

HERRAMIENTAS DEL NEGOCIO

Hay algunos libros y herramientas que un Gerente debe poseer para llevar eficientemente una oficina.:



DOCUMENTOS;

Directorio de tu gente, directorio de gerentes, directorio de vicepresidentes personal del personal de Head Office, hoja de pago, lista de campaña, examen de selección, solicitud de empleo, examen de supervisores, hoja de resultados diarios, contrato laboral, carpetas actualizadas, playeras, folios originales, gafetes.



HERRAMIENTAS:

Computadora, Copiadora, Teléfono, Internet

VIAJES DE OPORTUNIDAD - ROAD TRIPS



VIAJES A OTRAS OFICINAS:

Es una buena idea tomar a tu gente y llevarlos a otras oficinas para ganar experiencia. Trata de acomodarlos en las casas de los líderes y gerentes para reducir el costo de los hoteles. Déjalos pasar por lo menos una o dos semanas en esa oficina y luego regresa a enseñar y trae nuevas ideas de regreso a casa. También es una gran idea recibir viajes de ventas a tu oficina para cambiar atmósfera y enseñar.



SATÉLITES.

El equipo viajará fuera de la ciudad y manejará una oficina desde un cuarto de hotel. El propósito de esto es desarrollar a tu grupo de líderes. Esto dará al líder del viaje de ventas una oportunidad para ejercitar algunas habilidades de gerente. Ellos manejan todas las reuniones de la mañana y delegan responsabilidades como organización, impactos y territorio. Ésta es una prueba obligatoria para ver si el líder del viaje de ventas está listo para la gerencia. Un exitoso viaje de ventas traerá nuevas promociones para el liderazgo, altas ventas (y dinero extra para el gerente) y una camaradería entre los miembros.



VIAJANDO A OTRAS OFICINAS.

Como gerente tú necesitas ser educado con regularidad. Solo hablando con las oficinas principales y vicepresidentes no es suficiente. La experiencia valiosa que obtendrás observando los principales gerentes en operaciones similares día a día en el manejo del negocio (tratando con los de baja producción, tratando con líderes, reclutando, etc.) es la llave para tu éxito y es esencial para convertirte en vicepresidente.

TRABAJANDO CON OTROS GERENTES

En un punto del tiempo tú trabajarás con otros gerentes en la misma oficina. Trabajarás con gerentes de diferentes divisiones. Cada gerente tiene su propio estilo y hace las cosas un poco diferentes, **esto no debe afectar tu negocio, ni tu estilo.**

CLAVES PARA TRABAJAR CON OTROS GERENTES

	Debemos tener un sistema para las entrevistas.		Tengan expectativas comunes para manejar un negocio limpio.
	Compartir los mismos avisos y repartir a la gente que va llegando.		Asegúrense que todos los gerentes tengan una guía de la imagen del negocio.
	Conducir sus entrevistas a diferentes horas o, tener diferentes avisos con diferentes títulos, puede ayudarnos a trabajar juntos.		Trabajen juntos. Aprendan del otro y lleguen a conocer la otra organización.
	Encuentra una manera justa de asegurarte qué estás consiguiendo muchas personas para tu negocio.		Gastos. Asegúrate de tener una forma justa de dividir los gastos.
	Trabajando con la gente. Conoce a la gente del otro gerente por tu cuenta. El gerente te respetará si te ve interesado en verlos sobresalir.		



CICLOS

Las crisis son comunes. Experimentarás altas y bajas en tu negocio como ya lo has aprendido. Y especialmente en este negocio, tu pago está directamente relacionado con la medida y la cantidad de negativas por las que pasas. Mientras más negativas, más paga.

 Los tiempos duros no perduran, la gente fuerte sí.

 Algunos gerentes serán muy duros con su gente cuándo los tiempos se ponen lentos. Por otro lado, unos gerentes serán arrogantes cuando empiece a entrar el dinero, la clave es mantener la consistencia en las altas y las bajas.

 Tú debes ser duro con tu gente durante los buenos tiempos y más suave durante los tiempos difíciles.

 No permitas que tu ingreso determine tu actitud, deja que tu actitud determine tu ingreso.

