

VOL. 1 • NO. 1
EDICIÓN ESPECIAL



COMMUNICATIONS

LIDERAMOS IDEAS.
CONECTAMOS VISIÓN.
IMPULSAMOS **LEGADOS.**

¿CÓMO LOGRAR LA VICEPRESIDENCIA EN **3** AÑOS?



CONVIERTE HOY
TU VISIÓN EN EL
LIDERAZGO
DE MAÑANA.

PLANEA.
EJECUTA.
TRASCENDE.



LIDERAZGO • VISIÓN • RESULTADOS

TÚ TIENES EL PLAN. NOSOTROS COMUNICAMOS TU **LEGADO.**

RC COMMUNICATIONS



LIDERAR ES DEJAR HUELLA.

ÍNDICE



Página	Capítulo
1	La pureza de los últimos dos meses
2	Filosofías
4	Liderazgo con ejemplo
5	Reclutamiento
6	Ventas y Reglas
6	Juntas
7	Relaciones
8	Administración
9	Herramientas del negocio
9	Viajes de Oportunidad
10	Trabajando con otros gerentes
10	Ciclos
11	Desarrollo de líderes
12	Enfermedades
13	Manejo del tiempo
13	Equilibrio Vida-Negocio
14	Rol del gerente promotor
14	Mentalidad de estudiante

LA PUREZA DE LOS ÚLTIMOS DOS MESES

“ Nunca serás más puro en este negocio que como lo fuiste los últimos dos meses que estuviste en el campo.
Paul Gaudreau



Últimos dos meses:

- Eras la primera persona en llegar y el último en irse cada día.
- Eras el que marcaba el paso en el campo de batalla, actitud, impacto, atención, imagen, sábados de trabajo en grupo, enseñanza, entrenamiento, reentrenamiento, reclutamiento de personal, mentalidad de estudiante, sonando la matraca, consistencia, estructurando relaciones, tomando el control, reuniones, intensidad.
- Tu ética laboral era ¡Excelente!



Si continúas hoy las reglas que te implantaste en los últimos 2 meses en el campo, te mantendrás puro y en el curso directo a la vicepresidencia. Muchos gerentes cometen el error de "Sacar el pie del acelerador"; se vuelven perezosos y piensan que su rol cambia. Un buen gerente es simplemente un líder (en cualquier categoría) durante todo el tiempo.

“ Todo lo que hiciste para salir del campo, es exactamente lo que necesitas continuar haciendo hoy para mantenerte fuera de él ”





Estamos buscando tener gerentes socios y vicepresidentes. Cualquier otro objetivo es una pérdida de tiempo.

Necesitamos gente enfocada en el interior y que estén dispuestos a hacer lo que sea para tener éxito y sobresalir. Si su gente no cabe en esta descripción deshágase de ellos inmediatamente.

Su gente solo podrá realizar dos terceras partes de lo que usted sea capaz de hacer.

No se engañe y piense que usted promoverá gerentes y vicepresidentes si usted no está actuando como uno.



Si quiere ser un promotor actúe como promotor. Si quiere ser un supervisor, actúe como supervisor. Si quiere ser un gerente, actúe como gerente ¿ Si yo fuera a ofrecerle a usted que se convierta en gerente mañana, usted tendría alguna duda?



Sea el ejemplo de lo que quiere que su gente sea. Si quiere que su gente se vea impecable usted deberá estar más impecable. Si usted quiere que su gente haga más preguntas usted pregúntele más a su gerente. Si usted quiere que su gente esté entusiasmada, usted entusiásmese más. ¡Usted es el termómetro de su negocio!



Mientras más gente ve, más dinero hace. Mientras más preguntas haga, más información retendrá.



No hay ingredientes secretos para el éxito en los negocios. Al final del día, su ética de trabajo y su actitud determinarán su éxito.



La gente se quema allá afuera porque dejan de disfrutar las responsabilidades de enseñar y desarrollar a las personas. Mantenga su ambiente de trabajo divertido, excitante, interesante y educacional para su gente.



A la gente no le importa cuánto sepa usted, hasta que saben cuánto ellos le importan a usted.



La única forma de llegar a su meta es ayudando a los demás a completar las suyas.



Los atajos no sirven, solo su fuerte ética de trabajo es su atajo.

FILOSOFÍAS



Lo que usted hace cuando nadie lo ve es lo que lo diferencia del resto.

Diviértase, haga dinero. No funciona de otra manera.



Rodeése de gente que quiera aprender. No trate de motivar a los demás, trabaje con personas que lo motiven a usted.



