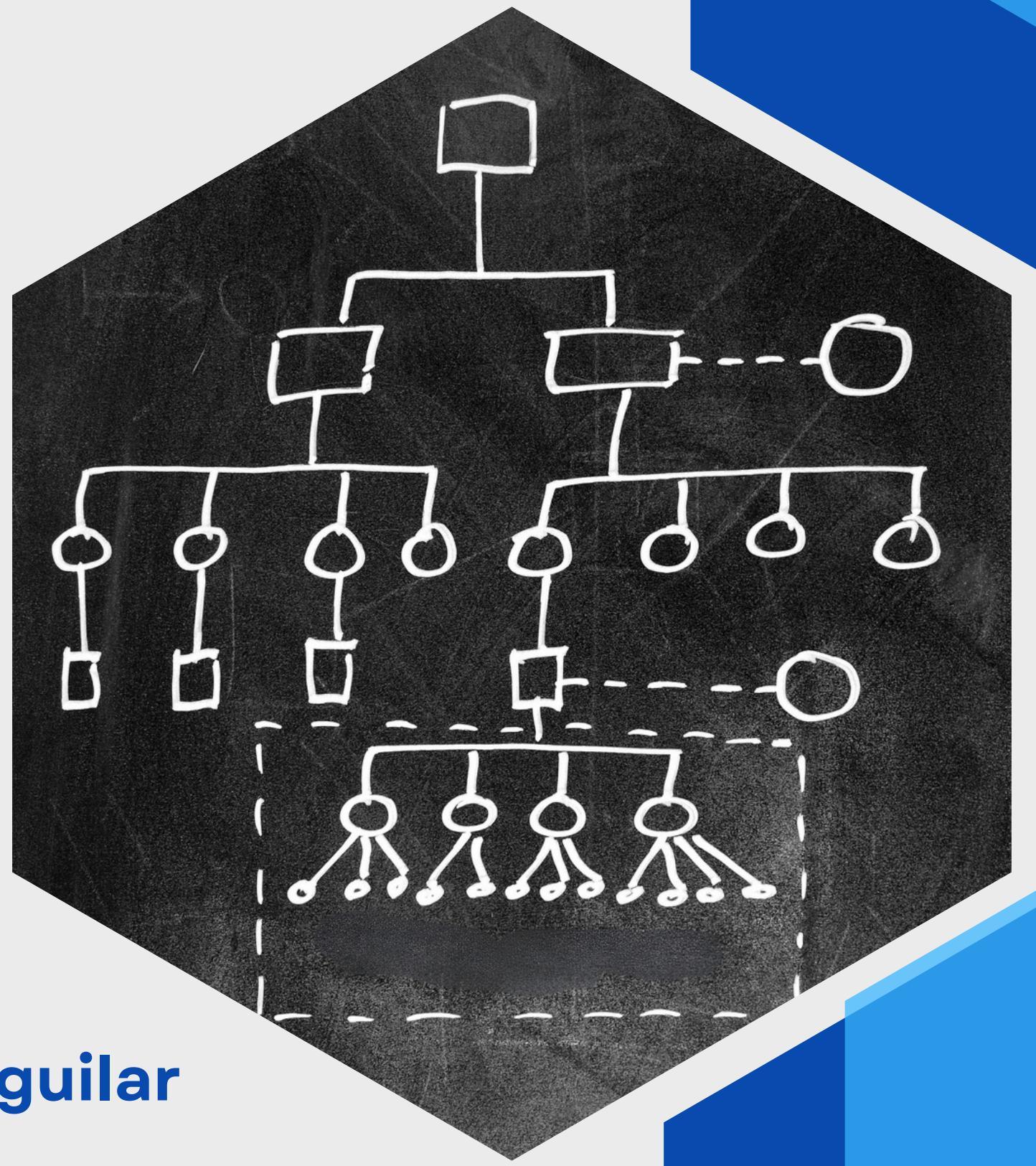


# MEJORA TU EMPRESA En 1 día



Por:  
**Guillermo Aguilar**

Contacto:  
**aguilar@avexa.mx**

**La causa y solución a los  
problemas: Tu.**



**AVEXA**



# ARTÍCULO DIRIGIDO A DUEÑOS DE EMPRESA

**Gracias a tu  
forma de ser,  
