

SI HABLAMOS DE
ALTO RENDIMIENTO

¿EN QUÉ PIENSAS?



¿QUÉ DIFERENCIA A UN DEPORTISTA NORMAL DE UN DEPORTISTA DE ALTO RENDIMIENTO?

- El talento
- La mentalidad
- La ambición
- Las horas de entrenamiento
- La capacidad de liderazgo

¿QUÉ SIGNIFICA “ALTO RENDIMIENTO”?

- Es la capacidad de optimizar al máximo nuestros recursos: conocimientos, habilidades, mentalidad y capacidad física.
- Es salir todos los días de nuestra zona de confort y atrevernos a lograr más.
- Es entrenar para convertirnos en **nuestra mejor versión.**

ANTES DE EMPEZAR...

¿Qué tipo de
emprendedor
eres en este
momento?

- Aficionado
- Profesional
- De elite

ANTES DE EMPEZAR...

¿Qué necesitas mejorar para alcanzar tus objetivos?

1)

2)

3)

4)

5)

LA FILOSOFÍA “MI PROPIO JEFE”

Nuestro negocio debe ser el vehículo para alcanzar nuestra realización personal y económica.

Ser un empresario exitoso no tiene por qué significar trabajar el doble, vivir en una tensión constante, o postergar nuestra vida personal.

Tenemos que pasar de una cultura del esfuerzo y del sacrificio, a una cultura del entusiasmo.

El camino: tener una empresa organizada, profesionalizada y con procesos estandarizados, para que no dependa todo el tiempo de nosotros para operar.

Qué necesitamos: nuevos conocimientos y habilidades, metodologías y herramientas tecnológicas.
Disciplina.

Aprender a “administrar el éxito”

CONVERTIRNOS EN UN EMPRENDEDOR DE ALTO RENDIMIENTO

LOS PRINCIPIOS DEL ALTO RENDIMIENTO EN LOS NEGOCIOS

- LA VISIÓN
- LA MENTALIDAD
- LA PLANEACIÓN
- LA PRODUCTIVIDAD
- LA INFLUENCIA



1

LA VISIÓN

Un emprendedor de alto rendimiento sabe qué quiere y por qué lo quiere.

Siente pasión por lo que hace, y eso lo ayuda a salir adelante en los días más difíciles.