“ Los boxeadores profesionales saben cómo pegar, ellos también saben cómo recibir un golpe, pero lo más importante es que saben cómo levantarse y seguir luchando hasta el final.”

– Randy Bernardtítulo



DESARROLLO DE LÍDERES, ASISTENTES DE GERENTES Y GERENTES



Una vez más, tu ejemplo de liderazgo es la clave.
Tú necesitas ser la persona que la gente quiere ser.
Llevar a la gente y guiarlos por una ruta familiar
es muy importante.



LÍDERES

Primero, tú debes encontrar un líder merecedor de tu tiempo, atención y energía. Luego recuerda todas las veces que has tenido tiempos difíciles, "amigos" y familia negativos, pagos inconsistentes, falta de confianza en hacer ventas, los "NO" que has tenido, diferentes zonas de confort, etc.) Comparte historias y relata tus experiencias a los tuyos. Además tus líderes necesitan el crecimiento personal.



Dales las herramientas para el éxito:
trabajar bien sus territorios, conocer el producto,
establecer metas y reglas desde el primer día,
actitud y ética laboral impresionantes.
El éxito es inevitable. No trates a tu gente como
bebés, invierte tiempo uno a uno con ellos.



ASISTENTES DE GERENTE

Tus líderes necesitan ser maestros en las siguientes habilidades:
entrenar, reentrenar, manejar viajes de ventas, impactos, reuniones
de grupo, campañas, construir relaciones, manejar gastos negativos,
organizar y alcanzar metas, seguir reglas. Este es desarrollo para tu
gente, de nuevo dales las herramientas que necesitan para sobresalir,
guíalos durante cada nivel. Cuando alguien finalmente llega a ser
asistente de gerente, será maestro en todas las habilidades
mencionadas anteriormente y en el arte de la motivación.
Cómo se motivan ellos y como ellos motivan a los demás.



GERENTES

Ahora, tu asistente de gerente debe estar pegado a ti en todo momento,
en cada entrevista, en cada llamada, en cada reunión matutina, en cada
reclutamiento, en cada clase de administración y en cada momento clave.
Muéstrales la clase de gerente que quieres que sean ellos, lo que tienes
que decir y cuándo decirlo. Enseñales responsabilidad administrativa, cómo
llevar una reunión de la mañana, cómo reclutar, cómo manejar su dinero.
Continúa construyendo, construye y desárola a tu gente. Tú quieres
demostrarles cuánto más necesitan estudiar para llegar a esta etapa del juego.

“

Es difícil relacionarse
con tu gente cuando están
experimentando algo
negativo de lo que tú
eres ignorante.
Tú debes caminar
una milla en los zapatos
de ellos para ser un
líder efectivo.

”



TU META ES CONSEGUIR A BUENOS LÍDERES QUE TE SIGAN A DONDE VAYAS.



TÚ ERES UN ENTRENADOR
en todas las fases de desarrollo.
Necesitas encontrar el balance entre
amigo y Sargento militar.



EQUILIBRIO DE AMOR Y DISCIPLINA
El gerente debe encontrar equilibrio.
Necesitas tener una relación de amor/odio,
donde ellos te amen porque demuestras
un interés genuino en su bienestar, pero
también te respeten porque los presionas
a dar lo mejor de sí.



LA GENTE FUERTE ADMIRA
ambas cualidades. Tú esperas la
perfección mientras caminas con
ellos hacia la grandeza.

“

Tú te encontrarás que con cualquier campaña, los cuatro impulsos,
los cinco pasos y los ocho hábitos para el éxito, son verdaderamente efectivos.

”

ENFERMEDADES

Hay una pareja de enfermedades comunes que todos los gerentes experimentan en algún momento. Si conoces bien estas enfermedades, tú serás capaz de identificarlas cuando se manifiesten y podrás remediarlas rápidamente.



“TRABAJITIS”

Es cuando trabajas hoy lo que no hiciste ayer y no estás cerca de la meta que tenías como prioridad. Es muy fácil ser atrapado por la monotonía de las operaciones día a día, especialmente cuando estás invirtiendo una gran cantidad de tiempo haciendo las mismas cosas. Tú solo pasas por las mismas situaciones diarias pero no le pones corazón a lo que estás haciendo.