actuar, pensar  
y accionar tu  
empresa se  
encuentra  
donde se  
encuentra.**

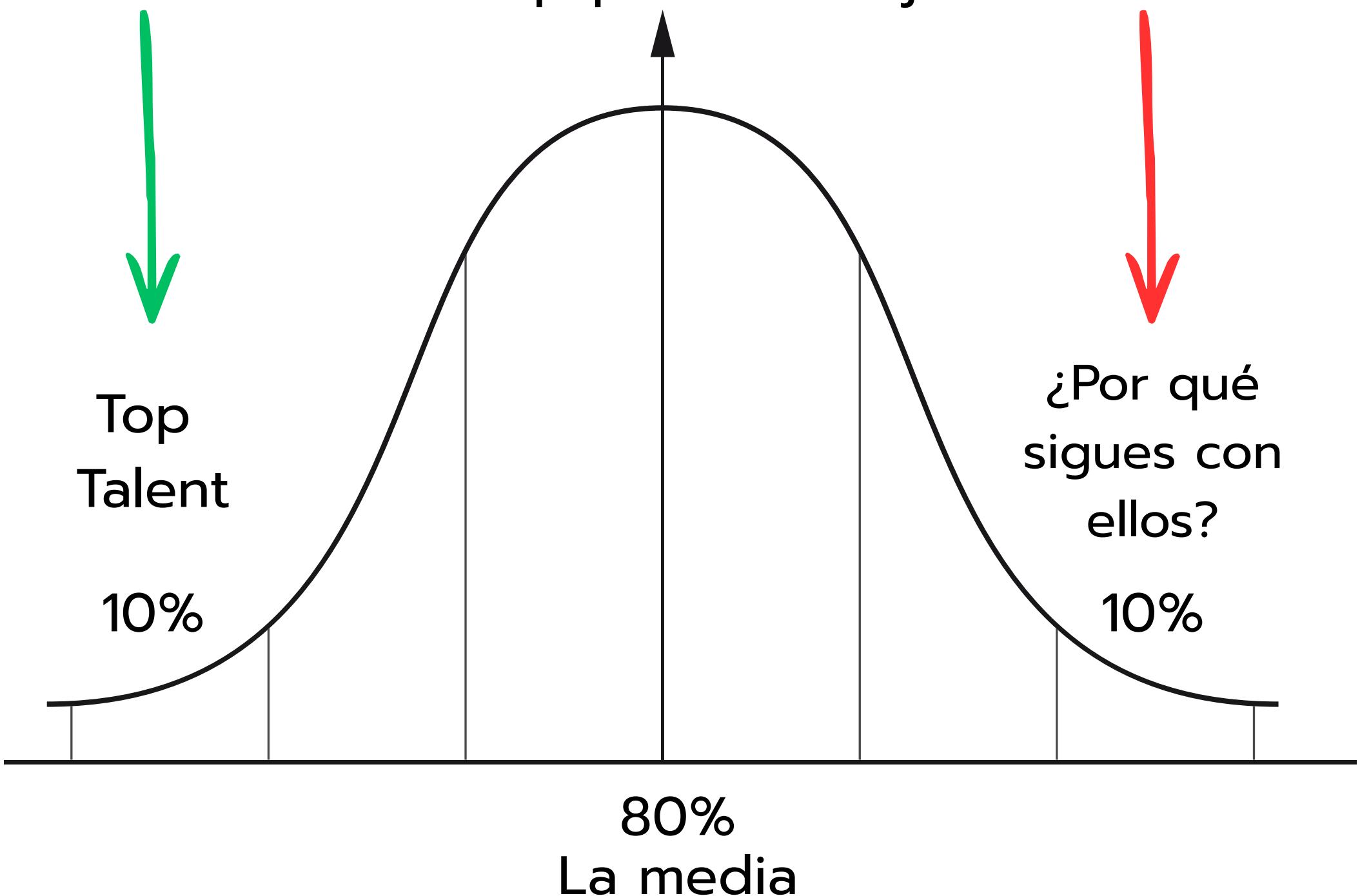
# Tu equipo no te dirá en lo que estás equivocado por miedo o por lambiscones.

