

Contenidos de la Serie UNO



Respecto a las Guías de Liderazgo®

Las Guías de Liderazgo® comenzaron a diseñarse en 2004 y hasta el día de hoy han tenido 5 grandes transformaciones que nos llevan a este producto digital, perfectamente desarrollado.

Cómo trabajar con las Guías de Liderazgo®

Aprovecha completamente los magníficos recursos formativos de las Guías de Liderazgo®

Cuando el tiempo “no nos alcanza”. ADMINISTRACIÓN DEL T.

Presentamos una herramienta de diagnóstico que te permitirá identificar sus oportunidades para mejorar positivamente la administración de tu tiempo.

Extender la cadena del Servicio. SERVICIO AL CLIENTE.

¿Desde dónde se origina y hasta qué niveles involucra el servicio?

¿Cómo tomar decisiones sin riesgo? CALIDAD DE VIDA.

Decidir acertadamente para luego no arrepentimos, utiliza este método y prueba sus resultados.

Emprender, una solución definitiva para el nuevo profesionalista. EMPRENDIMIENTO.

Ármate de valor, se paciente y toma la más importante decisión de tu vida profesional: emprender.

Y a mí ¿quién me motiva? MOTIVACIÓN.

Aprende a generar tu propia motivación. Evita de una vez por todas la depresión que a menudo surge de la falta de reconocimiento.

Aprender a guiar como líder. LIDERAZGO.

Te ofrezco una ligera panorámica sobre los estilos de liderazgo conocidos y más utilizados en la actualidad, señalando algunos errores tradicionales de quien se inicia como líder.

¿No lo dije claramente? COMUNICACIÓN.

Conocerás la forma como funciona la comunicación. Serás capaz de conocer las causas por las que frecuentemente se ignoran tus instrucciones.

Para mejorar tus relaciones humanas en la oficina. RELACIONES HUMANAS.

Siempre existe la forma de mejorar el ambiente de trabajo con esta serie de simples indicaciones.

Construir tu futuro como vendedor. VENTAS.

Ser vendedor profesional es una actividad sumamente gratificante, pero a la vez entraña el riesgo de no obtener los resultados que deseas.

Agenda de Mejoras. METODOLOGÍA.

En todos los números de las Guías de Liderazgo® encontrarás una “Agenda de Mejoras” que se traduce en un mecanismo para instalar mejoras permanentes en tu empresa y en tu persona.

Análisis del tiempo.

ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO.

En esta sección descubrirás qué actividades consumen la mayor parte de tu tiempo productivo.

Cómo obtener el máximo aprovechamiento de las Guías de Liderazgo®

METODOLOGÍA.

Las Guías de Liderazgo® son un recurso que ofrece en su Serie UNO el equivalente a 54 cursos profesionalmente desarrollados.

Facultamiento y Empowerment.

COMPETITIVIDAD.

Siendo líderes debemos aprender a facultar a nuestro personal a hacer las cosas mejor como las haríamos nosotros mismos, de otra manera trabajaremos por ellos siempre.

Diseña tu misión personal de vida.

DESARROLLO.

La Misión Personal de vida encierra el propósito de nuestro hacer en la tierra. Defínelo.

El peligroso círculo de la comodidad (parte 1).

EFFECTIVIDAD.

En esta sección aprenderás a identificar el nivel de comodidad que has venido adquiriendo en tu vida personal y profesional, colocándole en el riesgo de quedar estancado. En este número tocamos la dimensión intelectual.

Las 17 personalidades del equipo. MANEJO DE PERSONAL.

He detectado 17 comportamientos típicos de los colaboradores de la empresa. Todo líder debe saber manejar y dominar con precisión cada uno de ellos a fin de obtener su máximo desempeño.

Preparando la comunicación en equipo. COMUNICACIÓN.

La comunicación en equipo es compleja y no siempre permite el logro de resultados eficaces. Uno de los problemas más frecuentes se debe a que no hemos madurado al equipo y sigue actuando como grupo. Utilice este diagnóstico y trabaje la comunicación en equipos efectivos.

Aprovechar los reconocimientos al personal.

RELACIONES HUMANAS.

El reconocimiento a los demás estimula el desarrollo, aprovecha las oportunidades de reconocer a tus colaboradores positivamente.

Sensibilización hacia la Calidad en el Servicio al Cliente.

SERVICIO AL CLIENTE.

En esta sección te presento de una manera clara y sencilla los 8 atributos del servicio que perciben nuestros clientes. Tu personal debe conocerlos para responder a estos principios.

Sentar las bases de un nuevo negocio. EMPRENDIMIENTO.

Ningún negocio comienza siendo exitoso, sin embargo existen unas bases que nos permitirán ir por buen camino. Sigue las indicaciones que presento a fin de que tu empresa comience “con el pie derecho”.

Los Sectores del tiempo.

ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO.