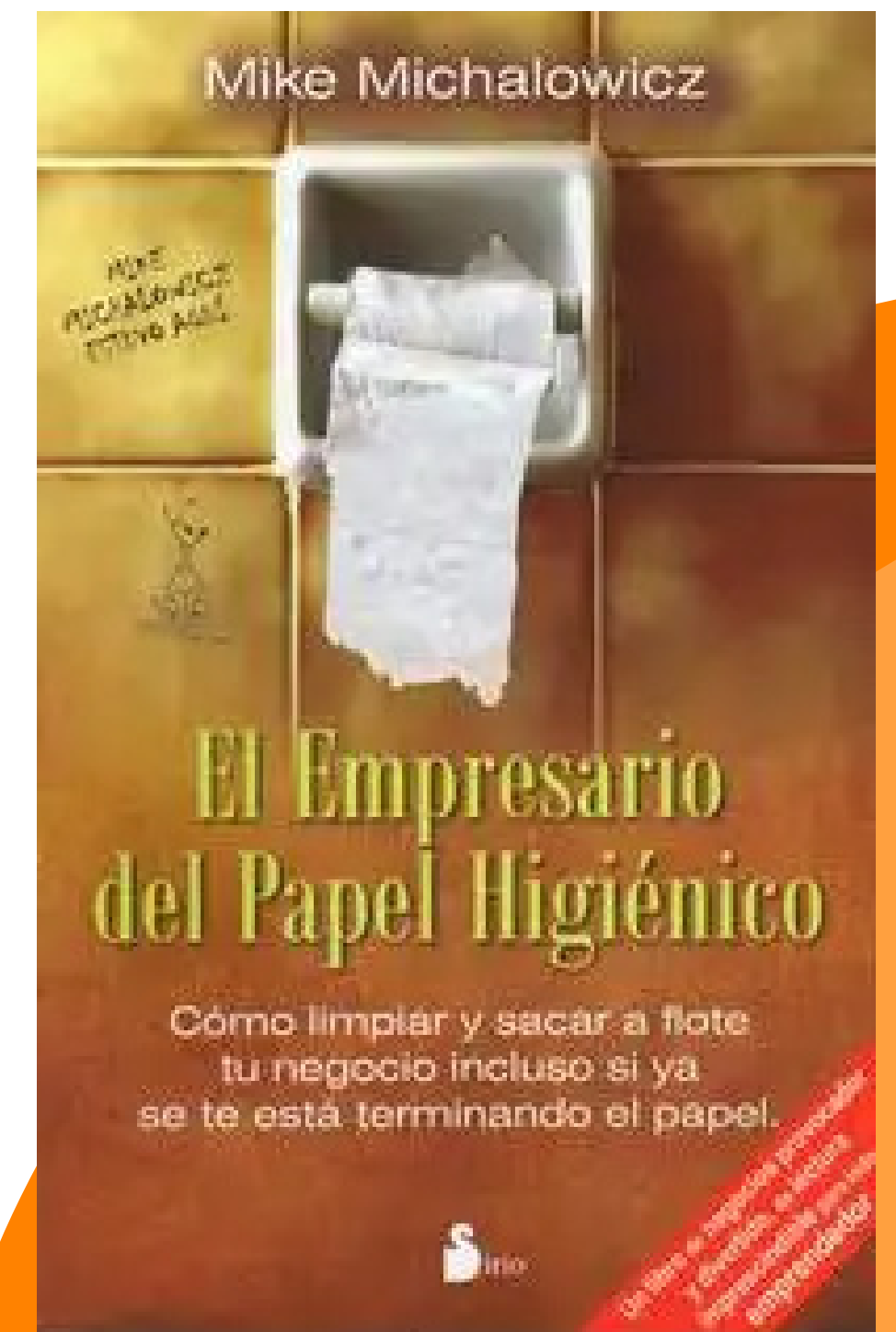
Su motivación no es el dinero: quiere tener un impacto positivo en el mundo (ofrecer una solución a un problema desatendido, transformar un mercado, hacer más accesible un producto o servicio).

1

LA VISIÓN

Ser dueño de un negocio no significa tener que trabajar duro para tratar de ganarse la vida. No se trata de ganar toneladas de dinero a costa de perder toneladas de vida. Se trata de maximizar la vida, mejorar tu vida y la vida de los demás. Lo que, no tan irónicamente, engorda tu bolsillo.

Mike Michalowicz, autor de *El empresario del papel higiénico*



DEFINE TU PASIÓN Y TU PROPÓSITO.

Recuerda un momento en tu vida en el que te sentiste pleno, completamente despierto y alineado con tu propósito de vida. Descríbelo lo mejor que puedas.

¿Qué valoras más?

¿Qué impacto te gustaría causar en los demás? ¿Lo estás haciendo?

¿Cuál es tu propósito de vida más importante? ¿Está alineado con el propósito de tu negocio?

SITUACIÓN ACTUAL

(ejemplo: \$100,000 pesos por mes)

2

LA MENTALIDAD

Cuando todo parezca ir en contra tuyo, recuerda que el avión despegar con el viento en contra, no a favor.

Henry Ford

- Un emprendedor tiene la valentía y la fortaleza mental para alejarse del rebaño y probar cosas nuevas por sí mismo.
- Su mente piensa en positivo y se libera de las creencias limitantes.
- En vez de quejarse y dejarse superar por las excusas, se enfoca en las oportunidades y se pone en acción.

REVISA ESTA LISTA DE CONSEJOS PARA DESARROLLAR UNA MENTALIDAD EMPRENDEDORA E INCORPORA LAS QUE NECESITAS EN TU RUTINA DIARIA.