**Valora al talento que te cuestiona y confronta**



# Tu equipo de trabajo

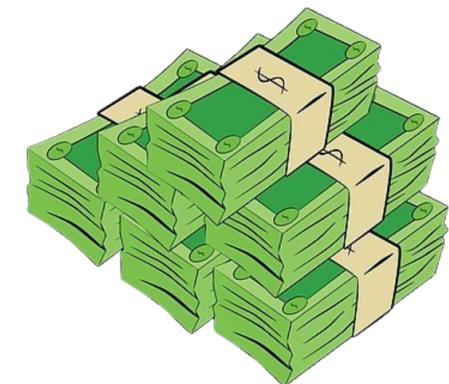
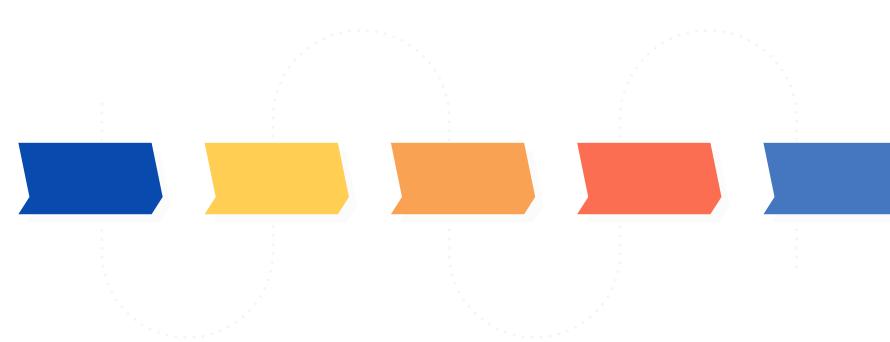
AVEXA



Cuida al  
talento que  
te da de  
comer.  
Identifícalos

# SABER VENDER Y CUIDAR EL DINERO

SON DOS HABILIDADES COMPLETAMENTE DISTINTAS



Rodéate de gente que complementa tus habilidades.



Trabajar sobre el negocio no significa contratar un montón de personas que hagan el trabajo y luego pasar todo el día respondiendo preguntas interminables sobre cómo hacer el trabajo.

**Trabajar sobre el negocio significa capacitar a la gente y construir sistemas.**

# DESARROLLA ESTAS HABILIDADES



...y tu empresa  
mejorará  
rápidamente.



¿Estás  
listo?

