

Programa 12 Habilidades



*“Comienza haciendo lo que es necesario,
después lo que es posible,
y de repente
estarás haciendo lo imposible”
-San Francisco de Asis*

Programa

12 Habilidades

- Negociar
- Prospección
- Finanzas
- Formación de equipos
- Generación contenido digital
- Oratoria
- Desarrollo de estructura admin
- Causa social
- Gestión de realidad
- Modelos de inversión
- Desarrollo de líderes
- Balance de vida

Módulo 1	Prospección	Negociar	Finanzas
Módulo 2	Formación de equipos	Gestión de realidad	Generación contenido digital
Módulo 3	Estructura administrativa	Causa social	Formación de líderes
Módulo 4	Balance de vida	Modelos de inversión	Oratoria

Bienvenido

Sin duda alguna todos nos hemos preguntado qué se necesita para tener éxito en un emprendimiento, es tal vez una de las preguntas más frecuentes y más realizadas en el ámbito profesional, el tener éxito en un emprendimiento podría decirse que es uno de los retos profesionales más imponentes y estimulantes a conseguir durante nuestras vidas ,y si bien no hay una respuesta que conteste todas las variantes que el emprendimiento representa, además de las bastantes respuestas que hay del tema en general, este manual pretende darte un punto de vista muy particular enfocado en el desarrollar habilidades antes de emprender, esto creemos puede marcar una gran diferencia en los resultados de un emprendimiento, este manual sobretodo pretende darte las herramientas para que percibas el emprendimiento y su preparación como en cualquier otra profesión.

En nuestra sociedad sería impensable que dejáramos que un médico sin estudios o cédula operara a un paciente, o que un arquitecto sin preparación hiciera los planos de un edificio, todas las profesiones llevan una preparación previa, desde el carpintero hasta el futbolista, una formación estrictamente marcada por la PRACTICA supervisada con gente con experiencia previa en esa práctica, pero por alguna razón hemos dado por hecho que los empresarios o emprendedores pueden asumir el reto de emprender sin tener una preparación previa, con la esperanza de que maduren en el camino y tengan éxito, pero esto no siempre sucede así, el éxito a la hora de emprender ha sido más una excepción que una norma.

Y ahí reside la importancia de este programa llamado 12 habilidades, ya que en la actualidad nos encontramos con una situación social a la que debemos prestarle atención, es cada vez más la gente que está adoptando emprender como plan de vida, el emprender se ha vuelto algo cada vez más común y es una tendencia que irá a la alza con el paso del tiempo, por distintas razones:

1.-El sistema de jubilación no es más una opción para desarrollar un modelo de vida actual, por lo que los jóvenes tendrán que optar por otra alternativa para generar ingresos que los sustenten en su vejez. En su mayoría se opta por 2 opciones: una es emprender un negocio y la otra la venta de artículos para generar ingresos extra, y ambas opciones presentan sus respectivos retos, pero específicamente el de emprender se enfrenta con una gran brecha y es que el 90% de los negocios que inician fracasan en los primeros 5 años.

Esto sucede en la mayoría de los casos por una falta de preparación en distintas áreas que tienen influencia a la hora de emprender, ya que desde nuestro punto de vista, el ser emprendedor es y será una profesión como cualquier otra que requiere habilidades técnicas y humanas, este porcentaje tan alto de fracaso solo nos dice, que la sociedad aun no desarrolla un sistema eficaz para formar a los futuros emprendedores, la formación actualmente es totalmente lírica y esporádica, con las ventajas y desventajas que esto implica.

2.-Actualmente la mayoría de programas de emprendimiento se enfocan en la parte teórica, es por ello que las instituciones convencionales se han quedado obsoletas para muchos emprendedores, ya que el emprendimiento, así como el deporte o la medicina requiere de la práctica. Probablemente en un futuro las universidades adaptarán más sus programas a las necesidades de aprendizaje práctico del emprendedor, donde pueda encontrar diferentes formas de experimentar antes de emprender.

Este programa pretende ser una guía simple que marque los cimientos de los futuros programas para formar emprendedores, tienes en tus manos el futuro de la sociedad y de tus seres queridos, esperamos que esta guía se convierta para ti y tu gente en un mapa que te lleve a cumplir tus sueños.