Nuestra vida laboral se rige bajo el yugo del tiempo. De esa forma tenemos momentos en el día más propicios para realizar actividades físicas, intelectuales, para trabajar con otros o individualmente. Descubrirlos y localizar cada sector nos permite modificar nuestros comportamientos en que perdemos el control de nuestro tiempo.

Decálogo que todo líder debe seguir.

LIDERAZGO.

He tenido la oportunidad de observar y trabajar de cerca con más de 200 directivos de empresas de alto nivel y he podido identificar 17 principios que han convertido a estos ejecutivos en altos directivos reconocidos en todo el mundo. Su estilo de liderazgo es coherente, firme y justo, pero por sobre todo es honesto. Si quieres fortalecer tu liderazgo estos principios deben formar parte de tu persona.

Satisfacción, éxito y plenitud.

DESARROLLO.

Existen al menos 6 mitos relacionados con el éxito que con frecuencia nublan nuestra propia visión.

En el número DOS de las Guías de Liderazgo® debiste elaborar tu misión personal de vida, seguramente tienes más claro tu propósito. Es tiempo de que conozcas esta perspectiva y establezcas tus propias medidas de satisfacción, éxito y plenitud.

El peligroso círculo de la comodidad (parte 2).

EFFECTIVIDAD.

Presento dos cuestionarios que complementan los dos anteriores, en esta ocasión tocamos la dimensión emocional en sus ámbitos personal y profesional.

Cómo lograr el compromiso de nuestros subordinados.

LIDERAZGO.

Pongo en tus manos un plantamiento que ha resultado una exitosa fórmula para obtener el compromiso del personal de la gran mayoría de empresas. El compromiso, lamentablemente, primero surge hacia el jefe y luego hacia la empresa (cuando se logra).

Manejo de las 17 personalidades del equipo.

MANEJO DE PERSONAL.

En el número anterior presentamos la descripción de cada una de las 17 personalidades. En este número te presento una serie de recomendaciones para el tratamiento eficaz de cada uno de ellos.

Evaluación de la Calidad en el Servicio al Cliente.

SERVICIO AL CLIENTE.

En el número anterior presentamos los elementos que tus clientes perciben como parte del servicio que ofrecen. En este número aprenderás a evaluar el estado de calidad que guardan tus productos y servicios.

15 mitos de un nuevo negocio.

EMPRENDIMIENTO.

Es necesario que rompas con todos los mitos creados por la conciencia colectiva que nos impiden querer establecer una empresa.



3 maneras de ganar tiempo.

ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO.

Es usual que, repitiendo nuestro trabajo de forma sistemática, usualmente, sin quererlo, vayamos asumiendo tareas que pueden facilitarse y eliminar su nefasto consumo innecesario de tiempo.

Conoce estas 3 maneras de ganar tiempo y utilízalas.

Diseñar y validar la Misión de la empresa.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

La empresa puede no contar con una Misión por escrito y su personal de antemano sabrá lo que tiene que hacer para generar productividad. Puede no ser necesaria, pero cuando se tiene una Misión que no ha sido debidamente validada, se corre el riesgo de comprometer la honestidad de la empresa haciendo incoherente su propuesta de valor.

Desarrollar un plan de facultación.

COMPETITIVIDAD.

Si queremos descansar parte de nuestras responsabilidades como empresarios, gerentes o jefes de área en nuestros subordinados es necesario desarrollar detalladamente un plan de facultación que nos asegure que la persona en cuestión sea capaz de asumir gradualmente la responsabilidad que implica la autoridad que le estamos confiando.

El peligroso círculo de la comodidad (parte 3).

EFFECTIVIDAD.

Continuamos presentando las siguientes dos herramientas para descubrir tu estatus de comodidad; en esta ocasión evaluaremos nuestra trascendencia así como la ética y los valores en el trabajo.

Establecer nuevos hábitos.

DESARROLLO.

La clave para lograr resultados personales o empresariales se basan en la constancia y la consistencia. Aprende a establecer nuevos hábitos que le harán alcanzar cualquier objetivo.

Seleccionar al mejor personal.

MANEJO DE PERSONAL.

Los resultados del negocio dependen en gran medida de los colaboradores que trabajan contigo.

Una selección adecuada y minuciosa puede tomarte mucho tiempo, pero su elección apropiada te brindará los mejores resultados, a fin de cuentas, es lo que importa.

Análisis y diseño de una Estrategia de Calidad en el Servicio a clientes.

SERVICIO AL CLIENTE.

En esta edición estaremos preparados y contaremos con la información necesaria para diseñar completamente una Estrategia de Calidad en el servicio para nuestra empresa, orientada totalmente a nuestros clientes.

Crear tu propio negocio (práctica).

EMPRENDIMIENTO.

En este momento deberías estar pensando en serio iniciar el negocio o establecer tu propia empresa. En esta ocasión he publicado un recurso práctico para que concretes de una buena vez ese proyecto en el que has venido pensando durante tanto tiempo.