# TOP 7 HABILIDADES CLAVE

QUE NECESITAS TENER PARA CONTAR CON UNA  
EMPRESA CON RESULTADOS



# ¿O CRECES O CONTROLAS?

NECESITAS UN EQUIPO EN QUIÉN  
CONFIAR Y DELEGAR ACTIVIDADES



**AVEXA**

# ¿No quieres lidear con la gente?

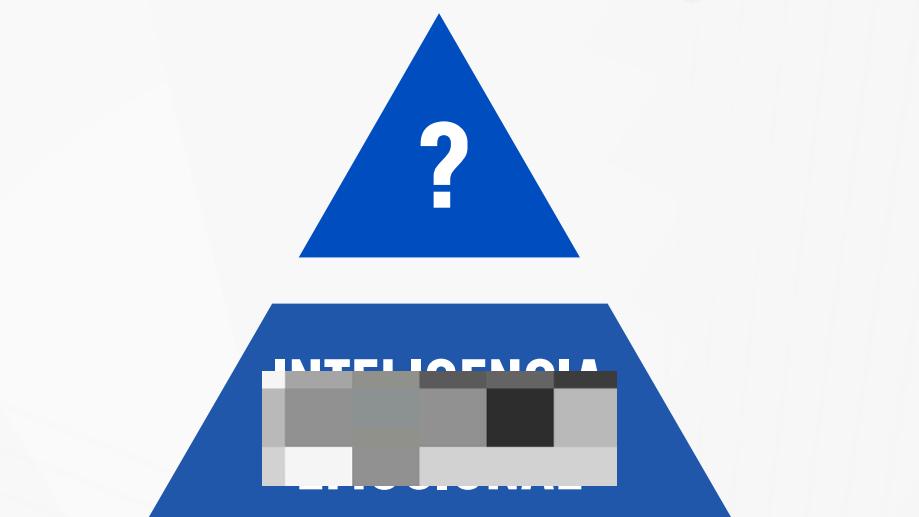
Apaláncate de la tecnología



**AVEXA**



# GESTIÓN DEL TIEMPO



INTELIGENCIA  
EMOCIONAL



VISIÓN MÁS LARGA

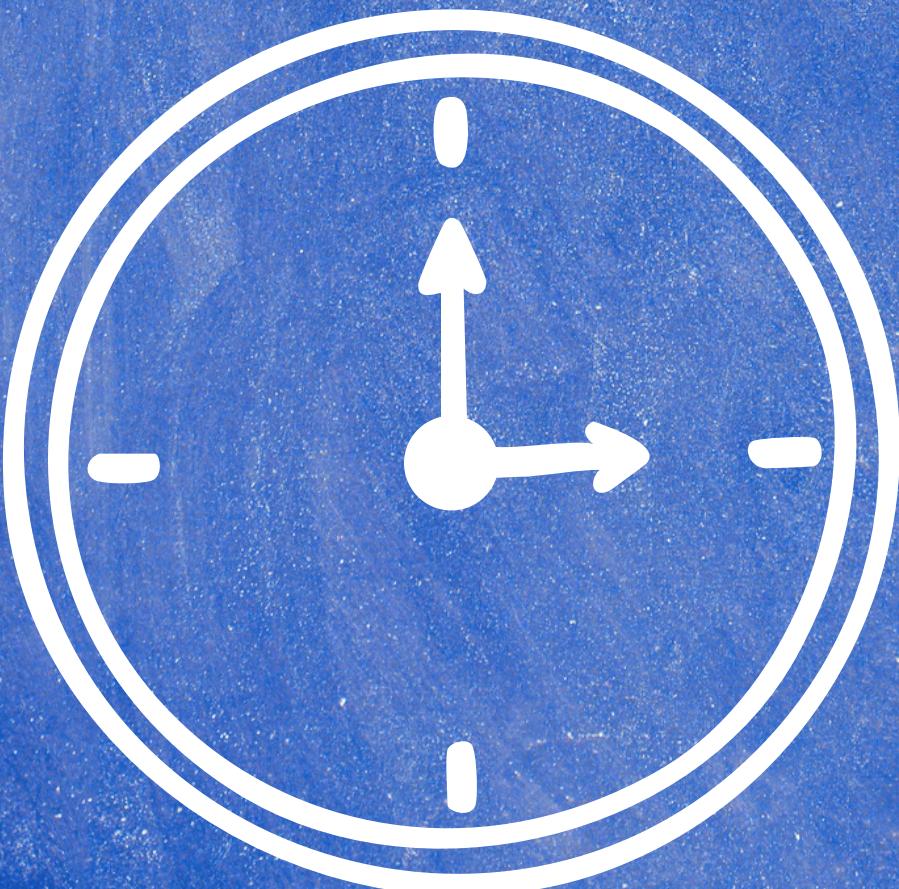
COMUNICACIÓN

GESTIÓN DEL TIEMPO

TRABAJAR EN EQUIPO

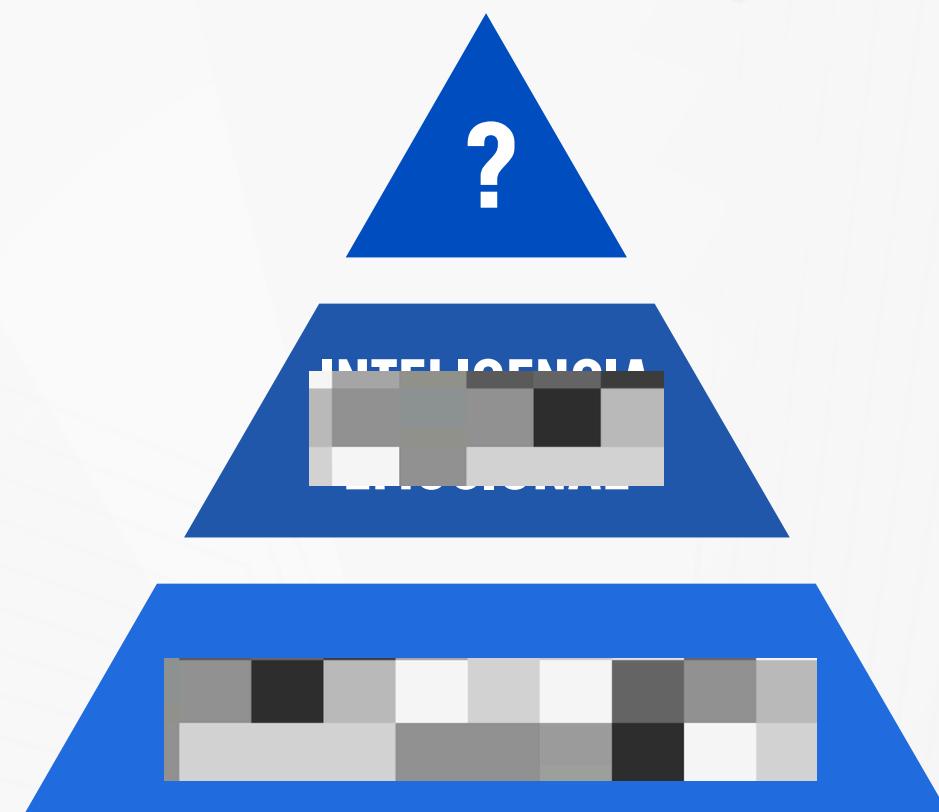