1. Dedicar tiempo al autoconocimiento y a tu desarrollo personal
2. Alimentarse bien
3. Meditar o hacer ejercicios de respiración consciente
4. Hacer ejercicio
5. Dormir bien
6. Leer
7. Aprender algo nuevo todos los días
8. Nutrir tus relaciones personales
9. Socializar
10. Practicar un hobby

SITUACIÓN ACTUAL

(ejemplo: \$100,000 pesos por mes)

TAREAS Y RECURSOS

3

LA PLANEACIÓN

Una hora de planeación puede ahorrarte 10 horas de trabajo.

Dale Carnegie

¡NO HAY PRISA!

- No tenemos que hacer todas las cosas al mismo tiempo.
- Es mejor trabajar con objetivos trimestrales, y luego dividirlos en objetivos mensuales, semanales y diarios.
- El stress es miedo, y puede afectar nuestra salud.

3

LA PLANEACIÓN

¿CÓMO ESTABLECEMOS NUESTROS OBJETIVOS?

LA METODOLOGÍA SMART

Cada objetivo debe tener 5 características básicas

Específico (*specific*): ¿qué quieres conseguir en un área de tu negocio?

Medible (*measurable*): ¿qué indicadores se pueden utilizar para medirlo?

Alcanzable (*attainable*): ¿es razonable respecto de la situación interna y externa de la empresa?

Relevante (*relevant*): ¿por qué este objetivo es importante?

Con una fecha de cumplimiento (*timely*): ¿cuándo se tiene que alcanzar esta meta?

CUADERNO DE TRABAJO

DEFINE LOS 5 OBJETIVOS MÁS IMPORTANTES PARA TU NEGOCIO Y PARA TU VIDA PERSONAL PARA EL PERÍODO JULIO – DICIEMBRE 2022, APLICANDO LOS CRITERIOS DE LA METODOLOGÍA **SMART**.

OBJETIVO #1

(ejemplo: aumentar un 20% mis ventas)

SITUACIÓN ACTUAL

(ejemplo: \$100,000 pesos por mes)

TAREAS Y RECURSOS

(ejemplo: lanzar un nuevo plan de marketing, comprar un software de facturación, etc.)

4

LA PRODUCTIVIDAD

LA PRODUCTIVIDAD PERSONAL: ¿CÓMO “FABRICAR” TIEMPO?

3 claves

- Desarrollar una rutina diaria.
- Enfocarse.
- Bloquear tiempo para la creatividad, el descanso y la vida personal.

LA PRODUCTIVIDAD PERSONAL

¿Por qué es importante la rutina?

- Porque nos permite mantener un ritmo de trabajo, y así avanzar más.
- Porque nos permite retomar una tarea más fácilmente.
- Porque nos quita presión de encima.
- Porque nos permite estar más alertas ante las nuevas ideas.
- Porque facilita el trabajo en equipo.

LA PRODUCTIVIDAD PERSONAL

Libros recomendados



- De acuerdo a tus objetivos empresariales y personales, define cuáles son tus cinco actividades más importantes durante la semana.
- Toma una hoja de papel o un pizarrón, y divide una jornada de 16 horas en 16 bloques (tomando en cuenta un descanso de 8 horas).
- Define bloques de tiempo para cada actividad (meditación, ejercicio, lectura, planeación estratégica, enviar y responder e-mails, reunión con el equipo de trabajo, trámites y pagos, etc.).
- Ajusta tu agenda semanal a esta nueva rutina y revísala los domingos por la tarde.
- Apóyate en metodologías y aplicaciones para enfocarte durante determinados lapsos de tiempo y dar seguimiento a tus proyectos.
- Sé flexible (siempre hay imprevistos), pero persistente.

LA PRODUCTIVIDAD DEL NEGOCIO

Los procesos y la automatización son elementos críticos para el crecimiento del negocio, porque permiten:

- Disminuir el margen de error.
- Ganar tiempo.
- Delegar.
- Compartir información confiable.
- Colaborar.
- Multiplicar la operación (ejemplo: las franquicias y sus manuales de operación).

LA PRODUCTIVIDAD DEL NEGOCIO

Un proceso es un conjunto de actividades y recursos necesarios para conseguir un objetivo (fabricar un producto, atender la queja de un cliente, vender por Internet, etc.).

