

Este boletín está diseñado para usted que desea conocer más de lo todos los temas que influyen en los negocios. Abarca temas de Administración, Finanzas, Desarrollo Humano, Liderazgo y de Interés General entre otros.

En este número:

Cinco tipos de liderazgo	1
La manera como yo lo veo...	1
Pasión por la vida sana	2
Consejo del mes	2

Segura Armand Consultores ayuda a dueños y directores de PyMEs a hacer más productivo su negocio.



Cinco tipos de liderazgo.

Puede haber tantos estilos de liderazgo diferentes como líderes.

Sin embargo los Directores Generales (DG) emplean, en general, sólo 5 tipos de liderazgo distintos.

Ninguno de estos garantiza el éxito, pero proveen los medios para dar resultados a las compañías.

ENFOQUE ESTRATÉGICO

El DG actúa como el máximo estratega, sistemáticamente imaginando el futuro y específicamente esquematizando cómo llegar a él.

ENFOQUE HUMANO

El DG administra el éxito a través de políticas, programas y principios de recursos

humanos.

Enseñando a los empleados los comportamientos y valores deseados, los líderes con enfoque humano empoderan a la gente a actuar como el DG lo haría y los recompensan cuando lo hacen.

ENFOQUE DEL EXPERTO

El DG privilegia un ramo específico de competencia y lo enfoca hacia la organización. El DG y su equipo de primer nivel identifican qué ramo de competencia es su ventaja competitiva y enfocan sus energías para garantizar que dicha competencia se disperse hacia arriba, abajo y entre

las unidades operativas.

ENFOQUE DE LA CAJA

El DG construye un conjunto de reglas, sistemas, procedimientos y valores que esencialmente controlan el comportamiento y resultados dentro de límites bien definidos.

ENFOQUE DEL CAMBIO

El DG actúa como agente de cambio radical, transformando burocracias en organizaciones que aceptan lo nuevo y lo diferente. Los negocios pueden no estar en crisis, pero sus líderes siempre ven la necesidad de un cambio continuo y significativo.

La manera como yo lo veo... Por Carlos Segura

Los negocios no pueden "publicitar su camino al éxito."

Claro, hay un tiempo y un lugar para la publicidad. Tiene que dejar a la gente saber de su existencia y tiene que anunciar sus nuevos productos y servicios.

Publicitarse es algo bueno, pero usted probablemente no podrá comprar suficiente publicidad para construir un negocio. Y la promoción, particularmente la auto-promoción, tiene una limitación similar.

Obviamente, si usted cree en un producto o servicio

usted debe hablar de esto con la gente e invitarlos a comprar. Usted se lo debe a usted mismo y a los clientes que necesitan y desean su servicio.

La promoción tiene su lugar pero, al final, el mercadeo es un animal diferente. El mercadeo habla de su reputación. Se refiere a la satisfacción y retención del cliente. Se refiere a sus relaciones.

El mercadeo se refiere a dejar saber a la gente quien es usted, que hace y que ofrece. ¡Nunca se guarde un secreto! No hay ninguna ventaja en ser tímido.

El mercadeo se refiere a USTED más que a su producto o servicio. Se refiere a su nivel de responsabilidad.

Al final, la mayoría del mercadeo es gratis porque viene de lo que usted es y haciendo lo que mejor hace de acuerdo a sus habilidades.

Muchos pequeños negocios podrían desempeñarse mejor quitando el presupuesto para publicidad e invertir el dinero en ellos mismos, sus habilidades, la calidad de sus productos y sus relaciones.



"Todos los negocios contienen una riqueza en activos no usados o no reconocidos y frecuentemente el valor de tener un asesor es la ayuda que representa al dueño o director general el descubrir y utilizar esos activos para obtener más utilidades".

Contáctenos ahora y pregunte por una sesión inicial SIN COSTO para discutir sus requerimientos y ver cómo podemos crear una solución individualizada para su negocio.

Pasión por la vida sana.

Por Yvonne Armand

Conforme pasan los años, la preocupación por estar bien preparados para tener una mejor vida ha ido en aumento. Las visitas al doctor se hacen cada vez más necesarias y cada vez que me preguntan: ¿En su familia hay diabetes, enfermedades del corazón, alto colesterol, enfermedades respiratorias, obesidad, etc.?, me siento como si yo ya las tuviera todas.

Me quedo pensando que en nuestros genes tal vez hay cualquier cantidad de posibilidades de estar

enfermos. Me preocupan especialmente mis hijas, me cuestiono acerca de la posibilidad de revertir esas tendencias, ¿Qué hacer?

La respuesta me va llegando poco a poco a través de pláticas, cursos y lecturas: Equilibrio.

Sí, equilibrio en la comida, balance de los diversos alimentos: frutas, verduras, proteínas, grasas y carbohidratos, un poco de todo y no mucho de poco.

Equilibrio en el ejercicio, tener una rutina donde pueda dar fortaleza a los músculos, donde tenga

esfuerzo cardiovascular balanceado y donde haya estiramientos.

Equilibrio entre las responsabilidades de la vida diaria y la diversión y convivencia con familia y amigos.

Equilibrio entre la vida material y la vida espiritual, un contacto íntimo con la naturaleza que nos haga sentir que somos parte de este mundo y que la salud de todos es la salud de uno. Ejercer el respeto a todo lo que me rodea.

Consejo del mes.

ELOGIE FRECUENTEMENTE

Elogie frecuentemente a las personas tan pronto como hagan algo bien. Elógielos cuando sobrepasen los estándares y aún cuando consistentemente cumplan con sus objetivos. La falla más común de los gerentes es el no elogiar. Encuentre el momento en que su personal esté haciendo algo bien y elógielos. No tome su buen desempeño como algo dado. Usted debe motivarlos para mantenerlos activos.

No se guarde sus elogios. Cuando vea usted a alguien haciendo algo bien, asegúrese de que lo elogia. No deje pasar la ocasión o estará desperdiciando una oportunidad muy valiosa de levantar su moral y motivación.



Experiencia Global en Asesoría Aplicada a su Negocio

Visítenos en: www.seguraarmand.org

O contáctenos en: contacto@seguraarmand.org