



# e/ARTE

## de la DIRECCIÓN EFECTIVA

Resultados con Bienestar

# 7 CLAVES PARA LA DIRECCIÓN EFECTIVA

*¿Estás dispuest@ a incorporar habilidades que te permitan enfrentar los desafíos que emergen en los nuevos escenarios globales?*

### CLAVE 2

Clarificar tu propósito y definir objetivos inteligentes

### CLAVE 5

Diseñar conversaciones con sentido

### CLAVE 3

Desarrollar hábitos y actitudes útiles y productivas

### CLAVE 6

Trabajo en equipo, selección y delegación

### CLAVE 1

Herramientas de centramiento para la cotidianidad del director

### CLAVE 4

Aprendizaje permanente, una herramienta para el éxito

### CLAVE 7

Definir tu estrategia de relacionamiento empresarial



<http://clubdeaceleracionempresarial.com/>  
<http://neuroaceleracion.com/>



[contacto@clubdeaceleracionempresarial.com/](mailto:contacto@clubdeaceleracionempresarial.com/)  
[contacto@neuroaceleracion.com/](mailto:contacto@neuroaceleracion.com/)



# 7 CLAVES PARA LA DIRECCIÓN EFECTIVA

*El trabajo cotidiano para el que nos hemos formado en el pasado, está desapareciendo. Sin embargo, están surgiendo infinidad de nuevas oportunidades para generar riqueza.*

## INDICE

Introducción

- 1 | Herramientas de centramiento para la cotidianidad del director
- 2 | Clarificar tu propósito y definir objetivos inteligentes
- 3 | Desarrollar hábitos y actitudes útiles y productivas
- 4 | Aprendizaje permanente, una herramienta para el éxito
- 5 | Diseñar conversaciones con sentido
- 6 | Trabajo en equipo, selección y delegación
- 7 | Definir tu estrategia de relacionamiento empresarial



*“Lo que está sucediendo es fuerte. Sin embargo, si tu no eres más fuerte que lo que está sucediendo y te adaptas rápidamente, la dinámica del mundo te va a dejar fuera del juego.”*

Adrián de Jesús Vargas del Río

## El mundo no va a cambiar, ya cambió

Estamos viviendo **transformaciones** profundas permanentemente en diversos dominios de nuestra vida. Lo podemos observar en el ámbito de la política, la economía, **en la manera de hacer negocios** que impacta en la forma en como compramos y en como vendemos. En **cómo nos relacionamos en nuestros vínculos interpersonales** y como nos informamos o nos entretenemos, entre otros acontecimientos que hacen **un mundo diferente** día a día.

La ciencia y la tecnología han traído a nuestra vida cotidiana, no sólo una inmensa cantidad de inventos, descubrimientos y novedades, sino que además, han provocado **un sin número de cambios en nuestros hábitos y patrones de conducta**. Nuestras necesidades se han modificado notablemente.

### ¿Estamos realmente preparados para estos cambios?

Nuestra educación tradicional nos ha preparado con oficios y profesiones para un sólo dominio de nuestra vida: **el trabajo**.

Las escuelas nos preparan para la universidad y la universidad nos entrena para el mundo laboral. Además, la educación post universitaria continúa en la misma vía: más habilidades laborales.

Pero... ¿dónde aprendemos a relacionarnos con otros? ¿Cómo aprendemos a ser buen amigo?, ¿a crear una relación de pareja saludable?, ¿a trabajar en equipo? ¿a delegar en otros? ¿a reconocer los estados de ánimo? ¿a gestionar las emociones? ¿a aprender lo que no sé, sin avergonzarme y sin temor a que me descalifi-



*¿Estás decidid@ a **multiplicar** tu oferta laboral y **diferenciarte** del resto?  
¿A incorporar **habilidades** que te permitan intervenir  
efectivamente en este **nuevo mundo**?  
¿A tener una **nueva profesión** para acompañar a organizaciones  
a **lograr sus resultados**?*

quen? ¿a reconocer cuál es la manera de aprender que me facilita la incorporación de habilidades? ¿a diseñar conversaciones difíciles? ¿a poner límites o a cerrar ciclos? ¿a diseñar una vida con propósito? ¿a ser padre, hermano, hijo, cuñado, socio, emprendedor, empleado o suegro?

Y lo más preocupante es que los programas de formación tradicionales o los procesos de acompañamiento, nos preparan para contextos que ya no existen y con herramientas obsoletas.

Es imperativo recordar que somos seres integrales y todos los otros dominios de nuestra vida, son tan importantes como el aspecto laboral. Si no logramos efectividad y satisfacción en todos los aspectos, nuestro equilibrio estará afectado y no podremos tampoco, disfrutar de los beneficios materiales que nos brinda la vida laboral.

Según un estudio de la universidad de Oxford, el 47% de los trabajos actuales desaparecerá en los próximos 25 años. Y el 60% de los estudiantes escolares trabajarán en profesiones que aún no existen.

Es momento de decir Basta, y entender que somos seres integrales y que requerimos trabajar en los factores que son responsables del 85% del éxito, como lo son las habilidades blandas, donde estimulemos nuestra plasticidad cerebral y nos preparamos para SER personas, padres, hijos, pareja, amigos, hermanos, ciudadanos, en un mundo cambiante y complejo.

Es hora de hacernos cargo y empezar a decidir qué deseamos crear en nuestra vida en cada una de sus áreas.



*“Responde; no reacciones.  
Escucha; no hables.  
Piensa; no asumas.”*

Raji Lukkoor

## Clave #1

# Herramientas de centramiento para la cotidianidad del director

El director, como todos los seres humanos en su cotidianidad, está expuesto a pasar por una **montaña rusa de emociones**. Es posible que experimente en una misma jornada, o incluso en una misma reunión, la alegría de ver resultados positivos, logros alcanzados y la furia por incumplimientos o contratiempos que pudieron preverse.

En cualquiera de los extremos, o incluso en algún punto emocional intermedio, la toma acertiva de decisiones se verá influenciada por sus estados de ánimo. Es por esta situación, que hemos querido compartir contigo, de **nuestro banco de herramientas**, dos de las más poderosas. Éstas, te permitirán rápidamente retornar a tu **estado de “centramiento”**, y tener la posibilidad de tomar decisiones desde un espacio interno de **serenidad**, en **empatía** con el entorno y con la estrategia que hayas establecido.

*En el caso de Jorge Alzate, uno de nuestros socios, cuando fue gerente de producción, tras varios errores operativos que habían ocasionado una serie de reclamos muy costosos para la compañía en la que trabajaba, reunió de forma precipitada a supervisores y operarios de la sección en cuestión, y los increpó de forma airada.*

*Los ánimos se fueron caldeando y tuvo el impulso de despedir inmediatamente a varios operarios. Sin embargo, recordó esta herramienta de centramiento que vamos a compartirles. Se retiró de la reunión, hizo el ejercicio, y tras unos pocos minutos, logró centrarse. Regresó al salón de reuniones, tomó el control de la situación, y con el*



*“La mejor manera de **capturar** momentos,  
es prestar **atención**.  
Esta es la forma en que cultivamos la **atención plena**.”*

Jon Kabat-Zinn

*equipo generaron un plan de acción. Dentro de las acciones realizadas, se decidió prescindir de uno de los operarios, pero en un acto consciente y evaluado. La situación específica por la que se generaban las reclamaciones se controló, y aprendió a valorar muchísimo esta herramienta. Esta es la razón por la cual queremos compartirla en este material, esperando que te sea muy beneficiosa.*

## Herramienta 1

Esta primera herramienta, es la **respiración**. Respirar representa **beneficios** mucho más allá, que llevar oxígeno a los pulmones y eliminar dióxido de carbono. La inhalación lleva **oxígeno** a cada célula de nuestro cuerpo y la exhalación, ayuda a **desintoxicar** al organismo. La respiración es nuestra primera fuente de energía, aumenta nuestra **vitalidad física, psíquica y espiritual**. Además, nos ayuda a restablecer el **equilibrio emocional**, a **centrarnos** y accionar de acuerdo a nuestros deseos y necesidades.

*Da click en el siguiente enlace para ver el video instructivo*

<https://youtu.be/JHZuOJYbVs0>

## Ejercicio de respiración.

Lo primero que vamos a hacer, es adoptar una posición muy cómoda de pie o sentados. Los pies ligeramente separados, pero paralelos. Cuerpo erguido, y los hombros paralelos al suelo, sin generar tensiones. Vamos a tomar consciencia de cuál es nuestro estado muscular antes de iniciar el ejercicio, ¿cuál es el grado de tensión que percibimos en los hombros y en el cuello?