3.- Otra opción son los programas de pensiones privados y los fondos de inversión, ambas opciones con el riesgo que representa que desaparezcan o cambien los costos de vida y no pueda ser sustentable durante nuestra vejez, si bien es una buena opción como plan complementario sería bastante incierto depender únicamente de una de estas 2 estrategias para planificar tu futuro financiero.

Contexto: El futuro del emprendimiento

El emprendimiento y la vocación empresarial han sido aspectos fundamentales en el desarrollo de la humanidad desde tiempos inmemoriales. A lo largo de la historia, los empresarios han sido los pioneros en la creación de riqueza y en la promoción de la innovación. Sin embargo, a diferencia de otras profesiones que han logrado estandarizarse a través de carreras académicas, el camino del emprendimiento sigue siendo, en gran medida, un proceso único y personal.

Los empresarios de éxito a menudo comparten ciertas características como la resiliencia, la capacidad para detectar oportunidades y una gran dosis de creatividad, pero sus trayectorias son tan diversas como ellos mismos.

Es precisamente esta ausencia de un camino estandarizado lo que hace del emprendimiento una vocación tan desafiante y atractiva. Los jóvenes que sueñan con ser empresarios a menudo se encuentran navegando a través de un mar de incertidumbres, sin un mapa claro que los guíe. Por esta razón, programas diseñados para orientar y apoyar a futuros emprendedores son vitales. Estos programas pueden proporcionar una hoja de ruta más clara, ofreciendo pasos concretos y herramientas prácticas para ayudar a transformar sueños empresariales en realidades tangibles.

La creación de un programa educativo (basado en práctica y no solo en teoría) en emprendimiento no solo beneficiaría a los jóvenes aspirantes, sino también a la economía en su conjunto. Al proporcionar una estructura y un conjunto de habilidades transferibles, estos programas pueden fomentar una nueva generación de empresarios preparados para enfrentar los retos del mercado global. Además, al fomentar la innovación y la creación de nuevas empresas, se pueden generar empleos y promover el desarrollo económico sostenible. En definitiva, estandarizar y profesionalizar el camino hacia el emprendimiento puede ser una estrategia poderosa para impulsar tanto el éxito individual como el crecimiento colectivo.

Desarrollo de emprendedores: la clave para la captación de talento

En un futuro cercano, las empresas que deseen atraer y retener el mejor talento deberán adaptarse a las nuevas expectativas de los trabajadores, especialmente en lo que respecta al fomento del espíritu emprendedor. La realidad actual muestra que un número creciente de personas ve el emprendimiento no solo como una opción viable, sino también como una forma de vida deseable, por distintas razones. Por tanto, las empresas que ofrezcan programas de capacitación en emprendimiento estarán en una posición ventajosa para captar a estos individuos motivados y proactivos.

El primer paso para las empresas es reconocer que el emprendimiento no es solo una moda pasajera, sino una tendencia que está aquí para quedarse. Integrar la capacitación en emprendimiento dentro de los programas de desarrollo profesional puede ser una excelente manera de atraer a aquellos empleados que desean adquirir habilidades que les permitan innovar y tomar iniciativas dentro de su entorno laboral. Este tipo de capacitación puede incluir talleres sobre gestión de proyectos, liderazgo, marketing digital y estrategias de financiamiento, entre otros temas relevantes.

Además, las empresas que promueven una cultura de emprendimiento no solo benefician a sus empleados, sino a ellas mismas. Los empleados capacitados en emprendimiento tienden a ser más innovadores, resilientes y capaces de identificar oportunidades de crecimiento para la empresa. Por lo tanto, invertir en la formación de empleados con mentalidad emprendedora puede resultar en un retorno significativo para la empresa, tanto en términos de productividad como de innovación. En resumen, fomentar el emprendimiento dentro de la empresa no solo atrae talento, sino que también impulsa el crecimiento y la competitividad a largo plazo.

Las 12 habilidades son:

1.-Negociar

Aprender a negociar es una habilidad esencial para cualquier emprendedor, ya que las ventas son la fuente principal de liquidez y la validación de que un negocio es viable y funcional dentro de la sociedad, “no hay ventas no hay dinero”. A través de la negociación, no solo se logran cierres de ventas exitosos, sino que también se establece una relación de confianza y fidelidad con los clientes, lo cual es fundamental para la sostenibilidad a largo plazo del negocio. La capacidad de negociar de manera efectiva permite a los emprendedores captar oportunidades, superar obstáculos y adaptarse a las necesidades del mercado.