SÍNTOMAS

- No te sientes motivado para la junta principal.
- Las entrevistas se tornan aburridas.
- No promueves ninguna meta a largo plazo.
- No quieres trabajar con tu equipo.



REMEDIO

- Haz tu trabajo divertido de nuevo; tú eres el jefe y puedes moldear tu negocio.
- Organiza un concurso.
- Viaja a otra oficina.
- Preguntas a gerentes experimentados cómo salieron de una crisis.
- Cambia la decoración de tu oficina.
- Recuerda por qué estás ahí.
- Reinicia tus metas a largo plazo.

“Yo nunca he conocido a una persona con metas a largo plazo que esté realmente deprimida” — Zig Ziglar

“EJECUTIVITIS”

Es cuando tienes una idea equivocada de quién eres. Es cuando crees que al ser gerente de un negocio puedes patear y hacer que todos trabajen duro para ti. Te sientes grande porque finalmente lo lograste, mientras tu negocio, en realidad, deja de prosperar.



SÍNTOMAS

- No estás en tu oficina todo el día.
- Tienes otras cosas que hacer.
- Gastas tu dinero solo en ti.
- Compras nueva ropa, carro nuevo.
- Y ahora tú no tienes dinero en el banco.



REMEDIO

- Recuerda de dónde vienes.
- Vuelve a lo básico.
- Si es necesario, regresa al campo.
- Reconstruye un equipo para abrir una nueva oficina.
- Entiende que la gente no quiere seguir a alguien con complejo de dios.
- Si tu gente te ve como un gran trabajador, ellos ganarán confianza en ti y te verán como su ejemplo a través de tu humildad y trabajo duro.



Los que padecen esta enfermedad hacen que los demás no se quieran unir a su causa. Nadie quiere trabajar con alguien con complejo de dios. Y si tu gente te mira como un gran trabajador, ellos ganarán confianza en sí mismos y creerán que pueden hacer lo que tú estás haciendo. Tú te convertirás en un ejemplo para ellos con tu humildad y trabajo duro.



MANEJO DEL TIEMPO



En el terreno aprendiste que todo se trata la ley de promedios. **Invierte tiempo de calidad con gente de calidad.** No desperdices tu tiempo con gente que no aprecia su trabajo. Hay unas pocas personas que merecen más atención que otras, porque son tus futuros socios en el negocio.



Un error común que cometen los nuevos gerentes es invertir demasiado tiempo en las personas que necesitan motivación constante, mientras que los mejores promotores o supervisores pasan sin que tú lo notes. Ellos ya están auto-motivados.



La gente importante necesita más tiempo y atención que los demás, porque ellos son tus futuros socios en el negocio. Comparte tus experiencias con ellos para ahorrarles tiempo y dificultades, ve a cenar con ellos y desarrolla esa relación con armadura de hierro.



Las personas que siempre necesitan que las motives solo lograrán quemarte, harán que tu trabajo no sea tan divertido y te sentirás como una niñera perdiendo tu enfoque.



REGLA:

Invierte tu tiempo en aquellos que te motivan.



EQUILIBRIO ENTRE LÍDER Y SEGUIDOR

Mantén equilibrio entre ser líder y ser seguidor. Cuando enseñas, desarrollas y haces crecer a tu gente te conviertes en maestro. Para ser el mejor, tienes que ganarle al mejor. Llama a los mejores gerentes y aprende de ellos qué es lo que los hace exitosos.



Para ser el mejor, tienes que ganarle al mejor. Llama a los mejores gerentes y aprende de ellos qué es lo que los hace exitosos.



INVIERTE EN DESARROLLAR

Invierte mucho de tu tiempo en enseñar y desarrollar a tu gente. Necesitas mantener buenos estudiantes, invertir tiempo creciendo como gerente y tratar de ser el mejor de tu compañía.

EQUILIBRIO VIDA/NEGOCIO



Este equilibrio se trabaja todos los días. Manejas tu compañía para tener una **mejor vida personal, mayor independencia financiera** y, con el tiempo, quizá una jubilación temprana con tiempo para hacer las cosas que amas.