SI NO TIENES TIEMPO,  
NO ESTAS DELEGANDO  
**¿ESTRUCTURA  
CORRECTA?**

¿TIENES AGENDA CLARA Y ORDENADA?





# COMUNICACIÓN EFECTIVA



VISIÓN MUNDIAL

COMUNICACIÓN

GESTIÓN DEL TIEMPO

TRABAJAR EN EQUIPO

# Saber escuchar y comunicar tus expectativas es fundamental.

Modelo de Hecho, impacto y expectativa



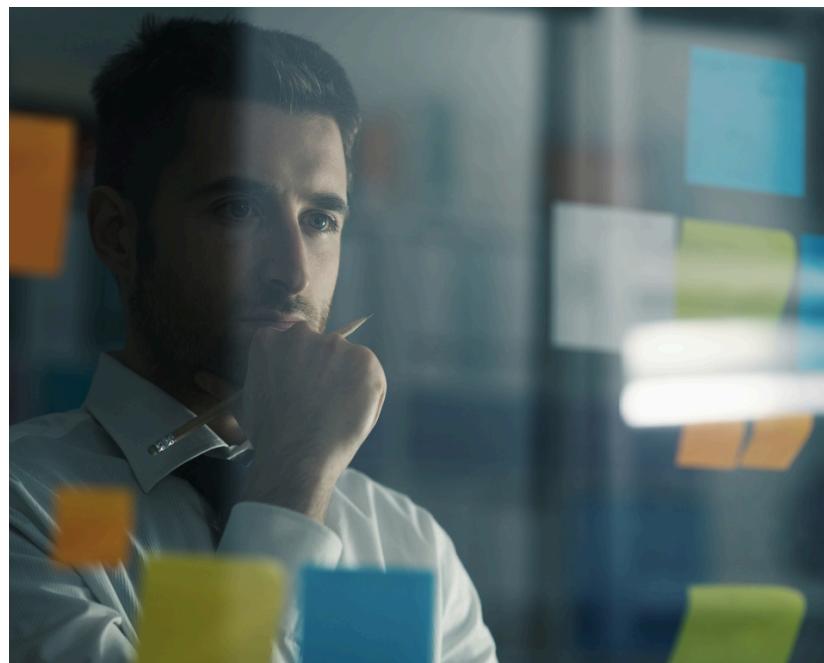
## EJEMPLO:

"En la junta de ayer llegaste 15 minutos tarde (hecho), eso retrasó decisiones del equipo (impacto), necesito que llegues puntual o avises con tiempo (expectativa)."