Hay tres tipos de procesos:

- Procesos clave (¿a qué se dedica la empresa?).
- Procesos de apoyo (necesarios para cumplir con los procesos clave).
- Procesos estratégicos (relacionados con la dirección de la empresa).

LA PRODUCTIVIDAD DEL NEGOCIO

Los procesos de cada área del negocio deben estar documentados y deben incluir:

- Las instrucciones específicas para realizar una tarea (el paso a paso).
- Las herramientas que deben utilizarse.
- Quiénes son los responsables y empleados a cargo.

Tú decides el nivel de detalle al que quieres llegar. Lo importante es que todos los procesos estén alineados, y que tengas en cuenta los comentarios y la experiencia diaria de tus colaboradores.

- 1) Identifica cuáles son las áreas de tu empresa (administrativas y operativas) donde se registran más errores y quejas por parte de los clientes (por ejemplo, contabilidad).
- 2) Trabaja en un mapa de procesos de las cinco áreas críticas para la rentabilidad de tu negocio (producción, ventas, administración, logística y atención al cliente).
- 3) Identifica cuáles son las áreas de tu empresa (administrativas y operativas) donde hay procesos que pueden automatizarse (por ejemplo, marketing o recursos humanos).
- 4) Define tres inversiones estratégicas en sistemas y aplicaciones para automatizar los procesos de tu negocio (por ejemplo, una plataforma de facturación, de nómina, de contabilidad o de administración empresarial).

5

LA INFLUENCIA

La pobreza, me di cuenta, no era solo una falta de recursos financieros: era el aislamiento del tipo de personas que podían ayudarte a hacer más de ti mismo

Keith Ferrazzi, autor de "Nunca comas solo"

Al igual que los deportistas, los emprendedores de alto rendimiento son grandes líderes.

Son entusiastas, son generosos, son capaces de comunicar sus ideas y de motivar a otras personas con su visión.

Pero también son capaces de conectar y dejarse influenciar por los mejores, para aprender más rápido y lograr mejores resultados.