Colocando la cabeza inclinada hacia adelante, ojos cerrados. Iniciamos nuestro ejercicio tomando aire por la nariz con la boca cerrada, inhalando profundamente, llevando la cabeza hacia atrás, hinchando el pecho y el estómago.

Al mismo tiempo, hacemos un movimiento hacia atrás con los brazos, debe haber un poco de fuerza en el movimiento de la cabeza y de los brazos hasta



*“La **atención** es una manera de hacerse amigo de **nosotros mismos** y de nuestra experiencia.”*

Jon Kabat-Zinn

estar completamente llenos de aire. No olvidemos sonreír. Iniciamos la exhalación que bien puede ser por la nariz o por boca, mientras llevamos la cabeza nuevamente hacia delante.

Es muy importante que tanto la inhalación, como la exhalación sean completas. Que haya la mayor extensión de los músculos asociados al movimiento de la cabeza, de tal forma que podamos sentir en la espalda alta y hombros, los beneficios del ejercicio. Simultáneamente, nos ayudamos moviendo los brazos hacia adentro. Puedes también visualizar, mientras haces el ejercicio, como la energía sube por tu columna hasta la cabeza.

Debemos realizar este ejercicio varias veces, la velocidad y cantidad de tiempo va a depender de cada quien. Es recomendable, que por lo menos lo realices 10 veces cada vez que necesites centrarte, tomar decisiones importantes, o recuperar tu nivel de atención.

Terminado el ejercicio compara las sensaciones que tienes en los músculos de tu cuello y de tus hombros. ¿Cómo te sientes? ¿Sentiste un cambio importante? Estamos listos para la segunda herramienta.

## Herramienta 2

Aunque brevemente, la utilizamos en este primer ejercicio, la segunda herramienta que te ofrecemos para tu proceso de centramiento; es la **visualización**.

No es casual que en las compañías llamemos **“visión”** a ese objetivo que se espera **lograr en un futuro**. Esa expectativa ideal de lo que se deseamos alcanzar, es conocida como **visualización**. Esta actividad nos permite transportar ima-



*“Podríamos empezar mediante el **escaneo** de nuestro cuerpo...  
y luego preguntar **¿Qué está sucediendo?**  
O podríamos preguntar: **¿Qué quiere mi atención en este momento?**,  
**¿Qué está pidiendo aceptación?***

Tara Brach

ginariamente a ese futuro deseable mediante imágenes creativas que nos llevan a experimentar la sensación placentera de lograr el objetivo. Esto, nos permite una fuerte conexión y claridad con los objetivos que reduce los niveles de ansiedad, evita frustraciones y conflictos generalmente creados por la incertidumbre.

Para este ejercicio, vamos a escoger en primer lugar, una situación específica, que nos genera ansiedad, o que está asociada a una actividad clave para el cumplimiento de objetivos de la organización. Puede ser una reunión crítica con un cliente, un comité con la junta de socios, una reunión con los colaboradores, el arranque de algún equipo, el cierre de alguna negociación o cualquier otra de los cientos de oportunidades que se presentan para practicar.

Lo primero que debemos hacer, es regular nuestra respiración por lo que puedes utilizar las consignas de la herramienta 1. Luego, debemos ubicarnos en un lugar tranquilo, cerrar nuestros ojos, realizar 3 respiraciones profundas adicionales, reteniendo por unos segundos el aire entre la inhalación y la exhalación. Este punto es muy importante en el proceso así que no lo olvides, después de estas 3 respiraciones profundas, debes ubicarte mentalmente en un escenario de confianza para ti, y en una pantalla imaginaria empieza a proyectar el futuro con esa situación que escogiste previamente.

Siéntete partícipe, protagonista, observando como todo transcurre. Tal vez, resolviendo las dudas que se presenten, sintiéndote preparado para cualquier situación que aparezca, y finalmente, visualizando como se termina la situación con los resultados positivos que tu esperas.

Es importante que las personas que participan del evento, estén satisfechos con lo establecido. Tú sonríes y te sientes empoderado y exitoso; conserva esta imagen unos segundos más, y vuelve a ser consciente de tu respiración, cuenta hasta 3 y abre los ojos. Sonríe.

Consideramos el centramiento como el estado emocional óptimo, deseable para todo director en su cotidianidad y que le permite la valoración objetiva de la correcta alineación, en la toma de decisiones con la META.





*“Si no se tomara la vida como una **misión**,  
dejaría de ser vida para convertirse en un **infierno**”*

León Tolstoi

## Clave #2

# Define tu propósito y vívelo cotidianamente

Es frecuente encontrar personas que han sufrido la pérdida de un ser querido o han transitado por situaciones en las que han sufrido, o tal vez pagado altos precios en sus vidas. Ante la posibilidad de entrar en un estado depresivo, de abandono o victimizarse, **deciden resignificar sus vidas** y elegir otro camino. La situación por la que atravesaron, funciona como motor para impulsarlos a hacer algo beneficioso para el mundo.

La pérdida no los lleva a la resignación o a la frustración crónica, al contrario, encuentran o **crean una causa para darle sentido a sus vidas**. Seguramente, nunca recuperarán lo que perdieron, pero contribuyen a que otras personas eviten pasar por la situación que antes ellos vivieron, o se encuentren con mejores herramientas para enfrentar esas experiencias.

Este, es el origen de muchas fundaciones y organizaciones sin fines de lucro. Pero **no necesitamos sufrir una pérdida o atravesar por una desgracia para tener un propósito claro en nuestra vida**.

Es más, cualquier persona que vive su vida intensamente, donde observamos que la plenitud la embarga permanentemente, sin dudas **tiene un claro propósito por el cual despertarse cada mañana**, sus acciones tienen un sentido y cada segundo que vive está acompañado por ese motivo, por esa causa.

Claramente, no estamos diciendo que eso elimine o garantice la ausencia de obstáculos. De ninguna manera, los hay, los habrá y será justamente, donde se renueven las fuerzas para continuar por el camino.



*“Cuando haces las cosas con **pasión**, sientes un río de **alegría** moviéndose dentro de ti”*

Rumi



Indaguemos entonces, sobre tu propósito de vida. Entendiendo que un propósito es algo continuo, que no se completará nunca, y está relacionado con lo que haces plazeramente, con la habilidad que tienes, idoneidad o destreza y es útil para el mundo. Debes poder enunciarlo en una frase o lema que responda a las preguntas **¿qué?, ¿cómo? ¿para qué? y ¿a quién?**

A continuación, tienes algunas preguntas que te ayudarán en este proceso.

¿Qué cosas me producen una gran satisfacción, pasión y alegría? .....

.....

¿Qué me gusta hacer? ¿Qué me hace perder la noción del tiempo? ¿En qué utilizo mi tiempo libre?.....

.....

.

*“La misión se **nutre** de la vocación de **servicio**,  
y se concreta cuando se **unen** el **talento** con el **compromiso**”*

Anónimo

¿Qué me hace sentir bien conmigo mism@?.....  
.....  
.....

¿Cuáles son las habilidades que la gente reconoce en mí?.....  
.....  
.....

¿Cómo puedo usar mis habilidades al servicio de los demás?.....  
.....  
.....

¿Qué haría si sólo me quedaran 6 meses de vida? ¿Qué haría importante?.....  
.....  
.....

¿Qué haría si tuviera todo el tiempo y el dinero del mundo?.....  
.....  
.....

¿En qué creo?.....  
.....  
.....

Después de haber respondido estas preguntas, ¿Qué reflexión haces que te brinde información acerca de ti? ¿Qué es lo que valoras? ¿Cuál es el primer pensamiento que te surge como propósito de vida? Escríbelo en una frase, léela en voz alta, escríbela de nuevo y añádele o quítale elementos.



*“Sin un propósito, la mente **desperdicia** sus esfuerzos en un laberinto **sin sentido** y un camino **sin rumbo**”*

Anónimo

Repite el proceso hasta que sientas que te identificas plenamente con esa frase y colócala dentro de la flecha. Ten presente que lo puedes ir ajustando con el paso del tiempo.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

***Mi propósito de vida***



.....

.....

.....