# NO SUPONGA, VERIFIQUE.

**TODA EMPRESA REQUIERE COMUNICAR EL PROPÓSITO Y LA ESTRATEGIA**

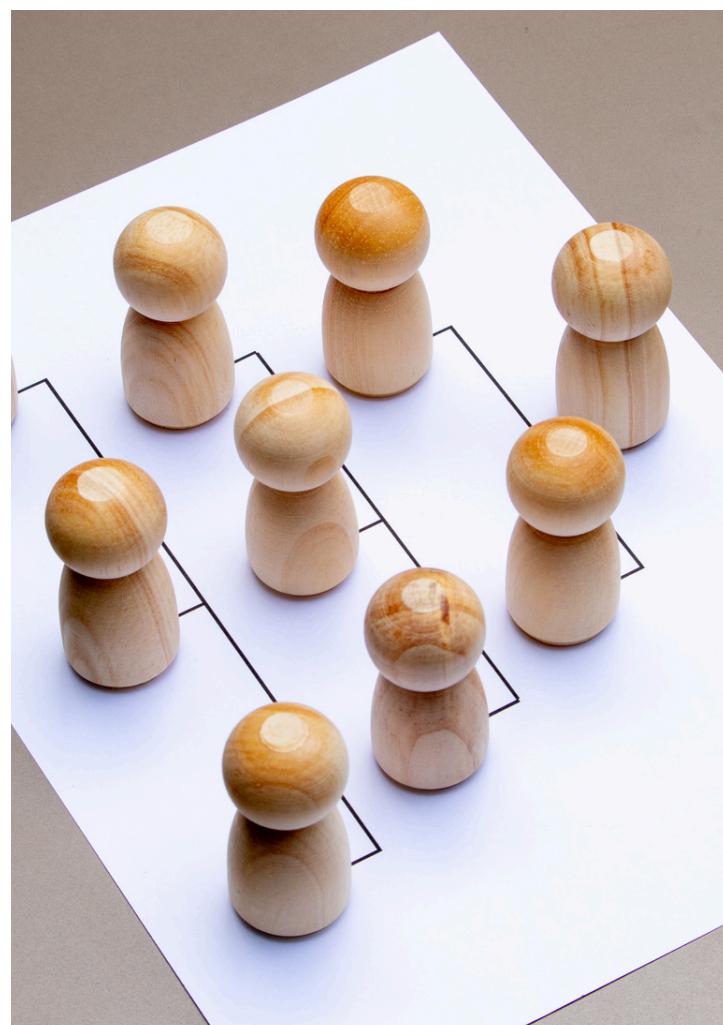


## **ALINEA TU EMPRESA A LA ESTRATEGIA**

¿Para qué hacemos esto?  
¿Qué harémos para lograrlo?  
¿Cómo lo haremos?  
¿Quién lo hará?  
¿Cuándo se entrega?  
¿Cuánto se mide?

## **LA CULTURA**

¿Tu cultura organizacional esta alineada a la estrategia?

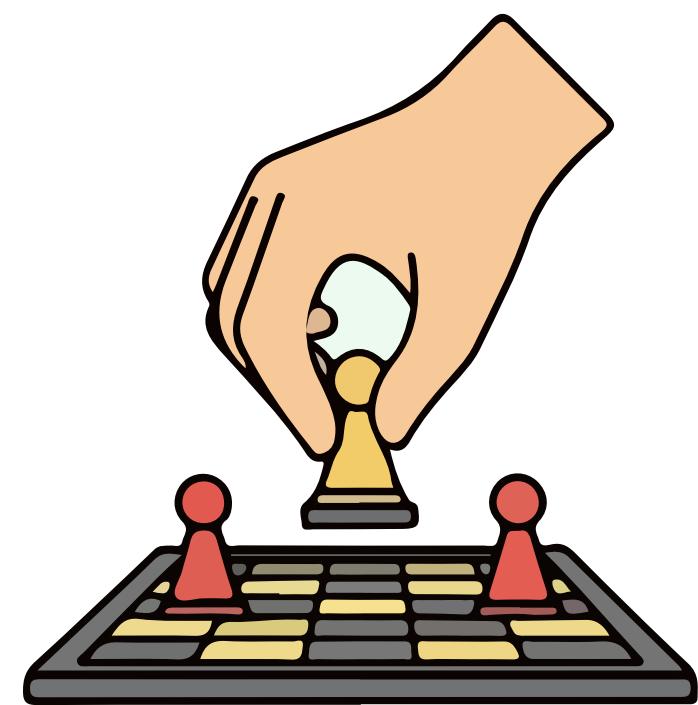


**ES QUE YA HICE  
TODO ESO Y NO  
LOGRO MI  
OBJETIVO**

**¿QUÉ PASA?**



**NO ES QUIEN  
LLEGA  
PRIMERO  
SINO QUIEN  
SE QUEDA  
HASTA EL  
FINAL.**



- 1) La planeación no baja a la ejecución
- 2) Cultura declarada y no vivida
- 3) Gente buena pero mal utilizada
- 4) Procesos que no habilitan el resultado
- 5) Falta de liderazgo