Esto no es producto, usted es el producto. Las campañas vienen y van, pero usted siempre sobrevivirá si nunca dependió de un producto.



Usted debe ser el mejor líder de su oficina.



Mientras usted sea un gran ejemplo, las personas correctas lo seguirán y las no tan correctas caerán. Al final del día, usted tendrá buen descanso por la noche mientras es el ejemplo que debe de ser.



Un burro nació burro. Un caballo de carreras nació como un caballo de carreras. Usted no puede convertir una carrera de burros en una carrera de caballos. El burro está destinado a cargar café por las montañas con Juan Pérez. Identifique quiénes son sus caballos de carreras y quiénes sus burros.



La gente ansía disciplina. No Converse la conversación. Camine el camino.



Los pequeños pensadores buscan acortar los gastos. Los grandes pensadores buscan incrementar los ingresos.



Busquemos personas que resuelvan problemas, No que los creen.



La experiencia es invaluable.



Las crisis no duran las personas fuertes sí.

LIDERAZGO CON EJEMPLO

“La diferencia entre bueno y excelente no es tanta si constantemente haces un poco más, cada día será un poco mejor”



CAMPO

Si tú no puedes sonar la matraca, no puedes esperar que los demás lo hagan. Como gerente, si tú estás en el campo de batalla tú estás marcando el paso, y tus líderes te seguirán.

REGLA

Sal al campo lo más seguido que puedas.

ÉTICA LABORAL

Sé el trabajador más fuerte que conozcas. No pierdas tu filo. Sé el primero en llegar y el último en irse. El ejemplo que pongas como gerente, será para tu gente el ejemplo en el que ellos se convertirán.



ACTITUD

Tú siempre estarás a prueba. Tal vez perderás equipos o perderás batallas, perderás a tu mano derecha, o perderás administradores, o perderás oficinas, esto es inevitable.

Lo único con lo que siempre puedes contar y controlar es tu actitud. Mientras te puedas mantener positivo y motivado durante los tiempos difíciles, siempre podrás salir de la crisis y estar en una mejor posición. Éste es el mejor ejemplo de Liderazgo, mantener una gran actitud bajo circunstancias difíciles. Este conocimiento será extremadamente útil para ti y tu gente.



DISFRUTA TU POSICIÓN

Tú quieres que tu gente ame su trabajo. Si tu trabajo es divertido y excitante trabajarán más para llegar ahí. Si tu trabajo es aburrido, apagado, ellos no querrán trabajar contigo. Aprende a mantener tu posición entretenida y admirable.



IMAGEN

Las personas impecables atraen personas impecables. Si te ves como un millón de dólares y hablas como si los tuvieras, atraerás gerentes. vístete para triunfar.

“Voy a mi oficina como si fuera el mejor empresario, haciendo todo lo que se necesita y usando lo que sea necesario para asegurarme de que mi negocio triunfe y yo consiga el honor de ser el mejor del mes” Dereck Colantonio

RECLUTAMIENTO

Esto debe convertirse en tu especialidad. Tu habilidad para atraer y desarrollar a la gente es tu llave al éxito.



RECLUTAMIENTO POR INTERNET, PERIÓDICO, O VOLANTES, Y OTROS MEDIOS DE COMUNICACIÓN.

Cada semana debes poner anuncios **sin excepción**, o las veces que sea necesario.

Cuando el reclutamiento te cuesta, lo valoras y tienes mejores resultados.

Revisa tu libro de avisos para escoger el mejor. Llama a otros gerentes para ideas creativas. Ésta es una inversión que no se puede dejar de hacer, porque deberás buscar a tu próximo gerente.



Entrevistas

Tú quieres que la gente sepa exactamente lo que realiza tu negocio y exactamente lo que está buscando.

Ejemplo: *Nosotros somos una compañía de marketing promocional que busca nuevos compradores para nuestros clientes, visitandolos personalmente en una base de negocio u negocio. Estamos buscando a personas que puedan manejar la compañía porque nos estamos expandiendo en nuevos mercados.*

Esta gente tendrá que aprender de todas las áreas de la compañía comenzando con los pies en la calle con las ventas y marketing afuera.

¿Piensas que podrás manejar este campo de trabajo? ¿crees que puedas manejar una oficina con 20 personas?



Entrevistas finales

Aquí es donde le preguntas al entrevistado honestamente lo que pensaron del día, Te da los detalles de la compañía.