*“Pregúntate si lo que estás **haciendo hoy**  
te acerca al lugar donde quieres **estar mañana**”*

Anónimo

Teniendo claro tu propósito, es importante que identifiques cómo lo aplicarías y/o cómo vivirás en diferentes áreas de tu vida. En el caso de Adrián Vargas, uno de nuestros socios, su propósito de vida es aportar positivamente en la transformación de las personas con las que interactúa. Entendiendo que los seres humanos tenemos diferentes áreas o dominios en nuestra vida, es importante que definas objetivos inteligentes, que te permitan llevar a cabo tu propósito en cada escenario. Esto te permitirá disfrutar de lo que haces, y hacerlo con pasión.

En ese sentido, planear y proyectar el futuro, es fundamental. Hay situaciones, temas, procesos, que no entendemos, pero cuando tenemos claro hacia donde vamos, suceden cosas. No nos preguntes “qué” o “cómo”, solo suceden.

Te invitamos a que te regales un espacio para definir metas en las áreas de tu vida, a concretar Objetivos Específicos, Medibles, Alcanzables, Realistas y Temporalmente establecidos. Que te permitas la oportunidad de hacer todo lo que encuentres a tu alcance, que confíes en tus talentos y capacidades. Que avances tomando acción masiva, entendiendo que es un proceso, donde irás ganando confianza y habilidad en la medida en que avances.

Es importante entender que, puede que logres las cosas, puede que no, sin embargo, encontrarás tranquilidad en cualquiera de los escenarios, el hecho de saber que planeaste, actuaste y perseveraste para lograr lo que sientes que es relevante. Sabes, en ocasiones la vida nos regala sorpresas que sólo necesitan que nos organicemos y confiemos en que es posible que sucedan.

Empecemos entonces entendiendo que para definir un Objetivo Inteligente o SMART requiere que sean: Específicos, Medibles, Alcanzables, Realistas y Temporalmente específicos.



*“...y un día **comprendí**, que todo lo que **aprendí** en la vida, tenía un **propósito**.”*

Anónimo

En ese contexto, te invitamos a que te realices las siguientes preguntas: si tuvieras diferentes áreas en las cuales plantearte objetivos, ¿cuáles serían las metas más importantes para tu vida, en estos momentos?

Establece cómo puedes combinar tu propósito de vida, tus pasiones o gustos personales, y los motores externos e internos, que identificas en tu vida hasta este momento. Luego, conviértelos en metas, que te permitan ser feliz, disfrutar el proceso, y transitar un camino donde se unan los objetivos con tu propósito de vida.

En cada área establece 2 metas para empezar a trabajar en ellas.

### 01 | Familiar

- 1 - .....
- 2 - .....

### 02 | Salud

- 1 - .....
- 2 - .....

### 03 | Educación Formación

- 1 - .....
- 2 - .....

*“Si te emocionas al pensarlo,  
imagínate cuando lo **hagas**”*

Anónimo

## 04 | Espiritualidad

- 1 - .....
- 2 - .....

## 05 | Trabajo Carrera

- 1 - .....
- 2 - .....

## 06 | Economía Finanzas

- 1 - .....
- 2 - .....

## 07 | Recreación Tiempo Libre

- 1 - .....
- 2 - .....

Esta lista, la puedes actualizar cuando consideres que hay nuevas formas de combinarlas, nuevas pasiones, o nuevos motores que llegaron a tu vida. Incluso, nuevos elementos que deseas incluir a tu propósito, establecer nuevas prioridades, cuando algo cambie o cuando las alcances. Les puedes agregar actividades e indicadores, para hacerles un seguimiento más preciso.

*“Las personas no deciden su futuro,  
deciden sus hábitos,  
y sus hábitos deciden su futuro ”*

Alexander

## Clave #3

# Desarrollar hábitos y actitudes útiles y productivas

Ya hemos navegado la posibilidad que tienes para emplear herramientas de centramiento para tu cotidianidad como director. También, hemos navegado sobre la importancia de concretar **tu propósito de vida** y definir algunos objetivos inteligentes en diferentes áreas.

Sin embargo, algunos estarán inquietos porque saben que lograr esas metas, quizá no sea sencillo, **requerirá tiempo y esfuerzo**. Incluso, se necesitará ajustar algunos elementos de tu cotidianidad, **cambiar hábitos, creencias y algunos patrones**.

En ese sentido, en este capítulo, abordaremos como desarrollar **hábitos y actitudes útiles y productivas** que te permitan auto-gestionarte, e ir orientando tus recursos, talentos y tu tiempo, en el logro de los objetivos que estableciste.

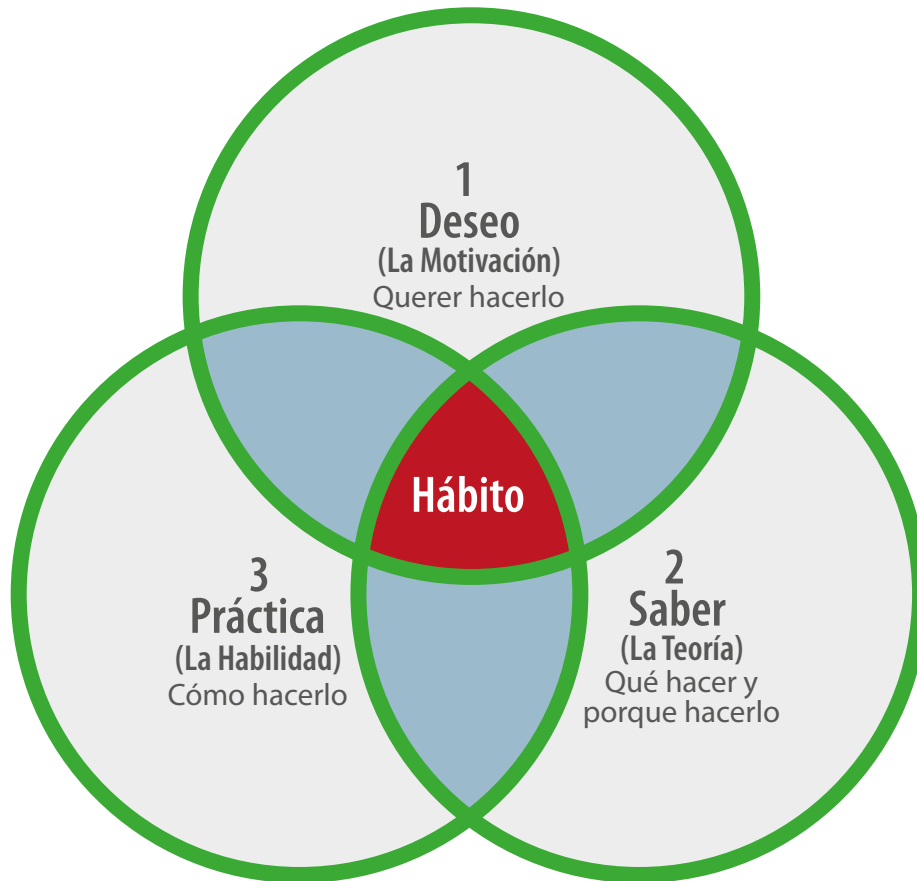
En ese escenario, entendemos que un hábito, es un comportamiento recurrente que has construido a lo largo del tiempo, y que te aporta en el estilo de vida y metas cotidianas que posees. Este, está conformado por 3 elementos fundamentales:





*“Todo lo que puedes **cambiar** es a ti mismo,  
pero eso a veces, lo **cambia todo**”*

Anónimo



*Nuestro compromiso es apoyarte en la construcción de hábitos que sean saludables para tu vida personal y profesional; incluso en algunos casos, se convertirán en valores regentes. Por esta razón, es necesario que identifiques los temas que hoy afectan tu productividad. Quizás sean hábitos negativos que puedes ir reemplazando por otros, que se alinean más con tus nuevas perspectivas.*

*A continuación te sugerimos algunos hábitos que podrías incorporar, y cómo hacerlo. También, te proponemos que vayas de uno a la vez, y cuando estes apropiando un nuevo hábito, ve paso a paso haciéndolo más exigente y enfocándote en el poder de lo simple.*

*“Somos lo que **hacemos** día a día.  
De modo que la **excelencia**  
no es un acto, sino un **hábito**”*

Aristóteles

Por ejemplo, si quieres levantarte más temprano, empieza por 10 minutos, luego 20 y así hasta lograr el tiempo que sea tu objetivo. Si quieres crear el hábito de salir a correr, empieza con 15 minutos de caminata, luego trota y al final corre. Continúa incrementando la exigencia en la medida que te sientas cómodo. Es más fácil hacerlo de forma progresiva, de esta manera nos ha funcionado a nosotros.