Descubrir la contribución de mi área.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

Cuando el trabajo cotidiano se encuentra plagado de tareas perdemos la verdadera percepción de lo importante. La contribución de tu área representa la razón de ser de tu trabajo como líder.

Capacitación, validación y certificación de habilidades facultadas.

COMPETITIVIDAD.

Al desarrollar un plan de facultación, es fundamental otorgar capacitación a la persona en cuestión, pero no solo eso, es imprescindible validar y certificar sus habilidades adquiridas, mas aún cuando se trata de actividades que revisten gran trascendencia en la empresa. Esta tarea solamente tú puedes realizarla.

El peligroso círculo de la comodidad (parte 4).

EFFECTIVIDAD.

En esta última entrega se completa el total de herramientas para analizar el estado de comodidad de la persona y prepararse para tomar acciones encaminadas a incrementar su efectividad personal y profesional.

Edificar el desarrollo de mis subordinados.

DESARROLLO.

Una de las fuentes de motivación más sólidas consiste en la planeación y edificación del desarrollo de nuestros colaboradores.

Descubre cómo ayudar a crecer a tu personal, logrando simultáneamente tus objetivos estratégicos.

Habilidades del líder para la comunicación en equipo.

COMUNICACIÓN.

Son cuatro las habilidades básicas del líder, sin ella el liderazgo se desmorona.

Existen cientos de técnicas de comunicación, sin embargo, en la mayoría de los casos, se enmarcan en teorías muchas veces descabelladas, siendo la comunicación tan sencilla y práctica. En este número te presento un panorama de habilidades que debes sustentar como líder.

El detalle fino de la estrategia de Calidad en el servicio al cliente.

SERVICIO AL CLIENTE.

En este momento debes contar con una estrategia de Calidad en el Servicio.

En este número te presento una serie de recomendaciones que no debes olvidar al poner en marcha tu estrategia y puedas reducir las brechas de desviación que gradualmente se presentan cuando se quieren implementar nuevas estrategias.

Cómo lograr ventas en una Expo.

VENTAS.

Los centros de exposiciones son una fuente de ventas extraordinaria cuando se aprovecha cabalmente. Es necesario establecer objetivos y cumplir metas.

Los errores más frecuentes del empresario que inicia.

EMPRENDIMIENTO.

Nadie nace aprendiendo, mucho menos tratándose de instalar una empresa. Conoce los errores frecuentes que podemos cometer al iniciar una empresa, anticipáte y resuélvelos previamente.



Entender la productividad en tu empresa.

COMPETITIVIDAD.

Cuando la empresa no nos ofrece los beneficios que deberíamos recibir como directores, gerentes o propietarios o constantemente entramos en crisis, se debe con toda seguridad a desconocer los factores que determinan la productividad del negocio.

¿Eres una persona asertiva?

COMUNICACIÓN.

La Asertividad es una de las cuatro habilidades del líder, sin embargo, no todo es miel sobre hojuelas ni siempre podemos ser tan asertivos como quisiéramos. Evalúa tu asertividad con nuestra herramienta.

Normas y políticas, cuándo y cómo establecerlas.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

Sin importar el tipo y tamaño de tu empresa, como empresario, gerente o jefe de área debes establecer, validar y reconocer las diferencias entre normas y políticas. Te presento una guía básica para establecerlas y validarlas.

El peligroso círculo de la comodidad (parte 5).

EFFECTIVIDAD.

Acciones para romper el círculo de la comodidad.

Conocer tu estatus de comodidad no es importante si no decides tomar acciones. Te presento una propuesta que podrás manejar de principio a fin.

Diseñar el programa de inducción de la empresa.

MANEJO DE PERSONAL.

No necesita ser muy grande tu empresa para reconocer la importancia de elaborar un buen programa de inducción para tu negocio. El potencial del personal de nuevo ingreso se mantendrá estático mientras no compartas contigo tu preocupación por los resultados, el programa de inducción debe llevarlo a conocer el qué y cómo de la empresa.

Manejo perfecto de un tablero de avisos.

EFFECTIVIDAD.

Todos tenemos un tablero de avisos, algunos incluso son digitales o pantallas de led. ¿Por qué razón nuestro personal a menudo ignora nuestros mensajes mientras que en otras empresas todo el personal se entera de directrices de la empresa a través del tablero. Aprende a manejarlo eficazmente.

El Punto de Equilibrio de la empresa.

EMPRENDIMIENTO.

En mi experiencia como consultor he descubierto que en su gran mayoría, los propietarios y directores de micro, pequeñas y medianas empresas desconocen el punto de equilibrio de su negocio, siendo que es un factor medular que determina el éxito económico de cualquier emprendimiento.

Aprende a manejarlo desde el inicio y preocúpate solamente por lo más sencillo: vender.