Habrà muchos sacrificios de tiempo para manejar tu negocio con éxito. Tu familia y tus seres amados pueden reaccionar negativamente, y muchas personas no te apoyarán durante el tiempo que inviertes en trabajar en tu sueño.



Mantén una mentalidad empresarial. Recibir el apoyo de tus seres amados es esencial para mantener relaciones sanas fuera de tu empresa. Si eres apasionado con tu negocio y tus metas, las oportunidades de recibir apoyo de los demás serán mayores.



Recompénsate a ti mismo y a tus seres amados en el camino al éxito. No sea tímido en irte de vacaciones cuando te las merezcas y el tiempo sea apropiado. Comparte los frutos de tu arduo trabajo.

“ Nosotros hacemos hoy lo que los demás no están dispuestos a hacer, para que mañana podamos tener las cosas que los otros no pueden tener. ”

ROL DEL GERENTE PROMOTOR



Un gerente que promociona sigue siendo un líder. Tienes que estar en contacto con tu gente lo más posible. Tu meta es llevar a tus gerentes al siguiente nivel para que ellos mismos puedan abrir más oficinas.

1

PRIMERO: Asegúrate de que estás manejando una oficina exitosa.

- Que tu gente puede hacer todo lo básico que les enseñaste mientras trabajaban contigo (ética laboral, reclutamiento, administración, salir a la calle, reentrenar, etc.).
- Debes estar al tanto de cada uno de sus movimientos.
- Pregúntale a tu secretaria cómo va el reclutamiento.
- Monitorea las ventas de tu nuevo gerente.
- Pregunta sobre los nuevos y mejores reclutados.
- Revisa con ellos sus reportes o master's.



SEGUNDO: Asegúrate de caer de improvisto en la oficina.

- Algunas veces tu gerente no puede ver cosas que faltan o que se están haciendo mal. Tu ojo de águila le ayudará a ver algunos de los ingredientes que hacen falta.



PONTE UNA META Y MONITÓRALA.

Tú querrás llevar las riendas. Mientras tú seas el gerente ejemplar para tus gerentes, tú puedes esperar lo mismo de ellos.



EMPÚJALOS A LLEGAR A LO MEJOR.

Mientras tú seas el gerente ejemplar para tus gerentes, tú puedes esperar lo mismo de ellos.



EL CICLO DE DESARROLLO CONTINÚA.

Ellos se encontrarán con nuevas barreras no antes encontradas. Trabajando 100 horas a la semana y todavía perdiendo \$1000.



COMPARTE, ENTRENA Y MANTÉN RELACIÓN.

Tú querrás compartir más historias con ellos y entrenarlos durante las crisis. Continúa manteniendo una relación personal con los gerentes.



INVIERTE TU TIEMPO Y ENERGÍA.

Invierte tu tiempo y energía en los gerentes que piensas que te darán mayores ganancias. No uses la mayoría del tiempo tratando de motivar lo inmotivable. Lidera con buen ejemplo y deja que tu mejor gerente te siga.

MENTALIDAD DE ESTUDIANTE

“ Aunque Tiger Woods, uno de los mejores golfistas del mundo, todavía tiene un entrenador que lo ayuda a mejorar. ¿Cómo sabe el mejor golfista del mundo que necesita un cambio en su tiro? ¡fácil! él espera críticas de su entrenador, él lo anima al crecimiento de su juego piensa en formas de perfeccionarlo aún más.



Cuando subes una montaña en tu auto (construyendo un negocio) si tú sacas el pie del acelerador, tu vehículo (negocio) no ira a otro lugar, más que para abajo. El movimiento hacia adelante está involucrado con la subida. Nunca lo sabrás todo, nunca serás el mejor, y nunca serás demasiado experimentado cómo para dejar de aprender y mejorar. Debes mantener tu pie en el acelerador y constantemente tratar de mejorar tu negocio, encuentra a uno de los mejores gerentes o vicepresidentes para que siempre estés conectado.

Sería grandioso estar en la lista de los mejores ejecutivos, porque ellos han caminado antes por ese camino, así, ellos te podrán señalar los obstáculos en el camino a seguir y tú podrás evitar los mismos errores que ellos ya cometieron.



Los mejores estudiantes se hacen los mejores gerentes y luego se convierten en los siguientes vicepresidentes.