Vamos entonces a escribir en esta ficha los hábitos o creencias que no te funcionan:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Señala de los hábitos sugeridos, ¿cuáles crees que SI te pueden aportar en el logro de tus metas u objetivos actuales?

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> <i>Tener un propósito claro</i>   | <input type="checkbox"/> <i>Fomentar mi autocontrol</i>          |
| <input type="checkbox"/> <i>Fé en lo que pienso, digo y hago</i>                                     | <input type="checkbox"/> <i>Perseverar</i>                       |
| <input type="checkbox"/> <i>Premiarme por mis logros</i>   | <input type="checkbox"/> <i>Ser proactivo</i>                    |
| <input type="checkbox"/> <i>Visualizar mis metas y mis sueños</i>                                    | <input type="checkbox"/> <i>Ser disciplinado y humilde</i>       |
| <input type="checkbox"/> <i>Conocer mis motivaciones y pasiones</i>                                  | <input type="checkbox"/> <i>Trabajar en mi carisma y empatía</i> |
| <input type="checkbox"/> <i>Conocer las motivaciones de mi equipo</i>                                | <input type="checkbox"/> <i>Mantener en formación permanente</i> |
| <input type="checkbox"/> <i>Practicar la gratitud</i>  | <input type="checkbox"/> <i>Hacer ejercicio</i>                  |
| <input type="checkbox"/> <i>Perdonar, pedir perdón y perdonarme</i>                                  | <input type="checkbox"/> <i>Leer sobre nuevos temas</i>          |
| <input type="checkbox"/> <i>Cerrar círculos en todas las áreas</i>                                   | <input type="checkbox"/> <i>Comer saludable</i>                  |
| <input type="checkbox"/> <i>Ser consciente</i>   | <input type="checkbox"/> <i>Ayudar desinteresadamente</i>        |
| <input type="checkbox"/> <i>Ser responsable</i>  | <input type="checkbox"/> <i>Tomar decisiones concretas</i>       |
| <input type="checkbox"/> <i>Definir momentos al día para desconectarse de elementos distractores</i> |  |

*“Sabemos que los hábitos son la manera de **cambiar** nuestra vida, pero seguimos buscando **fórmulas mágicas**”*

Fuente: @aprendiendohistorias

Si piensas que algo falta, en el siguiente aparte, incluye algún otro hábito que desees incorporar. :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Utiliza la siguiente ficha cuantas veces necesites para fortalecer tus hábitos. También fortalece el SER consciente, responsable, humilde, confiado, determinado y grato. La única forma de lograr crear o adquirir un hábito, es repetirlo las veces que haga falta, hasta que nuestro cuerpo reaccione de forma automática y realmente hayamos logrado el aprendizaje. Para esto hace falta Práctica, Disciplina, Motivación, Perseverancia y Compromiso.

En ese sentido empecemos.

Hoy estoy feliz y agradecido por (mínimo tres situaciones, personas o cosas):

.....

.....

.....

¿Qué afirmación te gustaría trabajar el día de hoy, que te empodere para el logro de los objetivos que estás deseando alcanzar? Reescríbela 5 veces:

.....

.....

.....

.....

.....

*“No esperes resultados distintos,  
si tus hábitos son los mismos ”*

Albert Einstein

Tomate tres minutos por la mañana, tres minutos a medio día y otros tres minutos por la tarde para respirar conscientemente, sintiendo el aire que entra, dirigiéndolo a tu abdomen y llenando tus pulmones completamente, percibiendo como te revitalizas, y exhala suavemente expulsando el cansancio, fatiga, stress y lo que percibas no es de tu agrado para tu cuerpo. Registra si te mareas cuando respiras profundo, lento y conscientemente. Visualiza el resultado de la meta que estás trabajando, o visualiza el resultado de diferentes metas, una a una, resultado a resultado. Apóyate en un mapa de sueños si consideras que esto, te permite tenerlas siempre presentes.

¿Cuál será la agenda de mi día?

.....  
.....  
.....

¿Qué pensamientos cruzan frecuentemente mi cabeza cuando pienso en la afirmación que estoy trabajando el día de hoy?

.....  
.....  
.....

Resumiendo mi día, ¿De qué me doy cuenta en estos momentos, qué pienso permanentemente?

.....  
.....  
.....

¿Qué acciones inmediatas puedo tomar para corregir esos pensamientos o creencias limitantes?

.....  
.....  
.....

¿A qué renuncias en este día, qué tipo de pensamiento o creencia limitante abandono, incluso algo que puede ser un asesino de la productividad?

.....  
.....  
.....



# *“Si quieres **cambiar** tu mundo, comienza cambiando **tus hábitos**”*

Mina Tadros

En lo que identifiqué como alternativa para mejorar en un tema importante para mi, me comprometí a realizarlo y que aún no hago ¿Qué es lo que debo hacer?

.....  
.....  
.....

¿Qué pensamientos cruzan frecuentemente mi cabeza cuando pienso en la afirmación que estoy trabajando el día de hoy?

.....  
.....  
.....

Repite la afirmación que estás trabajando en este día, y de nuevo, escríbela 5 veces.

.....  
.....  
.....

¿Al finalizar este día, declaro que estoy feliz y agradecido por al menos tres situaciones, personas o cosas?

.....  
.....  
.....

Determino también ¿Cómo me premio por haber tenido un día digno de ser vivido?

.....  
.....  
.....

Hacer las cosas de una forma diferente o adquirir nuevos hábitos, es como te comentamos, un proceso. Eso requiere realizar ajustes, y en algunos casos, reinventarse. Es por ello, que te invitamos a que te identifiques como un aprendiz en el proceso, donde irás adquiriendo pericia y te irás adaptando en la medida que practiques de forma recurrente. Es importante que incluyas un proceso de retroalimentación, observando lo que no está funcionando y lo ajustes para mejorar los niveles de confianza y la evolución en el proceso, hasta llegar al nivel que requieres. Por ello, vamos! Sigue adelante, estamos convencidos que tu puedes lograr lo que te has propuesto.



*“No **aprendes** a caminar siguiendo las reglas.  
Aprendes **haciendo** y **cayéndote**”*

Richard Branson

## Clave #4

# Aprendizaje permanente, una herramienta

Generalmente utilizamos el concepto de aprendizaje asociado a la acumulación de información. Sin embargo, estar informado sobre un tema en particular, no genera capacidad de acción idónea y efectiva. Podemos memorizar cuales son los elementos y comandos para pilotear un avión, a pesar de esto, eso no significa que podamos hacerlo volar ni llegar a aterrizarlo de manera eficiente. Lo mismo sucede en los diversos dominios de la vida, como tocar un instrumento musical, cocinar, realizar un balance administrativo, una operación quirúrgica o aprender a practicar un deporte.

Aprender, implica incorporar una nueva habilidad en un dominio, de forma efectiva, idónea. Decimos que aprendimos, cuando adquirimos una capacidad que nos permite realizar acciones, que en un momento previo, no éramos capaz de realizar.

Aprender es un proceso, donde transitamos por diferentes etapas en las que vamos incorporando y automatizando acciones. De manera que no necesitamos la total atención de nuestro cerebro; es entonces que el cuerpo realiza acciones, sin necesidad de tener el foco del pensamiento en lo que estamos haciendo.

Este proceso, se produce en dos momentos que podemos llamar momentos 1 y 2. El primer momento, es cuando evaluamos la capacidad de acción antes de iniciar el proceso de aprendizaje. El segundo, es cuando, atravesando un lapso de tiempo, medimos el incremento en la capacidad de acciones que se incorporan. Es decir todas las nuevas habilidades.

*“Siempre estoy haciendo lo que **no puedo hacer,**  
para poder **aprender cómo hacerlo**”*

Pablo Picasso

Aquí es donde podemos evaluar la capacidad de acción en ambos momentos, y observar la diferencia en la incorporación de habilidades entre uno y otro momento. Esto es lo que llamamos aprendizaje.

Casi todos los objetos que nos rodean, hemos aprendido a hacerlos. Nuestra computadora, celular, muebles, edificios, ropa, vehículos, calles, ciudades, etc. son producto de un proceso de aprendizaje. Además, nos destacamos de otras especies, justamente, por nuestra capacidad para inventar y desarrollar diferentes áreas de acción como en el deporte, las ciencias, el arte, la tecnología, la medicina y economía entre otras.

