



En este número:

Usando su Lenguaje Corporal	1
La manera como yo lo veo...	1
Aquí y ahora (parte II)	2
Consejo del mes	2

¡Aproveche! Las primeras tres sesiones de Coaching sin costo. Segura Armand Consultores ofrece por tiempo limitado **Coaching Ejecutivo y de Vida** para usted y sus ejecutivos. ¡Logre sus objetivos, usted tiene los recursos para hacerlo!



Usando su Lenguaje Corporal

Aquí le exponemos 5 maneras de utilizar su lenguaje corporal que lo hará más atractivo para compradores y más exitoso en ventas.

1. Sonría. La mayoría de los empleados jóvenes aprenden en la acción y tienen poca paciencia para los detalles y las instrucciones largas. Así que deles una introducción breve de una nueva tarea o trabajo, luego permítalos que se sumerjan en él y vea cómo se comportan. Siempre podrá ir con ellos y ofrecerles instrucciones adicionales si están luchando con la asignación.

2. Haga contacto visual. Es tentador enfocarse en la

papelería o el producto, pero no hay mejor manera de decir "me interesa". Especialmente combinado con una sonrisa, el contacto visual es muy poderoso.

3. Afirme con la cabeza.

Cuando escuche a un cliente hablar, siempre puede confirmar verbalmente que está escuchando y entendiendo. Afirmar con la cabeza es un gesto no verbal que cumple los dos objetivos.

4. Inclínese al frente.

Cuando esté sentado, no se recargue en el respaldo de la silla para ayudarse a estar recto;

utilice su propia espalda. Ese esfuerzo demuestra su entusiasmo, su ética de trabajo y su interés en el cliente. Recargarse puede hacerlo ver flojo o desinteresado.

5. Gesticule de manera abierta.

Utilice gestos con la mano abierta para reflejar su honestidad e incrementar su credibilidad. Inmediatamente incrementará el poder de su conexión con clientes cuando hace un esfuerzo consciente de utilizar gestos con la mano abierta cuando se comunica. □

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

Aprecie el valor del tiempo.

Recibí un correo con este concepto interesante que nos hace pensar:

Para entender el valor de diez años, pregunta a una pareja que se acaba de divorciar.

Para entender el valor de cuatro años, pregúntale a un graduado.

Para entender el valor de un año, pregunta a un estudiante que reprobó un examen

final.

Para entender el valor de nueve meses, pregunta a una madre que dio a luz a un bebé muerto.

Para entender el valor de un mes, pregunta a una madre que dio luz a un bebé prematuro.

Para entender el valor de una semana, pregunta al editor de una revista semanal.

Para entender el valor de una hora, pregunta a los amantes que esperan a encontrarse.

Para entender el valor de un minuto, pregunte al que perdió el avión o el

tren.

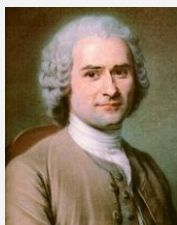
Para entender el valor de un segundo, pregunta a una persona que sobrevivió un accidente.

Para entender el valor de una centésima de segundo, pregunta al segundo lugar de la carrera olímpica.

El tiempo no espera.

Atesore cada momento que tiene. Lo valorará aún más si lo comparte con alguien especial.

Para entender el valor de un amigo: pierda uno. □



"Siempre es más valioso tener el respeto que la admiración de las personas."

— Jean J. Rousseau

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.

Aquí y ahora (segunda de dos partes)

Por Yvonne Armand

Vivimos en el pasado, rumiando acerca de todo lo que hicimos o dejamos de hacer, lo que estuvo mal o lo que estuvo bien, lo que dijo el otro o no dijo, o lo que hizo o no hizo. Vivimos en el futuro planeando cosas que hacer, cosas que decir...

Tiene su importancia reflexionar acerca del pasado para aprender de él, tomar lo que me sirve y soltar lo que ya no sirve. Tiene su importancia planear para visualizar hacia donde voy. El problema es que me atoro rumiando el pasado, juzgando, victimizándome,

echando culpas y en realidad no reflexiono. El problema es ponerme a hacer castillos en el aire y no poner los pies en la tierra, idealizando o soñando sin aterrizar. El vivir en el aquí y en el ahora tiene su truco, si logras hacerlo te aseguro que vivirás mucho mejor, en paz contigo mismo y con los que te rodean. Algunos tips: Haz una respiración profunda cada media hora y toma conciencia de tus pensamientos. Solamente "míralos" sin juzgar, déjalos pasar como diciendo: "¡Mmhh! Tengo

que ir al banco, ¡mmhh! Ayer me enoje con mi hijo, ¡mmhh! El vestido de esa chica me gusta... Después vuelve a hacer una respiración profunda y ubica cómo te estás sintiendo. Puedes ir haciendo un diario de tus observaciones, a la larga te darás cuenta de cuáles son tus pensamientos más frecuentes y podrás empezar a hacer cosas para resolver esos asuntos de una vez por todas y dedicarte a vivir este instante que es lo único que tienes. □

Consejo del mes.

Envíe cinco notas de agradecimiento cada día.

Una de las formas más eficaces de construir relaciones firmes y atraer gente es agradecerles su ayuda. Adquiera el hábito diario de enviar los por lo menos cinco notas de agradecimiento. Se sorprenderá la cantidad de pequeñas cosas que hacen las personas a su alrededor para ayudarle. Agradézcales. Si no agradece los pequeños favores, ¿cómo puede esperar que le concedan los grandes? ...■



Experiencia Global en Asesoría Aplicada a su Negocio

Visítenos en: www.seguraarmand.org

O contáctenos en: contacto@seguraarmand.org

Visite nuestro Blog **El Lado Humano**: <http://seguraarmand.org/wordpress>

Síguenos en Twitter: <http://twitter.com/SeguraArmand>