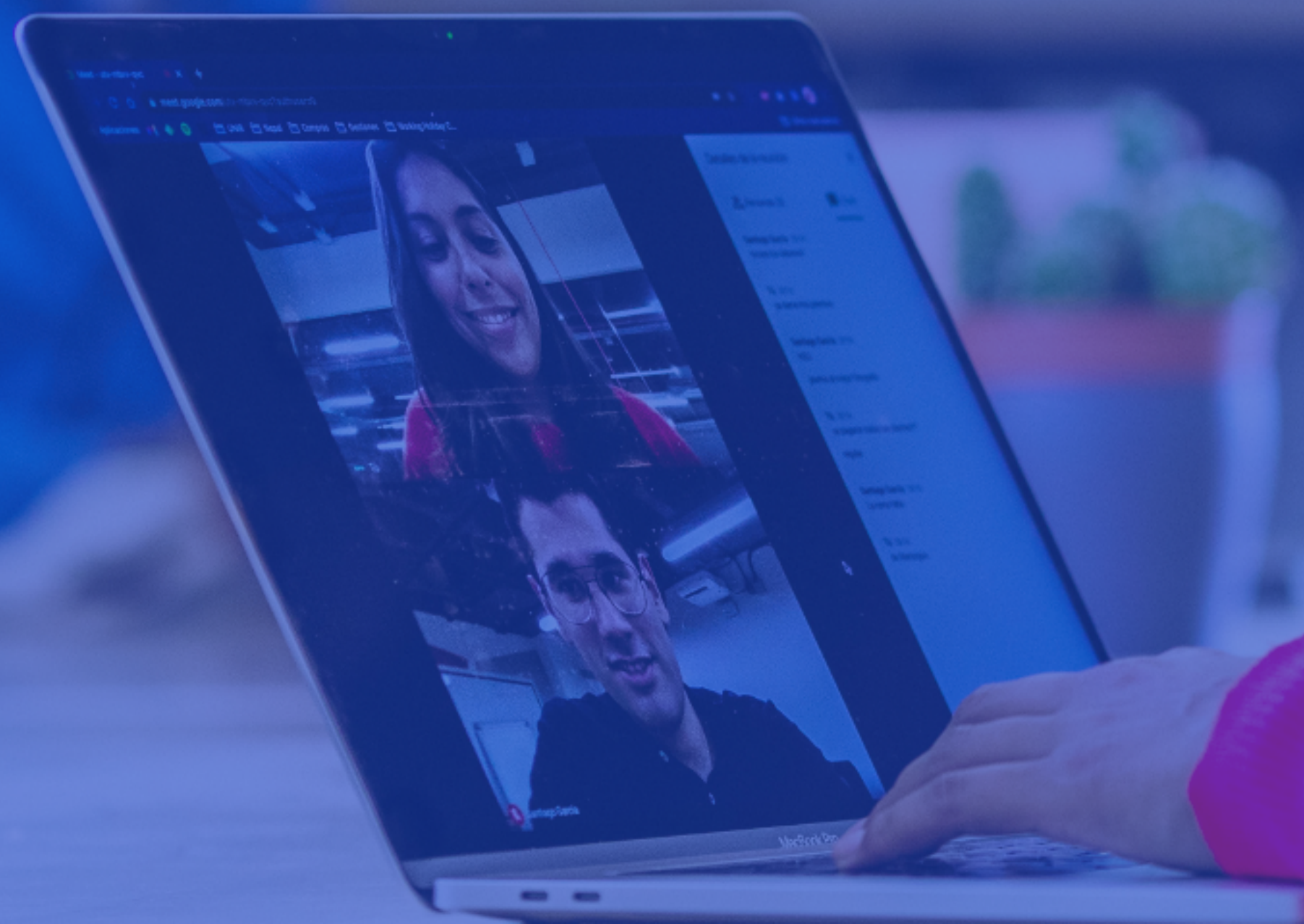


Onboarding de mentores

# Cómo reunirse con tu emprendedor



**BridgeforBillions**  
connecting growth

# ¡Enhorabuena, has hecho match con un emprendedor!



Estás a punto de tener tu primera reunión como mentor y empezar el viaje de mentoría. Si no estás seguro de cómo empezar, consulta esta guía para obtener algunas ideas sobre cómo empezar tu tutoría con buen pie.



## **Establece las expectativas por adelantado**

Estás aquí para apoyar al emprendedor. Harás preguntas para poner a prueba sus suposiciones y desafiar su modelo, ayudarle a idear y hacer una lluvia de ideas para superar los obstáculos y brindar tu experiencia cuando sea necesario.

Hazle saber que estás aquí para apoyarle y que los comentarios que aportas vienen de querer que su empresa esté en la mejor posición posible para el éxito. Si el emprendedor sabe que tu papel es desafiarle para que su negocio sea lo más sólido posible, estará más abierto a las críticas constructivas.

## Programa tus reuniones periódicas de inmediato

Es mejor tener una cadencia para tus reuniones semanales desde el principio; puedes actualizarlas a medida que avanzas, pero es una excelente manera de entrar en el ritmo de mentoría.



## Alinearos en los estilos de trabajo

A partir de vuestra reunión introductoria, desarrolla un plan sobre cómo trabajar juntos. ¿Cuál debería ser el formato general de vuestra reunión semanal? Pedirle que venga preparado a cada reunión con sus 3 mayores desafíos de la semana puede ser una excelente manera de iniciar la conversación y adentrarse en la esencia del trabajo.



## Pregúntate a ti mismo

- ¿Hay alguna información que quieres que te manden antes de cada reunión para aprovechar al máximo vuestro tiempo compartido?
- también es una buena idea alinear cómo trabajareis juntos fuera de las reuniones programadas.
- ¿Prefieres mantenerte en contacto por correo electrónico o mensaje de WhatsApp?
- ¿Con qué frecuencia quieres comunicarte?
- ¿Debería el emprendedor comunicarse contigo con consultas más pequeñas durante la semana?

## Establece una relación para generar confianza

¡No descuides tu relación personal con tu emprendedor! Construir un negocio desde cero puede ser un desafío difícil y solitario; no subestimes el valor del apoyo emocional que puedes brindarle también a tu emprendedor.

Tómate unos minutos en cada reunión para ver cómo le va. Esto también ayuda a generar confianza, de modo que cuando hagas una crítica que puede ser difícil de escuchar, el emprendedor sabrá que es solo porque quieres que tenga éxito.



## Conoce tus límites

¿Te preocupa no saber sobre marketing, proyecciones financieras o análisis de las partes interesadas? ¡No te preocupes! Recuerda, tu trabajo no es tener todas las respuestas para tu emprendedor, sino ayudarlo a pensar críticamente y examinar sus ideas desde una nueva perspectiva.

Hazle preguntas, intercambia ideas y sé honesto sobre lo que no sabes para que ambos podáis aprender juntos. También puedes conectar al emprendedor con alguien de tu red que pueda aportarle conocimientos más detallados. No olvides que el equipo de Bridge siempre está aquí para ayudarte si te atascas, así que no tengas miedo de comunicarte con nosotros también.



¿Tienes alguna pregunta? Mándanos un email  
[info@bridgeforbillions.org](mailto:info@bridgeforbillions.org)