Sin embargo, nuestra educación tradicional, no nos prepara en un sin número de áreas, ni a incorporar habilidades que pueden ser fundamentales a la hora de lograr efectividad y bienestar. Por ejemplo, es poco probable encontrar en la educación escolar o universitaria que se forme a los estudiantes en habilidades como trabajar en equipo, delegar, diseñar o mantener conversaciones productivas, generar contextos de confianza, a colaborar o a pedir ayuda, a incentivar estados emocionales adecuados, a cultivar una cultura de responsabilidad y compromiso. No aprendemos a ser padres, hijos, hermanos, amigos, socios o como relacionarnos con clientes o proveedores. Ni siquiera a conocernos a nosotros mismos.

Estas habilidades son indispensables en la vida cotidiana, ya que esto es lo que hacemos en nuestras interacciones: conversar, coordinar acciones con otros, proyectar, diseñar futuro, compartir actividades de distinta índole. Por supuesto que es importante una formación profesional, pero no es suficiente para lograr los resultados deseados.

El aprendizaje se produce con la práctica, sin práctica no hay aprendizaje. Es la práctica la que convierte un aprendiz o principiante, en un experto. Esto es para cualquier área o dominio de nuestra vida: “la práctica, hace al maestro”.

# *“Ser ignorante no es **avergonzante** como no tener el **compromiso de aprender**”*

Benjamin Franklin

Por otra parte, el aprendizaje es lo que nos permite intervenir satisfactoriamente en nuevos espacios. Esto es, justamente, lo que estos tiempos requieren. En los últimos años, se han producido cambios en todas las áreas de nuestra vida, como por ejemplo el mundo de los negocios, la economía, las ciencias, la tecnología, la política y las relaciones interpersonales entre otros aspectos. Esto requiere que los seres humanos desarrollemos nuevas habilidades para prepararnos y enfrentar los nuevos desafíos.

Cuando a esto le agregamos la acelerada transformación que se produjo en el planeta en los últimos meses, es evidente que necesitamos incorporar nuevas sensibilidades y destrezas que nos permitan asumir un rol protagónico en este nuevo mundo.

A diario, vemos abuelos que se han adaptado a las nuevas tecnologías para seguir en contacto con sus seres queridos. A empresas y emprendedores que necesitaron velozmente rediseñar sus políticas comerciales o como mantener y aumentar la relación con sus clientes.

Aprender es una habilidad que está disponible en los seres humanos toda la vida. Siempre podemos aprender. Es posible, que el hecho de no haber participado durante un prolongado período de tiempo en un proceso de aprendizaje, nos genere ciertas dudas sobre nuestra disposición a aprender. Pero, nuestra experiencia brindando diferentes programas de capacitación y formación, nos demuestra que esta habilidad está disponible inmediatamente y a nuestro servicio. Esto está totalmente avalado por investigaciones científicas que han realizado las neurociencias.

Un primer paso para iniciar un proceso de aprendizaje, es aceptar que no todos aprendemos de la misma forma, y tampoco necesitamos los mismos tiempos. Esto, no significa que seamos inferiores o superiores a otros, simplemente distintos. No hay limitaciones para aprender, aunque en ocasiones podamos pensar que “no nacimos para determinadas actividades” como la música, el deporte, las matemáticas o los idiomas, ni tampoco lo es la edad. Los neurocientíficos afirman que casi no hay límites para incorporar nuevas habilidades.



**“Cuéntame y olvido.  
Explícame y recuerdo.  
Hazme practicar y aprendo”**

Benjamin Franklin

Cada individuo tiene sus tiempos y formas de aprender. Reconocer y aceptar nuestra particular manera de aprender, y observar cuáles son nuestras competencias en distintos dominios de acción, es el primer paso hacia la transformación y la puerta de ingreso a un mundo de posibilidades.

Actividad

*¿Cuáles son las creencias que tengo sobre mi, que pueden ser un obstáculo para iniciar un proceso de aprendizaje?*

.....  
.....  
.....

*¿Cuáles son las habilidades que deseo cultivar, que me acercan a lograr mis objetivos?*

.....  
.....  
.....

*¿Cuáles son las habilidades que deseo cultivar que me permiten transitar por el camino de mi propósito?*

.....  
.....  
.....

*“Toda **acción** conjunta se **coordina**  
en una simple **conversación**”*

Hugo Colaneri

## Clave #5

### Diseñar conversaciones con sentido y escuchar activamente

Así como mencionamos en el párrafo sobre el aprendizaje: el mundo que nos rodea aprendimos a hacerlo; necesitamos conversar para construir ciudades o carreteras, crear instituciones, generar vínculos, investigar o diseñar futuro.

Conversar es una particularidad de nuestra especie, somos la única especie que con los sonidos que emitimos construimos palabras, y con éstas generamos sentido. Con las palabras le damos identificación a los objetos, armamos frases e inventamos conceptos, historias y relatos.

Es en nuestras conversaciones donde viven nuestras tradiciones y memoria cultural, que están presentes en edificios, monumentos, valores, creencias, hábitos y costumbres que se transmiten de generación en generación.

En las conversaciones se construyen los vínculos. Estos suelen tener la forma que le dan las conversaciones. No tenemos las mismas conversaciones con un hijo que con un amigo o con la pareja. Todas son conversaciones diferentes las que mantenemos con uno u otro vínculo. De hecho, la calidad de una relación está nutrida por el tipo de conversaciones que tenemos.

Cuando se interrumpe una relación lo que se interrumpe es la conversación entre las partes. Por esta razón cuando se ha cortado una relación escuchamos: “no me hablo con Martha desde el mes pasado”. Eso significa que desde el mes pasado, Martha y yo no estamos en relación o que el vínculo está dañado e interrumpido con la posibilidad de que no vuelva a existir tal relación.

*“Cuando hablamos no sólo está involucrado el **hablar y escuchar**, también lo están los **estados emocionales** y el **cuerpo** a través de las sensaciones, ademanes y gestos.”*

Hugo Colaneri

En el caso que reiniciemos conversaciones, Martha y yo recuperaremos la relación. Quizás la relación no vuelva a ser como era antes, todo dependerá de las conversaciones que construyamos a partir de ese momento, eso le dará la nueva forma a la relación.

Además de ser la vitamina fundamental de la que se nutren las relaciones, las conversaciones nos permiten coordinar acciones, describir lo que observamos y experiencias que vivimos, tomar decisiones y elegir la forma de actuar, hacernos cargo de nuestras preocupaciones y las del entorno, conformar acuerdos, compartir o discutir opiniones, hacer evaluaciones, visibilizar ideas, comprender y acercarnos a otros mundos, entre otra infinidad de alternativas.

Ninguna otra especie existente en el planeta, tiene acceso a estas posibilidades. Otros seres vivos se han adaptado y continúan adaptándose al mundo. Los seres humanos, a través de la historia, hemos adaptado el mundo a nuestros deseos y necesidades. La acción de conversar tiene una inmensa relevancia en esto.

Esta es justamente, una de las habilidades que incorporamos desde el inicio de nuestra existencia. Lo hacemos de una manera empírica. Aprendemos a hablar al poco tiempo de nacer y con ello, damos por sentado que es suficiente. La educación formal no se ocupa de esto. Sin embargo, conversar suele ser la habilidad que está presente en todas las áreas de nuestra vida, y de ella depende la efectividad y bienestar que logremos en la búsqueda de resultados.

Frecuentemente tomamos hablar y conversar como sinónimos. Hablar es sólo una parte de una conversación. La otra parte menos reconocida, pero tan valiosa e importante como hablar, es: escuchar. Hablamos para ser escuchados y es al escuchar donde le damos significado a lo hablado.

La mayoría de las ofertas de capacitación en comunicación, tienen el foco en la acción de hablar, en la dicción, en la riqueza del vocabulario, el tono o ritmo de la voz entre otros elementos, olvidando en muchas ocasiones, la importancia del escuchar.

**“El arte de escuchar es vital para crear una conversación productiva, y una conversación productiva es esencial para una gestión efectiva”**

Hugo Colaneri

Escuchar no se trata de sólo oír lo dicho, el escuchar implica descubrir lo que está en los silencios, en lo que no está en las palabras, pero está presente en la intención, en los deseos o en las preocupaciones. Allí podremos encontrar creencias, emociones, historias e interpretaciones que conforman el sentido de la conversación y que no siempre está explícito. Sin embargo, es allí donde está lo importante de la conexión.