Pregúntales ¿qué puedes aportar a la compañía? ¿por qué deberíamos darte una oportunidad? Déjalos promocionarse a ellos mismos.



Promocionando tu negocio

La gente ambiciona trabajar en un ambiente donde haya crecimiento y sucedan cosas. Promociona tu plan de juego de 3 años. Necesitan saber que tú sabes, necesitan saber "Qué hay aquí para ellos".

Mientras más grande es el cuadro qué pintas (realmente) atraerás a la mejor persona.

VENTAS Y REGLAS

Siempre se nos ha pagado basado en nuestra habilidad para las ventas. Esto no es un negocio de servicio al cliente, esto es un negocio de adquisición de clientes. nosotros debemos enseñar a nuestra gente habilidades efectivas de ventas para mantener un cierto margen.

Para que te conviertas en gerente debes de ser obviamente un buen líder. No permitas a tu gente descuidar sus reglas o principios. Espera de ellos lo que tú esperas de ti mismo en el terreno. Tus supervisores (qué se convertirán en gerentes) deberán estar sonando matracas por lo menos cuatro veces por semana, cualquier cosa menor es inaceptable.

El control de calidad es necesario. Como gerentes necesitamos mantener nuestros ojos abiertos a los promotores o supervisores que están buscando atajos. Es propio de la naturaleza humana buscar la forma más fácil de hacer las. Algunos promotores son muy molestos con el cliente, otros muy flojos. Llama a algunos de tus clientes diariamente solo para checar la calidad de su presentación. Está atento a los nuevos líderes que hacen grandes ventas rápido, y a la gente que ha estado en el terreno por largo tiempo.

Imagen de tu gente.

¿Cuál es la imagen que representa tu negocio?. Esa imagen representa a tu cliente y es la que se respeta. Recuerda, nosotros representamos a un cliente. Ellos nos pagan. Tú no quieres ser el gerente que tiene un promotor que hizo quedar mal a toda la empresa.



JUNTAS



Juntas Matutinas

Para educar, compartir experiencias motivar enseñar desarrollar a tu gente. Este es el momento del show del gerente. Deberás estar preparado para dar un buen discurso. Tu reunión en la mañana afecta directamente el rendimiento de tu gente. Llama a tus gerentes principales para nuevas ideas creativas.



Juntas con Promotores

Es aquí dónde desarrollas un rol de tutor con tus líderes. No esperes que solo tus líderes provean la educación a su nueva gente.



Tipos de Juntas

Juntas de líderes, con gente importante, juntas de oficinas, reuniones con los de baja producción, juntas con los mejores líderes, reuniones uno a uno, reuniones para evaluar sus actos, Juntas de "Tú eres mi mano derecha", Juntas con los nuevos, Juntas para establecer metas



“ Cómo en el mercado bursátil tú querrás dar tiempo de calidad a personas de calidad. No te encuentres gastando tu tiempo con el “niño problema”. Tú no tomas el dinero del rendimiento de tus acciones y lo lanzas en acciones que están a la baja. Tú inviertes tu tiempo y energía en las personas que serán los próximos gerentes. ”

“ *Desarrolle una relación investida de hierro con su gente.*
Mark Kernan



RELACIONES CON TU GENTE.

Tu quieres que tu gente te vea como su boleto al éxito. Mientras ellos te sigan inevitablemente saldrán exitosos. Necesitan verte como “el ejemplo”, y tú necesitas tener relación personal con ellos.

Conoce sus “botones emocionales”, aprende sus motivaciones, conoce sus debilidades y fuerzas, conoce a sus familias.

Éstos son tus futuros socios en el negocio, asegúrate de no cruzar cierto límite con tu gente, ellos no necesitan ver “el color de tu ropa interior”.



RELACIÓN CON TU SECRETARIA O ADMINISTRADORA.

Ella o él debe ser un verdadero socio o compañero. Debe ser la voz que la gente escucha cuando llaman los nuevos reclutados. Es la heroína o el héroe de tu negocio. Respeta la posición administrativa y no te involucres nunca sentimentalmente con la secretaria, si buscas otro tipo de relación entonces no debería ser tu secretaria.

Tu secretaria o administrador necesitan atención, bonos, reconocimiento y metas. Desarrolla a un buen administrador o administradora y tu vida se convertirá en algo mucho más fácil y te podrás concentrar en lo que te pagan por hacer, qué es reclutar y desarrollar a nuevas personas.



RELACIÓN CON TU CONTADOR.

