

Tu plan para los próximos doce meses

Empezamos con una frase tuya.

Terminamos con un plan tuyo.

En cinco líneas

Después de todo lo recorrido hasta aquí, la escuela vuelve a ti. En la ficha 0 te pedí una frase — por qué quieres dedicarte a esto — y te pedí guardarla. Hoy toca sacarla, releerla y hacerle la pregunta valiente: ¿sigue siendo verdad? Si lo es, esta ficha te da la herramienta que convierte el aprendizaje en carrera: un plan de doce meses — dónde estás, dónde quieres estar y las tres cosas concretas que vas a hacer. Y si tu frase ya no es verdad, también está bien saberlo: este oficio merece gente que quiera estar y tú mereces saber dónde quieres estar. El recorrido continúa con cinco fichas más; este es el momento de ordenar hacia dónde quieres llevarlo.

El guion, paso a paso

- 1. Relee tu frase de la ficha 0.** En voz alta, mejor. Las frases que hablaban de otros — del huésped, de la magia de recibir — suelen seguir vivas; las que hablaban solo de uno, a veces se han quedado pequeñas. Reescríbela si ha crecido contigo: tu porqué de hoy vale más que el de hace dieciséis semanas, porque ahora sabes lo que cuesta.
- 2. El diagnóstico honesto en tres líneas.** Dónde estás (puesto, nivel real, lo que dominas), qué te falta (las dos o tres carencias que te frenan — técnica, idioma, liderazgo, visibilidad) y qué te sobra (el hábito, la queja o el miedo que te está costando oportunidades). Sin diagnóstico honesto, todo plan es decoración.
- 3. La meta a doce meses, en una frase medible.** No «crecer profesionalmente», sino «ser segundo jefe de sector», «dominar el servicio de sala completo», «entrar en un hotel de categoría superior». Si en doce meses no se puede comprobar si la cumpliste, no era una meta: era un deseo.
- 4. Las tres acciones — y solo tres.** Una de formación (qué vas a aprender y cómo), una de ejecución (qué vas a demostrar en tu puesto, con las herramientas de esta temporada) y una de visibilidad (la conversación de carrera de la ficha 47, el historial con datos, tu nombre en el servicio). Tres acciones con fecha ganan a diez intenciones sin ella. Y en el repaso de dentro de seis meses, esta ficha te espera.

Con recursos limitados: cómo sostener el estándar

Si no tienes...	El estándar se sostiene así
Un entorno que te apoye o un mentor	El plan funciona igual en solitario — esta temporada entera es tu mentor por escrito: 54 fichas, 16 módulos, un método. Vuelve a las fichas de tu carencia (el diagnóstico te dice cuáles) y conviértelas en tu programa personal de repaso.

Delante del huésped

QUÉ HACER	QUÉ NO HACER	QUÉ NUNCA HACER
Servir mañana con todo lo aprendido — el huésped de mañana no sabe que terminaste una escuela: lo notará en el trato.	Guardar el plan en un cajón: el plan que no se relee en seis meses es la ficha 48 sin hacer.	Olvidar de dónde vienes cuando crezcas: el día que dirijas — porque alguno de vosotros dirigirá — recuerda que la escuela que te formó era gratuita, y devuélvelo enseñando.

Errores frecuentes

- ◆ El plan perfecto que nunca empieza: la versión imperfecta ejecutada el lunes vale más que la impecable eternamente pendiente.
- ◆ Medirse contra otros: tu único competidor en este plan es tu diagnóstico del paso 2.
- ◆ Confundir el plan con una despedida: todavía quedan cinco fichas para completar el recorrido y el oficio se estudia durante toda la vida.
- ◆ No compartir la escuela: si estas fichas te sirvieron, pásalas a quien las necesite — compartir conocimiento también es una forma de ejercer esta profesión.

LA REGLA DE ORO

«Lo más bonito de esta profesión es pasar a formar parte de los bonitos recuerdos de las personas que nos visitan.»

El ejercicio de esta ficha

Tu plan completo en media página: tu frase —releída o reescrita—, tu diagnóstico en tres líneas, tu meta medible a doce meses y tus tres acciones con fecha. Guárdalo junto a la frase de la ficha 0: dentro de un año, léelos juntos y sabrás cuánto has crecido. En la corrección que sigue te comparto cómo convertir ese plan en decisiones concretas y comenzamos el módulo extra Vender es servir.