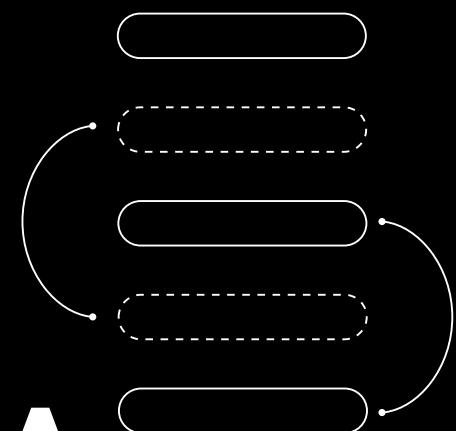
# ESTRATEGIA SOSTENIBLE

A LO LARGO DEL TIEMPO PARA ESCALAR Y CRECER EL NEGOCIO

DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA Y  
CULTURA CON INDICADORES



# DISEÑA TU ESTRATEGIA COMERCIAL



**SI TU  
VENDES  
TODO  
¿CÓMO  
PIENSAS  
CRECER?**

**Busca clientes  
ancla: cuídalos y  
entrega un nivel de  
servicio  
extraordinario.**

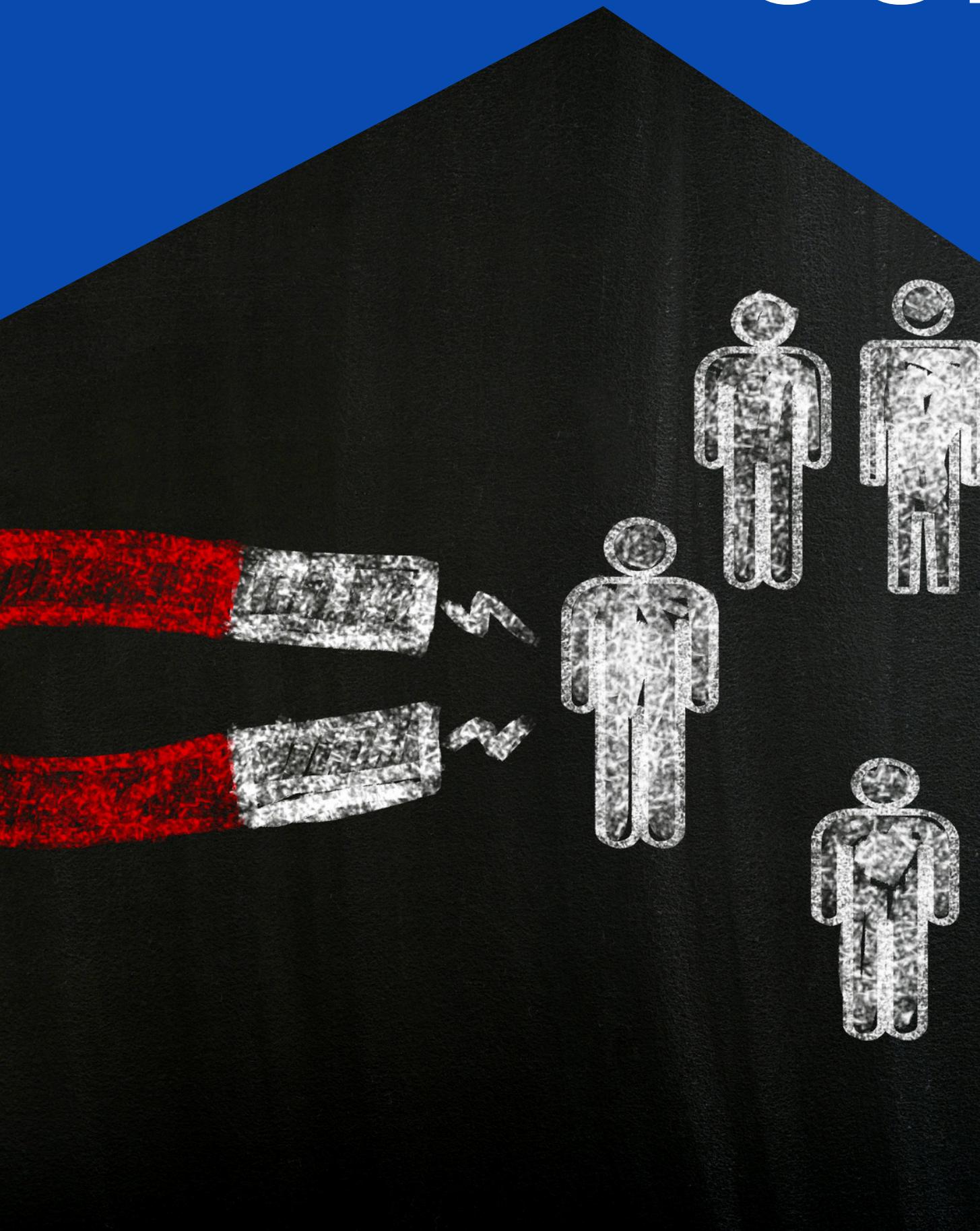


¿CUÁNDO FUE LA ÚLTIMA VEZ QUE LES  
PREGUNTASTE COMO SE SIENTEN RESPECTO  
A TU SERVICIO O PRODUCTO?

LA GENTE YA NO  
LEE POR ESO  
PONGO EL  
TEXTO ASIDE  
GRANDE.

LEE UN LIBRO, TE  
IRÁ MEJOR EN  
TU NEGOCIO.

# Tu estrategia comercial debe ser cliente céntrica



HAZ UN DESEO  
REALIDAD

FACILITA UNA  
TAREA

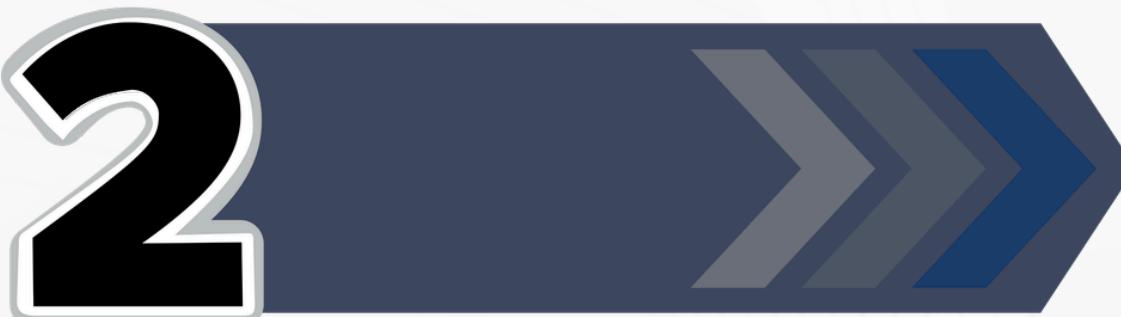
REDUCE UN  
MIEDO

# TOP 5 PATRONES DE EMPRESAS EXITOSAS

QUE TIENEN EN COMÚN



SE REINVENTAN Y SE ADAPTAN  
AL ENTORNO



LA CULTURA DE TRABAJO ESTÁ  