Ellos saben cuál es tu situación económica en todo momento, llámalos si te firmaron un cheque, sacar las utilidades, dar adelantos o realizar cualquier negocio que involucre dinero que salga de la compañía, esto nos da un alivio de las operaciones del negocio.

Asegúrate de estar en contacto con él por lo menos una vez a la semana y asegúrate que pases por lo menos 10 minutos por semana revisando tu estado Financiero, es decir el reporte de tu contador.



CON TU GERENTE PROMOTOR.

Esta persona debe ser tu mentor. la mayoría de los nuevos gerentes cometerán el error de no ser sinceros con él sobre la situación actual en su oficina. Debes dejar saber al promotor exactamente cómo te sientes cuando tienes gente que te abandona, cuándo el reclutamiento no ha sido bueno, cuando no estás haciendo dinero, u otras cosas negativas que estén sucediendo. El promotor ha estado en tus zapatos y sabrá cómo saltar sobre ciertos obstáculos. Deberías hablar con él tan seguido cómo sea humanamente posible, para que él pueda guiarte por cada nivel para llegar al siguiente. Su experiencia es invaluable.



CON VICEPRESIDENTES.

Aprovecha la experiencia que ellos tienen, ya pasaron por el camino que tú vas a iniciar.



CON GERENTES EJEMPLO

Copiar a los mejores es la habilidad que te llevará a ser vicepresidente en 3 años.

“ *La gente lista aprende de sus propios errores. La gente sabia Aprende de los errores de los demás* ”



Aunque se supone que somos expertos en el campo de las ventas y reclutamiento, nosotros estamos manejando un negocio actualmente, por ello, todos los gerentes deben aprender cómo cuadrar los balances, cómo hacer máster's, cómo leer un reporte económico, cómo hacer inventarios, presupuestos, proyecciones y últimamente cómo entrenar a tu administrador "mano derecha" para manejar lo antes indicado. Tú debes ser capaz de manejar todas las tareas administrativas a la perfección.



PAGOS A LA GENTE. Requiere tiempo explicar algunos detalles importantes a tus nuevas personas. Debes dejarles saber cuándo exactamente ellos recibirán su primer dinero, y cómo se generan los pagos. Explícales el proceso.



PAPELES REQUERIDOS. Solicitud de empleo, identificación oficial, comprobante de domicilio, cartas de recomendación, antecedentes no penales, certificado de estudios, fotografía.



CONTRATO. El contrato de trabajo es por tiempo indefinido y les explicarás que es por comisión, será un contrato de comisionista. Es decir, el promotor puede irse en cualquier momento y el gerente puede pedir al promotor que se vaya en cualquier momento. Explícales cómo recompensarás a cada persona de acuerdo con el esfuerzo que ellos den.



PUNTO DE EQUILIBRIO. Manteniendo los gastos bajos. Tú estás en un negocio para ahorrar dinero "no es cuánto gana, sino cuanto ahorra". Tú quieres tener un salario que te permita vivir a tu manera. La mayoría de la gente vive al borde o sobre sus ingresos, viven del crédito. Ésta no es tu meta. Para abrir otras oficinas tú necesitas dinero, puedes recortar los gastos de la renta trabajando con otros gerentes de la localidad, puedes ahorrar dinero en reclutamiento usando el internet para ayudarte a encontrar buenas personas, puedes ahorrar tu salario viviendo de tus ganancias en el terreno, puedes compartir gastos de renta con algunas de las personas en tu trabajo. Mantén tus gastos bajos y siempre podrás ahorrar dinero no viviendo como un millonario. Siempre habla con tu administrador o consejero financiero antes de tomar cualquier decisión financiera.



INCREMENTANDO LOS INGRESOS. La mejor forma de hacer dinero es desarrollando una importante estructura, abriendo múltiples locales, Ésta es la meta. Tú quieres abrir una oficina que va a producir una ganancia. La cantidad de gente de buena calidad que tienes está directamente relacionada con tu dinero en el banco. Tú quieres construir tu oficina con aproximadamente 30 personas y luego abrir unas nuevas con los mejores. Cuando te harten las personas débiles y trabajes con un buen núcleo que los motive habrás encontrado un tremendo crecimiento. Hasta ese momento usualmente es muy frustrante. No seas tímido para tener una oficina de 15 que quede solo con seis buenas personas.

15 supervisores mediocres= 15 promotores- supervisores mediocres

6 buenos supervisores= 30 buenos promotores- supervisores = ¡Nuevos gerentes!

MÁS GENTE: MÁS GANANCIAS: PUNTO DE EQUILIBRIO ES IGUAL