El dominio de las técnicas de negociación y ventas permite a los emprendedores desarrollar estrategias más efectivas en todos los ámbitos de su negocio. Por ejemplo, entender las necesidades del cliente y adaptar las ofertas en consecuencia puede resultar en productos y servicios más alineados con las expectativas del mercado. Además, la negociación no se limita solo a las ventas; también es crucial en la gestión de proveedores, la obtención de financiamiento y la colaboración con socios estratégicos. Saber cómo presentar y defender una propuesta puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de una iniciativa empresarial.

Es notable la cantidad de empresarios exitosos que han comenzado sus carreras en el área de ventas. Estos primeros pasos les han proporcionado no solo experiencia práctica, sino también una comprensión profunda de la psicología del cliente y las dinámicas del mercado. Casos como el de Richard Branson, fundador de Virgin Group, y Howard Schultz, ex-CEO de Starbucks, ilustran cómo una sólida base en ventas puede ser el cimiento de grandes imperios empresariales.

En resumen, aprender a negociar y vender es una inversión invaluable para cualquier emprendedor que aspire a hacer crecer su negocio y dejar una huella significativa en su industria, podemos entender las ventas no solo como una habilidad sino como un idioma que en el mundo de los negocios es mejor hablarlo a no tener ni idea.

Para certificarte en esta habilidad tendrás que realizar cierta cantidad de cierres de venta:

Niveles de certificación:

1- Cerrar 5 ventas

2 - Cerrar 15 ventas

3 - Cerrar 30 ventas + Haber leído (Vendes o vendes de Grant Cardone)

4 - Cerrar 50 ventas + Haber leído (El arte de hacer preguntas de Mario Borghino, Como ganar amigos e influir sobre las personas de Dale Carnegie, Como triunfe en ventas Frank Bettger)

5 - Impartir el módulo a un grupo

2.-Prospección

Conseguir clientes es, sin duda, uno de los desafíos más significativos para cualquier negocio. La frase "entre mejor sea tu producto, menos tendrás que promocionarlo" resalta la importancia de la calidad como un pilar fundamental del éxito. No obstante, en un mercado saturado, incluso el mejor producto puede perderse entre la multitud si no se comunica adecuadamente su valor único. Aquí es donde entra en juego la diferenciación. Es esencial que te preguntes qué es lo que hace a tu producto o empresa diferente de lo que ya existe en el mercado. ¿Qué valor adicional ofreces? ¿Por qué los consumidores deberían elegir tu producto sobre otros? Estas preguntas son cruciales para definir una propuesta de valor clara y convincente. Al igual que las ventas la prospección es un lenguaje que conviene mas entender y hablar dentro de la organización.

El aprendizaje de técnicas de prospección es vital para atraer clientes de manera efectiva. La prospección no solo se trata de encontrar clientes potenciales, sino de entender los diferentes canales disponibles y cómo aprovecharlos. Por ejemplo, el marketing digital ofrece una amplia gama de opciones, desde redes sociales hasta correo electrónico y SEO, cada uno con sus propias estrategias y técnicas. Las recomendaciones boca a boca y las referencias también pueden ser canales poderosos, especialmente si se cultivan relaciones sólidas con los clientes existentes. Esto nos ayuda también a desarrollar nuestra capacidad de vincularnos y crear relaciones significativas como seres humanos.

Además, es fundamental construir una estrategia de prospección que sea adaptable y evolutiva. El mercado y las preferencias de los consumidores cambian constantemente, por lo que es crucial mantenerse actualizado y flexible. Utiliza datos y análisis para entender qué canales y tácticas están funcionando mejor y ajusta tu enfoque en consecuencia. En resumen, aprender a atraer clientes no solo te da una ventaja, sino que es una habilidad esencial para la supervivencia y el crecimiento de cualquier negocio.

Para certificarte en esta habilidad tendrás que conseguir citas con clientes o clientes potenciales:

Niveles de certificación:

- 1 - Conseguir 30 presentaciones con clientes**
- 2 - Conseguir 50 presentaciones con clientes**
- 3 - Conseguir 100 presentaciones con clientes**
- 4 - Conseguir 200 presentaciones con clientes**
- 5 - Impartir módulo a un grupo**

3.-Inteligencia financiera

La inteligencia financiera es una habilidad esencial para cualquier emprendedor que desee asegurar el éxito y la sostenibilidad de su negocio. Esta capacidad no solo implica saber cómo manejar el dinero en términos de ingresos y gastos, sino también comprender y aplicar estrategias de inversión, ahorro, y planificación fiscal. Muchos emprendedores se lanzan al mundo de los negocios con una gran idea y una fuerte pasión, pero sin los conocimientos financieros necesarios, lo que a menudo resulta en el cierre prematuro de sus empresas.