También podemos escucharnos a nosotros mismos. Podemos escuchar nuestros estados emocionales, nuestras creencias, lo que nos dice el cuerpo en algunas ocasiones. Esto, podría evitar una enfermedad o alguna consecuencia física en el futuro.

Escuchar tiene tantas aristas ricas como el hablar. Al hablar actuamos, realizamos diferentes acciones que cumplen distintas funciones y propósitos. Éstas generan diversas consecuencias. Poder reconocer y disponer de todas estas posibilidades, nos permite crear efectividad y bienestar en los diferentes dominios de nuestra vida.

#### Actividad

¿Cuáles son las conversaciones que te resultan difíciles de tener con tu equipo de trabajo?

.....  
.....  
.....

¿Qué tipo de conversaciones son las que te resultan fáciles de mantener en:

- Relaciones interpersonales*
- Relaciones laborales (clientes, colaboradores, proveedores, etc.)*
- Relaciones sociales*

*“De las **acciones** de cada uno de los integrantes del equipo, depende el **destino de todos**”*

Alejandro Magno

## Clave #6

### Trabajo en equipo

El trabajo en equipo incluye aquellas labores que se realizan de manera compartida y organizada, en las que cada quien, asume una parte y todos tienen el mismo **objetivo** en común. Se trata de una forma de organización del trabajo basada en el compañerismo, ya que el equipo debe asumir en conjunto, y de manera articulada todas las tareas a realizar, y no simplemente repartirlas para luego juntarlas.

El trabajo en equipo es uno de los más antiguos modos de organización laboral de la **humanidad**, cuyo mayor potencial está justamente en su capacidad para organizarse socialmente. De hecho, la presencia del **lenguaje** en nuestra especie, sostiene ese punto: somos animales gregarios y podemos realizar grandes hazañas cuando nos ponemos de acuerdo.

Por otro lado, el trabajo en equipo generalmente requiere un conjunto de reglas comunes o, al menos, un acuerdo de **conducta** que permita disminuir las fricciones y tensiones propias de la **convivencia** y del enfrentamiento de puntos de vista distintos. Visto así, la creación de equipos de trabajo se convierte en un elemento clave para el director eficaz, y el saber sus características, ventajas, posibles fallos, permitirá potenciar su utilización.

# *“El talento gana partidos, pero el trabajo en equipo gana campeonatos”*

Michael Jordan

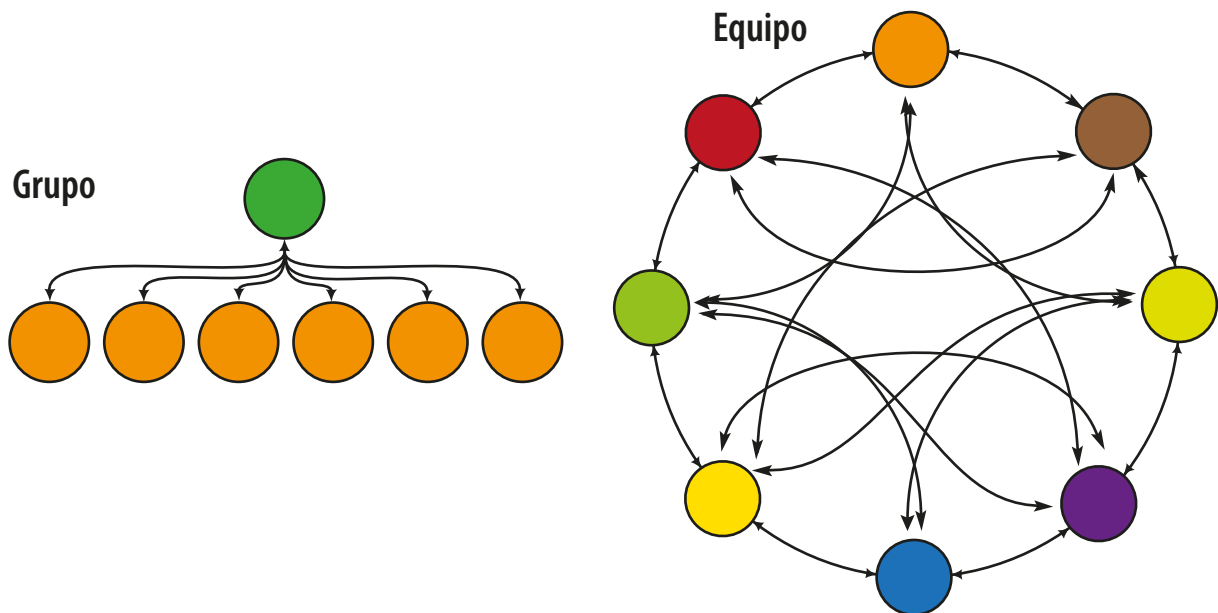
## Características:

### Trabajar en equipo es diferente de hacerlo en un grupo de trabajo

- 1 En un grupo de trabajo se discute, decide y delega, mientras que un equipo se discute, decide y se hace el trabajo conjunto.*
- 2 En el trabajo en grupo los miembros tienen una responsabilidad individualizada. Por su parte, en el trabajo en equipo existe una responsabilidad individual y colectiva.*
- 3 El propósito de un grupo de trabajo es el mismo que el de la organización. En cambio, los equipos tienen un propósito específico*
- 4 Los equipos de trabajo tienen roles de liderazgo compartidos, a diferencia de los grupos, donde predomina un solo líder.*
- 5 Un grupo de trabajo genera productos individualizados. Un equipo crea productos colectivos.*
- 6 Los grupos de trabajo promueven reuniones eficientes. Por el contrario, los equipos fomentan las discusiones abiertas y reuniones activas para resolver los problemas.*
- 7 La flexibilidad de los roles y tareas es otra clara diferencia entre grupo y equipo de trabajo. En el primero, sus miembros tienen roles y tareas asignadas que no varían con el tiempo. Al contrario, en un equipo de trabajo estos pueden cambiar. Ello dependerá de las habilidades y experiencias necesarias para el tipo de trabajo que se pretenda realizar.*
- 8 En los grupos de trabajo no se observa un efecto sinérgico. En contraste, en el trabajo en equipo, gracias al carácter colectivo, este efecto cobra vida. Como resultado, el todo emerge como algo mayor que la suma de sus partes*

*“Puedes **imaginar, diseñar y crear** el lugar más maravilloso del mundo, pero se necesita un **equipo** para hacer el sueño realidad”*

Walt Disney



## Elementos a tener en cuenta al momento de trabajar en equipo

### Liderazgo

Constituir un equipo no significa que no haga falta jerarquías, si bien éstas son de mutuo acuerdo, deberán contar con la aprobación del equipo. La experiencia, la **personalidad**, la instrucción formal son criterios posibles y viables para elegir al **líder** y a los líderes.

### Definición de objetivos

Trabajar en equipo es una forma de realizar proyectos o alcanzar metas específicas. En este sentido, la definición de objetivos, como en cualquier proyecto, debe ser conocida de antemano por todos los miembros que integrarán el equipo de trabajo.

### División de tareas

Al empezar a trabajar en equipo, se recomienda definir claramente la división de las tareas. La asignación de tareas es generalmente hecha en conjunto. Durante la exposición de los objetivos del **proyecto**, cada uno de los integrantes podrá saber en las áreas en que podrá ser más eficiente o dar un mejor aporte.

# *“Individualmente, somos una gota. Juntos, somos un océano”*

Ryunosuke Satoro

## **Cronograma**

Cuando en un proyecto existen varias personas responsables, es necesario tener una gestión de tiempo del proyecto para coordinar el ritmo de cada integrante. El cronograma tiene esta función. De esta manera, a pesar de las tareas ser divididas entre varios, las fechas límites permitirán que se puedan juntar las piezas y discutir sobre posibles problemas o ideas.

## **Comunicación**

La comunicación en toda relación social es fundamental para que sea armoniosa. La presión del trabajo puede volver las relaciones entre compañeros más difícil. Cuando se trabaja en equipo, los canales y formas de comunicación deben estar bien establecidas. La dirección de determinadas informaciones también es esencial para que la comunicación sea fluida y no entorpezca el trabajo de otros.

## **Los éxitos se celebran en equipo**

Lo cual quiere decir que el espíritu grupal debe primar, comprendiendo cada logro como un logro del equipo, y reforzando la idea de que trabajar juntos es más y mejor que trabajar por separado.

