



LIDERAZGO Y DESARROLLO DE NEGOCIOS

Un taller de educación de negocios

Erich Ronny Barría Maldonado – Psicólogo Clínico y Coach de Negocios

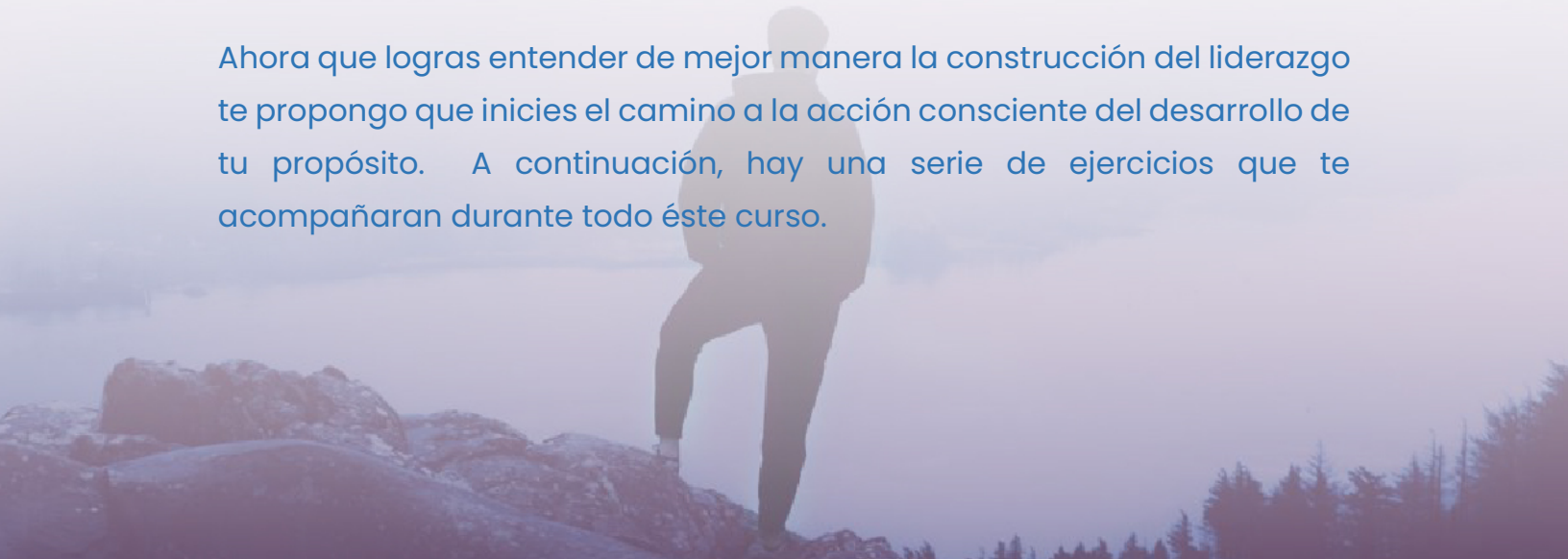
Este es un documento que busca apoyar y entregar herramientas teóricas y prácticas en el ejercicio de la crianza respetuosa y bien tratante.



1. ¿Por qué es tan importante la construcción del liderazgo personal antes que los demás tipos de liderazgo?

2. ¿Cómo podrías ayudar a tu equipo de trabajo a tomar mejores decisiones, generar cohesión y compromiso en sus labores diarias?

Ahora que logras entender de mejor manera la construcción del liderazgo te propongo que inicies el camino a la acción consciente del desarrollo de tu propósito. A continuación, hay una serie de ejercicios que te acompañaran durante todo éste curso.





a. Acerca de tu actividad/propósito/negocio, preguntante

- ¿En qué negocio estoy?
- ¿Cómo está el mercado, entorno a mi negocio?

Una vez que comprenda realmente cómo ofrecer de forma consistente más valor que cualquier otra persona en su mercado, estará en una mejor posición para identificar dónde se encuentra ahora y qué se necesitará para llegar a donde quiere estar. Tendrá más certeza sobre lo que su negocio necesita para crecer ahora y podrá dirigir mejor su organización de acuerdo con esa visión. Lo que es más importante, comprenderá en qué negocio necesita estar para convertirse en la fuerza dominante en su mercado¹

b. Proporciona valor a tú negocio, a parte de tu producto o servicio, que otro valor agregado le estás dando a tus clientes. La innovación y la estrategia son fundamentales para alcanzar un mayor alcance de tus potenciales clientes.

¿Hay formas de ajustar su producto para fomentar una mayor frecuencia de recompra? ¿Qué cambios puede hacer para aumentar el número de clientes y pesos/dólar por venta? Las mejoras incrementales pueden generar un crecimiento geométrico de las ventas².

¹ Fuente: El camino, Tony Robbins y Peter Mallouk (2022)

² Fuente: El camino, Tony Robbins y Peter Mallouk (2022) / Dominio del negocio, las Fuerzas del negocio empresarial.