Para desarrollar inteligencia financiera, es importante comenzar por adquirir conocimientos básicos sobre contabilidad y finanzas. Cursos en línea, libros y talleres pueden ser recursos valiosos. Además, es crucial establecer hábitos financieros saludables, como llevar un registro preciso de todos los ingresos y gastos, crear y seguir un presupuesto, y separar las finanzas personales de las del negocio. También es beneficioso buscar la asesoría de profesionales, como contadores o asesores financieros, quienes pueden ofrecer orientación y ayudar a evitar errores costosos.

Finalmente, la inteligencia financiera no es una habilidad que se adquiere de la noche a la mañana; requiere práctica y una mentalidad de aprendizaje continuo. Mantenerse al tanto

de las tendencias económicas, actualizarse sobre nuevas herramientas financieras y adaptarse a los cambios del mercado son aspectos vitales para mantener la salud financiera de un negocio. En resumen, la inteligencia financiera es una inversión en el futuro de cualquier emprendimiento, permitiendo a los emprendedores no solo sobrevivir, sino prosperar en un entorno empresarial competitivo.

Para certificarte en esta habilidad tendrás que aprender a organizar tus ingresos:

Niveles de certificación:

- 1 - Reportar 4 semanas seguidas tu balance Financiero de gastos/ingresos.**
- 2 - Ahorrar \$100,000.**
- 3 - Tener \$500,000 de patrimonio neto (terrenos, efectivo, cuentas).**
- 4 - Tener \$1,000,000. de patrimonio neto y asistir a reconfiguración financiera.**
- 5 - Impartir el módulo a un grupo.**

4.-Formar equipos

Formar un equipo sólido es fundamental para el éxito de cualquier emprendimiento, y para ello, debemos prestar especial atención a tres etapas clave: reclutamiento, retención y desarrollo. En Latinoamérica, esta área presenta una enorme oportunidad de mejora, ya que muchos emprendimientos no logran crecer más allá de cierto punto debido a la falta de habilidades adecuadas en alguna de estas etapas.

La primera etapa, el reclutamiento, se enfoca en atraer a las personas correctas para tu empresa. Es esencial definir claramente el perfil de los candidatos que necesitas, así como utilizar herramientas y estrategias efectivas para encontrarlos. Esto incluye desde la elaboración de descripciones de trabajo detalladas hasta la utilización de redes sociales y portales de empleo especializados. Compartir la visión de tu emprendimiento y lo que lo hace único e importante puede ser un gran imán para atraer talento que se sienta alineado con tus objetivos y valores. Además del plus de ofrecer y contar con programas atractivos de crecimiento, desarrollo y capacitación

La retención, por otro lado, se centra en mantener a esos talentos una vez que se han unido al equipo. Esto implica crear un ambiente de trabajo positivo, ofrecer oportunidades de crecimiento y desarrollo profesional, y reconocer y recompensar el buen desempeño. La clave está en construir una cultura organizacional fuerte donde los empleados se sientan valorados y comprometidos con la misión de la empresa.

Finalmente, el desarrollo es la etapa en la que se invierte en la capacitación y el crecimiento continuo de los empleados. Proporcionar programas de formación, mentorías y oportunidades para adquirir nuevas habilidades no solo beneficia a los empleados, sino que también impulsa la innovación y el rendimiento general de la empresa. En Latinoamérica, muchas veces se subestima la importancia de este aspecto, pero invertir en el desarrollo del equipo puede marcar la diferencia entre un emprendimiento estancado y uno en constante crecimiento.

En resumen, el éxito de un emprendimiento en Latinoamérica depende en gran medida de la habilidad para formar un equipo fuerte y cohesionado. Al enfocarse en el reclutamiento, retención y desarrollo de talento, los emprendedores pueden superar las barreras del crecimiento y llevar sus proyectos a nuevos niveles de éxito.