## **Ventajas de trabajar en equipo**

- 1** *Motiva naturalmente.*
- 2** *Descentraliza las funciones entre los miembros del equipo.*
- 3** *Optimiza el tiempo y el conocimiento de cada uno de los integrantes.*
- 4** *Mayor capacidad de trabajo, gracias a la sinergia de los integrantes del grupo.*
- 5** *Mayor velocidad de culminación del trabajo, debido a lo anterior.*
- 6** *Mayor capacidad de intercambio de información y experiencias compartidas.*
- 7** *Mayor diversidad en el abordaje del problema, lo cual se traduce en riqueza de perspectivas promoviendo la creatividad.*
- 8** *Refuerzo de los vínculos de cooperación, cohesión y espíritu colectivo.*



# “Lo mejor del trabajo en equipo es que siempre tienes alguien a tu lado”

Margaret Carty

## A evitar

### **Pensar a nivel individual y no grupal**

Está claro que cada miembro lleva a cabo sus tareas, pero es necesario tener un pensamiento colectivo e interés por el objetivo común entre todos los participantes del equipo. Si esto no sucede se puede perder la visión original, y fomentar la individualidad.

### **Un liderazgo erróneo**

El líder debe ser un buen ejemplo, si por el contrario tiene una actitud arrogante, dominante y poco motivadora será un problema para el equipo.

### **Metas poco claras**

Tener claridad en los objetivos, y el plan de acción, es indiscutible. Si esto no está resuelto desde el principio puede dar lugar a numerosos problemas.

### **Tensiones en torno al liderazgo**

O también, al mecanismo de trabajo, esto puede ocasionar deserciones o trabajo de mala gana, cuando hay tensiones irresueltas, o conflictos entre miembros por personalidades difíciles.

### **Demora de los procesos ante excesivo debate**

### **Riesgo de dispersar la energía**

Cuando se programan pequeñas actividades inconexas que generan la distracción entre los miembros del equipo, o la distribución injusta de tareas

*Después de recorrer los anteriores elementos, y a modo de conclusión, queremos resaltar la importancia que representa para el directivo en su cotidianidad, el saber conformar equipos de trabajo, utilizar sus ventajas, evitar los elementos negativos, y apalancarse en ellos, para el logro de objetivos, contribuyendo en el crecimiento de la compañía y en el empoderamiento del personal. Teniendo en cuenta estos factores ¿Trabajas habitualmente en equipo o en grupo? ¿En qué áreas de tu vida o de tu vida observas que trabajar en equipo podría traerte beneficios?*

*“Si conoces los desafíos y te conoces a ti mismo,  
no debes preocuparte por el resultado”*

Sun Tzu

## Clave #7

### Define tu estrategia de relacionamiento empresarial

Estamos llegando al final de este documento, pero estamos también, muy emocionados porque hemos pasado por 7 elementos clave, 7 secretos que te serán útiles en tus procesos de dirección, y creemos que te ayudarán a mejorar tus resultados, tu productividad y tu bienestar.

Hemos recorrido algunas herramientas para centrarte. También exploramos tu propósito y definimos objetivos inteligentes para diversas áreas de tu vida. Te propusimos un método para evaluar tus hábitos y desarrollar otros que sean de utilidad en el camino que emprendes.

Pasamos por el entendimiento del aprendizaje, y como podemos aprender todos los días, a todas horas, en todas las áreas, e independientemente de nuestra edad, género o habilidades tecnológicas.

Además, abordamos la escucha y el diseño de conversaciones con sentido. En el último capítulo, el trabajo en equipo y la importancia de la delegación, en un proceso estructurado para ti, que eres directivo, o estás en camino para convertirte en uno.

Sin embargo, aún nos hace falta un elemento crítico y fundamental. Incluso podríamos llamarlo “de base” para sentir que se ha logrado avanzar, y es diseñar tu estrategia de relacionamiento empresarial.

# *“Las oportunidades se multiplican a medida que se aprovechan”*

Sun Tzu

De nada sirve tener claro hacia donde vas, enfocarte, aprender a desarrollar hábitos y diseñar conversaciones persuasivas, si no las llevas a la práctica cotidiana con tus colaboradores, tus clientes y tus proveedores, de tal manera que puedas evaluar lo que está sucediendo, medir los resultados, ajustar y darle continuidad.

En ese sentido vamos a navegar los 11 pasos básicos para que estructures tu estrategia de relacionamiento comercial, entendiendo que las ventas son fundamentales para el funcionamiento organizacional, pero en algunos casos, son la piedra en el zapato de la empresa o los profesionales.

Vamos al grano, acumular dinero y generar resultados, es la META de la mayoría de organizaciones, o si no, ¿para qué se crea una empresa?

Para lograrlo, debes tener el control de tu estrategia, y la tranquilidad de enfrentar nuevos retos, con toda la seguridad que tienes un método que te permite responder a desafíos del mercado, y adaptarte de una forma sencilla y proactiva.

## Te proponemos estos 11 pasos, para que alcances tus objetivos

- 1** Ya que podemos definir objetivos inteligentes, define tus objetivos comerciales de una forma clara y mensurable. De esta manera, podrás ahorrar recursos, estar más tranquilo y seguro en el día a día, ahorrar tiempo, ser más efectivo, y avanzar de manera ordenada en tus acciones.
- 2** Identifica con claridad y precisión cuáles son tus puntos fuertes y los de tu competencia. Cuales son las áreas donde superas a tu competencia, y en qué te superan ellos. Cuáles serán tus argumentos comerciales para exaltar tus virtudes y lograr tus ventas.
- 3** Define tu estrategia de prospección, siendo preciso, creativo y eficiente. ¿Tienes claro quienes son tus clientes?, ¿qué les gusta? ¿dónde encontrarlos? Define ¿qué harás?, ¿dónde?, ¿cada cuánto?, ¿qué material emplearás? ¿cuáles serán los guiones que utilizarás tu y tu equipo? Es fundamental presentarte ante tus clientes con claridad, orden y profesionalismo. Así como demostrar que tu oferta es original y diferente, y que mejora su vida con la transformación que entregas.

# *“Un cliente **satisfecho** es la mejor estrategia de todos los negocios.”*

Michael Leboeuf

- 4 Define el guión para realizar tus presentaciones iniciales de forma efectiva, o el pitch que tú y tus colaboradores emplearán para conquistar el corazón de tu interlocutor. Si logras ser valorado por tu comunidad, también lograrás ser más popular y ser reconocido como una autoridad con el tiempo. Este guión debe mostrar tu oferta de transformación profesional o promesa de valor y cómo lo haces. Así como Algunos fundamentos específicos que generen confianza, y, por supuesto, un llamado a la acción, que le permita al cliente tener seguridad en la compra, sin fallos y sin ataduras.
- 5 Realiza un listado de preguntas inteligentes y auténticas, que te ayuden a obtener información relevante para tu proceso comercial. Lo puedes hacer con un estilo propio, comprendiendo que el cliente está dispuesto a decirte lo que necesita y que te responderá sólo si aprendes a preguntar. Aprender a preguntar es un arte y lo desarrollarás practicando a través del tiempo.
- 6 En el marco de tu proceso de negocio y de tu embudo de marketing, emplea la información que tienes de los intereses de tus clientes. Así también, como sus dolores, anhelos y tus diferenciales. Inicia una comunicación que persuada, enamore y venda, generando conversaciones productivas, donde podrás presentar propuestas irresistibles y cautivadoras, que demuestren cómo le ayudarás a solucionar su necesidad o deseo de una forma eficiente y emocionante. Conectándote con su cerebro inconsciente y emocional, para que tu cliente entienda fácil y de manera inolvidable, por qué tu eres su mejor alternativa.
- 7 Gestiona las objeciones en cada uno de los momentos de interacción, ve documentando las principales objeciones que identificas y da respuestas contundentes, antes que tu cliente las plantee. En caso de que surjan algunas objeciones en medio de la conversación, utiliza estos tres sencillos pasos. Primero, se empático, no confrontes o te disgustes; segundo, contra argumenta de una forma inteligente y con encanto, evidenciando tu confianza. Demuestra que sabes superar obstáculos. Tercero, una vez que hayas dado respuesta a sus objeciones, retoma y continúa con tu presentación.