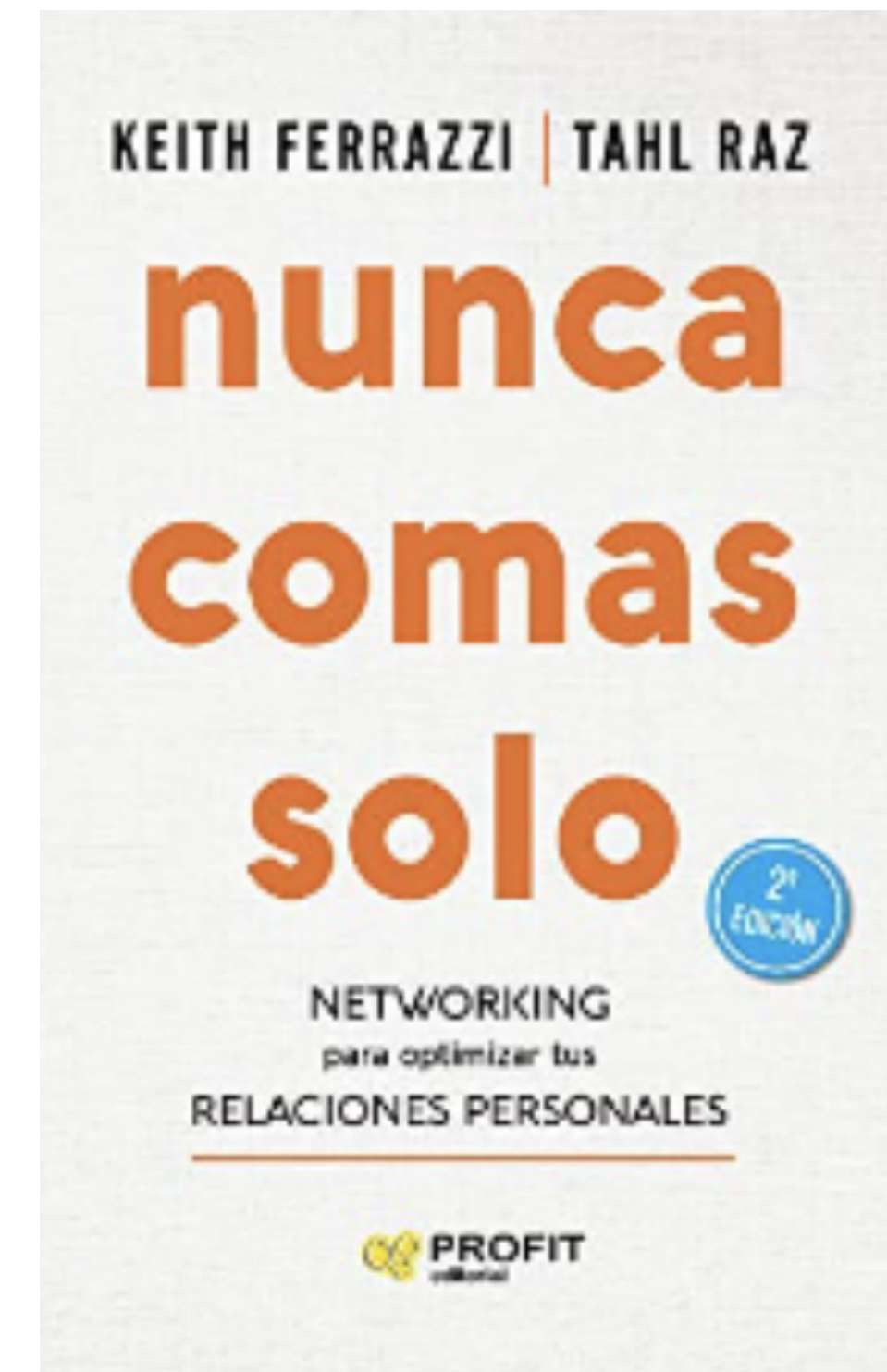
5

LA INFLUENCIA

El secreto para crecer en los negocios y en lo personales interesarse en las personas.

Y luego, empezar a preguntarse primero: “**Cómo puedo ayudar a los demás?**” en vez de...“¿Qué provecho puedo sacar yo de este nuevo contacto?”

Ahora todos somos marcas. Y nuestras relaciones son la mejor y más creíble expresión de quiénes somos y qué tenemos para ofrecer. **Estamos hechos de miles de otros.**

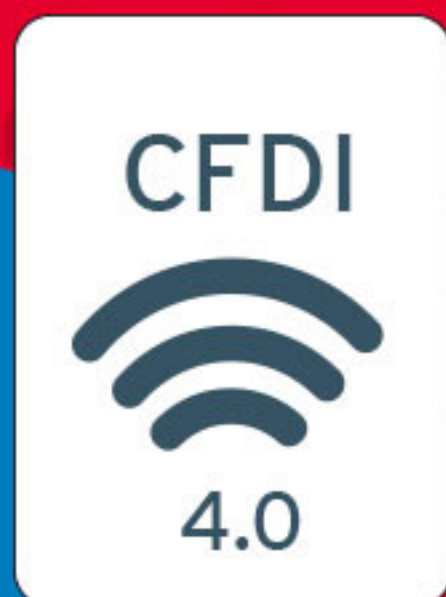


Algunos consejos de Keith Ferrazzi para poner en práctica.

- **No busques un beneficio inmediato y directo de tus acciones.** Si logras que la gente gane contigo, te querrán cerca siempre.
- **Haz los deberes.** Antes de reunirte con un cliente potencial, busca información sobre él en Internet o entre tus contactos.
- **Define tu mensaje de marca personal.** Resume en una frase por qué quieres que te recuerde la gente.
- **¡Sé interesante!** Mantente informado sobre la actualidad y ten siempre un tema de conversación. Anímate a expresar tus puntos de vista.
- **Escribe, publica y comparte lo que piensas.** Sé activo en las redes sociales. Publica un blog o un libro.
- **Mantén viva tu red de contactos.** Eso requiere darles seguimiento y ser generoso.

¡Prepárate para cumplir a tiempo!

Emite comprobantes digitales con la versión 4.0, recuerda que será la única forma para facturar.



aspel **SAE**