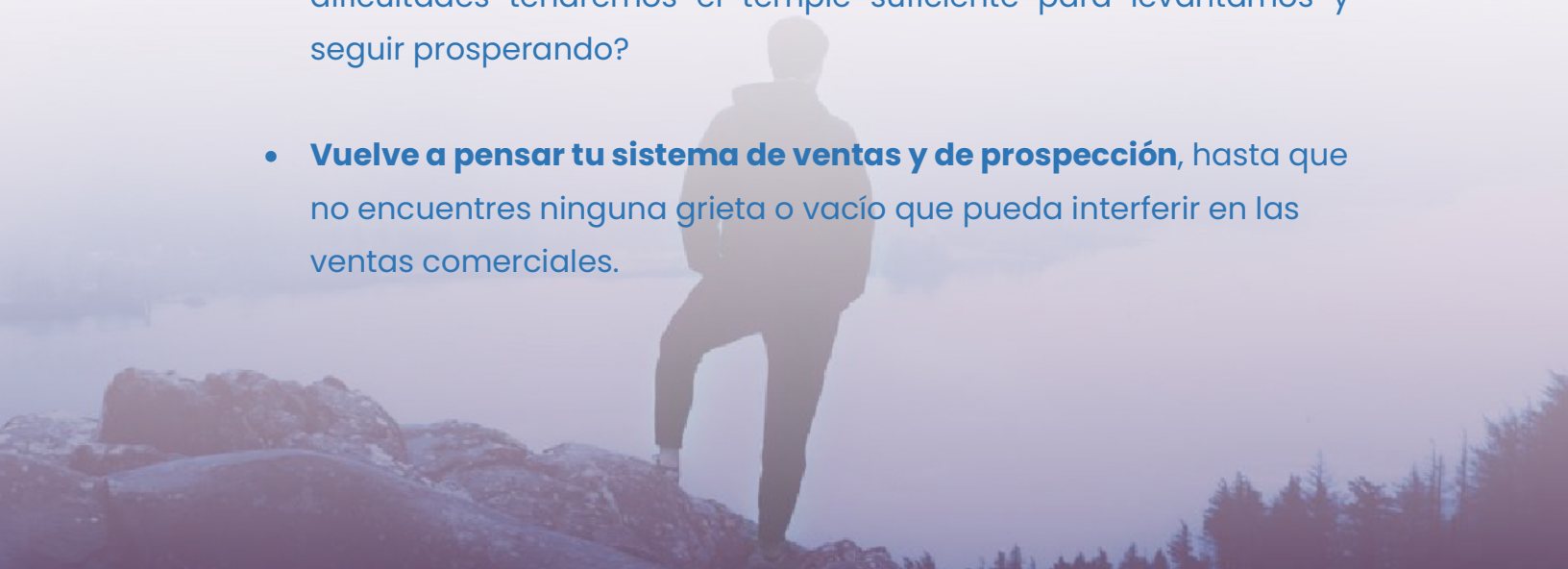


c. Sé un vendedor de clase mundial, para eso tiene que definir:

- Quiénes son sus clientes y qué quieren y necesitan.
- Cómo contar su historia central de una manera que los obligue a comprar (la inspiración ayuda mucho a generar una emoción que se asocia a las compras, recuerde que el 80% de una venta es emoción, un 15% es racional y solo un 5% es el método de pago.
- Todo lo que hay que saber sobre su producto o servicio, para que pueda educar a sus prospectos acerca de por qué su oferta es la mejor opción.

d. Crea sistemas donde domines las ventas y tengas control sobre éste proceso con el objetivo de analizar el mejor canal de ventas y re-compra de tus clientes, para eso toma las siguientes sugerencias.

- Elige los socios adecuados para tu negocio (no te dejes llevar por la emoción del momento y analiza siempre en función de la visión de tu negocio, preguntante ¿Esa alianza comercial me ayudará a prosperar y llevar mi negocio hacia donde yo quiero?, ¿éste socio tiene la integridad para trabajar junto a mí?, ¿Frente a las dificultades tendremos el temple suficiente para levantarnos y seguir prosperando?
- **Vuelve a pensar tu sistema de ventas y de prospección**, hasta que no encuentres ninguna grieta o vacío que pueda interferir en las ventas comerciales.





- **Define claramente tus metas y objetivos.** Debe mantener un diálogo constante con sus socios externos, así como con su equipo de ventas interno.
 - ¿Qué marcadores medirán el éxito?
 - ¿Cuáles son sus expectativas de usted?
 - ¿Cuáles son sus expectativas de ellos?
 - **Controle el rendimiento y gestione adecuadamente su presupuesto** por cada área de su empresa. Su ventaja provendrá de la creación de un conjunto específico de indicadores clave de rendimiento creados en función de un cronograma definido de entrega y rendimiento.
 - **Saber cuando es el momento de cortar lazos**, como líder empresarial, comprende que a veces es necesario romper los lazos con un socio de ventas que no está brindando los resultados que necesitas, incluso después de mucho entrenamiento y establecimiento de objetivos. Continúe evaluando la relación mucho después de la etapa de luna de miel. Cuando sus objetivos ya no están alineados con los de sus despertantes de ventas, separarse les permite, a ambos, buscar nuevas oportunidades.
- e. Edúquese constantemente en los aspectos legales, jurídicos y de contabilidad** de su empresa. Usted no tiene por qué estar dedicado a cada área, pero *TIENE QUE SABER COMO FUNCIONA CADA ÁREA.*



- f. Fortalezca SU LIDERAZGO**, su mentalidad *LO ES TODO*. Si usted cree en su negocio, nunca se rinda, nunca desista, nunca cambie su enfoque. Solo busque mejores maneras de alcanzar sus objetivos. La dirección energética de su vida está puesta en su pasión, si usted ama lo que hace, las barreras serán oportunidades, los desafíos grandes experiencias y finalmente los aprendizajes traerá los resultados que tanto añoró y trabajó.