# *“Cuando piensas que ya lo has conquistado, es cuando descuidas la estrategia”*

Jim Sturgess

- 8 Realiza el cierre como parte del mismo proceso. No dudes, no cambies de tono, y no hagas preguntas cerradas como si o no, o como ¿estás interesado o no?. ¿Cuál te gusta más, blanco o negro?, entre otras. Es fundamental que lo ayudes a aliviar sus dolores, y mostrarle que es lo mejor para que reciba la transformación que anhela. Esto lo hará sentir más cómodo, y direccionado a la acción concreta.
- 9 Identifica cuál será tu estrategia de fidelización. Demuestra que eres capaz de renovar tu vigor y energía en cada etapa, para que puedas venderle algo adicional en el futuro por medio de procesos de upsell, cross sell, downsell o empaquetamiento.
- 10 Establece el guión que usarás para los momentos de mayor satisfacción y entusiasmo para que te dé un testimonio, o a que te refiera a alguien. Estas acciones son estimulantes para tus clientes, y te ayudan a convertirte en una autoridad en tu sector. Ten claro que sólo debes pedir referidos a quien usó tus productos o servicios y quedó satisfecho con ellos. Nunca a quienes no conocen tus productos o servicios y quizá te recomienden a cualquiera, sólo para quitarte de encima.
- 11 Para finalizar, estructura tu plan de incentivos, inducción y seguimiento. Diseña algo tentador, que seduzca a quien se lo planteas; que sea un plan tan provocativo y explícito, que estimule a tus colaboradores a dar su mayor esfuerzo en su beneficio y el de la organización. Adicionalmente que permita formar facilitadores que hagan el trabajo igual, o mejor que tu.

Recuerda que como dice nuestro amigo Juan Carlos Ramirez, las empresas crecen por donde se les mide y se les premia.

Puedes seguir estos sencillos pasos para ir estableciendo cada una de las etapas de tu proceso de relacionamiento comercial, alcanzando la efectividad, el bienestar y la productividad que anhelas. De esta forma, podrás tener una estrategia garantizada, donde tus clientes comprendan que se aproximan nuevas aventuras, y que podrán deshacerse de todos sus dolores, para dedicarse a disfrutar de los placeres de la vida.

*“Estoy convencido que lo que separa a un empresario de **éxito** con uno que no lo tiene, es pura **perseverancia**.”*

**Steve Jobs**

Como puedes ver, te hemos revelado 7 claves que son fundamentales para tu efectividad, el incremento de los resultados, tu bienestar y el de tu equipo.

Esperamos que este material te sea de utilidad, entendemos que estamos pasando por un proceso de ajuste y adaptación muy interesante. Estamos sinceramente comprometidos contigo, con tus resultados y tu bienestar. Pensando en esto, hemos diseñado una serie de espacios y materiales especialmente para ti, donde lo que queremos, no es que los consumas y punto.

Queremos compartir contigo contenidos adicionales, e invitarte a que participes en un proceso de autoconfianza, reconocimiento y transformación, para que comprendas tu pertinencia, eleves tus niveles de consciencia y conectes con nuevas oportunidades para hacer dinero, lograr tus resultados y mejorar tu bienestar y el de tu equipo. Alcanzando una vida personal, profesional y empresarial saludable.

Por eso te invitamos a que tomes acción ahora mismo, ingresando al enlace que está aquí abajo, para conocer y comprender las oportunidades que están a tu alcance, para lograr el estilo de vida que te mereces y los resultados que sueñas y son posibles para ti, tu equipo de trabajo y tu organización. Toma acción en estos momentos, ingresa al enlace y nos vemos adentro.

Un abrazo.

Para mas información hacer click aqui

<https://clubdeaceleracionempresarial.com/webinarresultados/>



# "Las fortalezas están en nuestras *diferencias*, no en nuestras *similitudes*"

Stephen Covey



Soy Jorge Hernan Alzate Cardona, nacido en Manizales, zona cafetera de Colombia. Casado, tengo dos hijos. Mi vida ha navegado paralelamente en las aguas de la música y la ingeniería.

Como músico estudié piano en el conservatorio de Bellas Artes en Manizales. Tengo una especialización en dirección de orquesta y un máster en producción musical de Berklee College of Music. Fui por más de 12 años director de la banda y el coro de la Universidad Nacional, he participado en más de 30 producciones discográficas. Tuve la oportunidad de compartir con el público como director, como solista y como instrumentista con diferentes agrupaciones, y en cientos de escenarios. Principalmente en Colombia, también actué en Chile, Argentina, Venezuela y Estados Unidos.

En el campo de la ingeniería y la administración, me gradué como ingeniero químico de la Universidad Nacional, con profundización en el área ambiental, y trabajé por más de 20 años en el sector productivo.

Allí, tuve la oportunidad de acceder a formación en gerenciamiento y Total Quality Managment en los Estados Unidos. Accedí así, a dirigir en distintos momentos, las áreas de producción, calidad, logística y comercial, con cientos de personas a cargo.

Además de ser un apasionado por la lectura, la meditación y la visualización, me he interesado en la investigación de los procesos de aprendizaje y el desarrollo de metodologías de enseñanza. Por lo que a través de mi empresa "Academia Metromusic" y de asesorías, conferencias, mentoring y coaching empresarial, utilizo el poder transformacional que tienen, tanto la música, como el gerenciamiento eficaz, guiando procesos de crecimiento en el ser humano y en las empresas.



Soy Adrián de Jesús Vargas Del Rio, nací en las montañas colombianas, un orgulloso montañero de pura cepa, criado en el seno de una familia campesina, trabajadora y verrionda. Soy padre, hermano, hijo, amigo y un apasionado por la comida, los viajes y los negocios.

Como infidencia te cuento que algunos familiares y amigos me dicen: de J, Vargas, profesor o conde. Estudie una Maestría en Administración y varios programas en torno a emprendimiento, ventas e innovación. Me he desenvuelto como Empresario, consultor, docente universitario, coach ontológico y conferencista,

He creado las Metodologías CREINMUS y SINNOVA, Co-Cree con una gran amiga la metodología MIAS. Recibí el Premio Iberoamericano de Creatividad e Innovación. me especializo en ayudar a profesionales y empresarios comunes a que aceleren sus ventas, su rentabilidad y sus flujos de caja, por medio de la innovación y el uso de tecnologías disruptivas.

Desde el 2003 a la fecha, he capacitado a más de 2.000 personas en creatividad, innovación, estrategia y transformación digital. He tenido la oportunidad de ayudar a más de 350 empresas en Colombia, México, Guatemala y Nicaragua.

Mi propósito es aportar positivamente en la transformación de las vidas con las que tenga la posibilidad y la oportunidad de interactuar.



Soy Hugo Colaneri, argentino, nacido en Buenos Aires. Tengo un hijo y un nieto. Descendiente de padre y abuelo emprendedor. Apasionado por el futbol, la fotografía, la gastronomía, la política y sobretodo, viajar, conocer diferentes culturas. Desde adolescente empecé con mis propios emprendimientos, ya que lo que siempre me atrajo y donde he participado permanentemente es en el ámbito comercial. Las ventas fueron mi destino.

En una etapa de mi vida, empecé a sentir que necesitaba un cambio importante. Mi economía estaba equilibrada, tenía una trayectoria laboral, buenas relaciones en general, pero sentía que había algo que faltaba, que había un vacío. Sabía que no era el mundo ni las personas, era algo que tenía que ver conmigo. Es así, que decidí tomar unos programas de desarrollo personal y es allí que accidentalmente, encontré lo que estaba buscando. Un rediseño y resignificación del sentido de mi vida.

En ese momento conocí el coaching ontológico y lo que provocó un cambio de 180 grados en todos los aspectos de mi vida. Pude integrar todo lo que me apasionaba sintiéndome útil y acompañar a las personas a lograr resultados. Así fue que trabajé en distintas organizaciones públicas de diversos países y en empresas privadas, desde pymes a multinacionales. Por los diferentes talleres y programas que coordiné han pasado mas de 15000 personas y tengo como propósito, continuar ofreciendo posibilidades para mejorar la efectividad y bienestar de las personas, tanto en el orden individual, como organizacional.



e'ARTE  
de la  
DIRECCIÓN EFECTIVA  
Resultados con bienestar

*“Ir juntos es comenzar,  
mantenerse juntos es progresar,  
trabajar juntos es triunfar”*

Anónimo



CREINMUS  
Más allá de las Ideas



Club de AcelerAcción  
Empresarial

<https://neuroaceleracion.com/>

<https://clubdeaceleracionempresarial.com/>