ALINEADA CON SU STRATEGIA



TIENEN A LA GENTE CORRECTA Y  
DISPONIBLE PARA SER SU TRABAJO



CUENTAN CON UN GRAN LÍDER  
DENTRO DEL NEGOCIO (OSEA TU)



LOS VENTAS FUNCIONAN CON  
GRANDES SERVICIOS O PRODUCTOS

# ¿POR QUÉ SI SABES TODO TU EMPRESA NO ES MILLONARIA ME DICEN?

---

NO HAY QUE CONFUNDIR CONOCIMIENTO CON TRACCIÓN. EL CONSULTOR DIAGNOSTICA, EXPLICA Y RECOMIENDA. EL EMPRESARIO VENDE, COBRA Y REPITE. EL CONSULTOR RESUELVE CASOS ESPECÍFICOS, EL EMPRESARIO REPLICÁ SOLUCIONES. DICHO DE UNA MANERA SENCILLA “**EL MERCADO NO PREMIA AL QUE SABE MÁS, SINO AL QUE RESUELVE MEJOR Y COBRA**”

# DESBLOQUEA EL CONTENIDO EXTRA

ENVÍA UN CORREO A :  
[AGUILAR@AVEXA.MX](mailto:AGUILAR@AVEXA.MX)

PARA EL RESTO DEL CONTENIDO



### INCLUYE:

- ESTRATEGIA COMERCIAL
- ESTRATEGIA Y CULTURA
- PATRONES DE EMPRESAS EXITOSAS
- HABILIDADES CLAVE Y COMO DESARROLLARLAS
- EL RESTO DEL EBOOK COMPLETO
- MATERIAL Y HERRAMIENTAS DE DISEÑO
- LIBRO: EMPRESARIOS DE MÉXICO.