Para certificarte en esta habilidad tendrás que aprender a sumar gente a tu equipo.

Niveles de certificación:

- 1 - Contar con 2 personas más de un mes consecutivos en tu equipo de ventas.**
- 2 - Contar con 5 personas más de 2 meses consecutivos en tu equipo de ventas.**
- 3 - Contar con 10 personas más de 3 meses consecutivos en tu equipo de ventas y haber leído (Las 21 leyes del liderazgo de John C. Maxwell).**
- 4 - Contar con 20 personas más de 6 meses consecutivos en tu equipo de ventas y haber leído (Aprendiendo de los mejores de Francisco Alcalde, Empresas que sobresalen de Jim Collins, Como ser un buen líder de Dale Carnegie).**
- 5 - Impartir el módulo a un grupo.**

5.-Generación de contenido digital

En nuestra generación, estamos siendo testigos de un fenómeno sin precedentes: el boom de la era digital. La tecnología avanza a pasos agigantados, y cada vez más empresas se ven obligadas a adaptarse a este cambio que se ha convertido en una realidad ineludible. En este contexto, saber generar contenido adecuado y relevante se ha vuelto una habilidad crucial. Ya sea para crear un nuevo nicho de mercado o para conocer y explorar uno ya existente, la creación de contenido efectivo requiere práctica, creatividad y una comprensión profunda de las necesidades y deseos del público objetivo.

Desarrollar la habilidad de generar contenido no solo te permite destacar en un mercado cada vez más competitivo, sino que también te ofrece la oportunidad de construir una comunidad fiel alrededor de tu marca. Esta "tribu" de seguidores puede ser el motor que impulse tu empresa hacia el éxito. Utilizando las diversas plataformas digitales disponibles hoy en día, desde redes sociales hasta blogs y podcasts, puedes conectar con tu audiencia de manera auténtica y significativa. Cada plataforma tiene sus propias características y ventajas, y aprender a aprovecharlas te permitirá maximizar tu alcance y efectividad.

Además, es importante recordar que el contenido no se trata solo de promover productos o servicios; se trata de contar historias, de generar valor y de establecer relaciones duraderas. Un contenido bien elaborado puede educar, inspirar y entretener, creando una conexión emocional con tu audiencia que va más allá de una simple transacción comercial. En un mundo donde la competencia es feroz y la atención del consumidor es un recurso escaso, ser capaz de generar contenido de calidad te proporciona una ventaja significativa y te posiciona como un líder en tu industria.

Para certificarte en esta habilidad tendrás que aprender a diseñar contenido y publicarlo:

Niveles de certificación:

1 - Diseñar y publicar 30 publicaciones

2 - Diseñar y publicar 50 publicaciones

3 - Diseñar y publicar 100 publicaciones y haber leído (Esto es Marketing de Seth Godin)

4 - Diseñar y publicar 200 publicaciones y haber ido a curso (Marketing y ventas)

5 - Impartir módulo a un grupo



6.-Formar líderes

La afirmación "Líderes brillantes hacen una organización brillante, líderes mediocres hacen una organización mediocre" subraya la importancia fundamental del liderazgo en el éxito y crecimiento de una empresa. En el entorno empresarial actual, el desarrollo de líderes se presenta como una de las mayores oportunidades para alcanzar el éxito, ya sea en la expansión regional o en la elevación de la empresa a nuevas alturas. Un programa integral de formación de líderes no solo es una ventaja, sino una necesidad para cualquier organización que aspire a sobresalir en su sector.

Al iniciar un negocio, es común experimentar el síndrome de "Superman", donde el fundador o los líderes iniciales sienten la necesidad de hacerlo todo por sí mismos. Esta mentalidad, aunque comprensible en las etapas tempranas, puede limitar el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo. Es en la delegación y en el desarrollo de las habilidades de los miembros del equipo donde reside la verdadera fuerza de una organización. Al empoderar a otros, se crea un entorno en el que la innovación y la eficiencia pueden florecer, permitiendo que la empresa avance hacia el siguiente nivel.

Un programa de formación de líderes debe enfocarse en identificar y nutrir el potencial dentro de la organización. Esto implica brindar oportunidades de capacitación, mentoría y

experiencia práctica en roles de liderazgo. Al invertir en el desarrollo de líderes, una empresa no solo mejora la competencia individual, sino que también fortalece su cultura organizacional y su capacidad para enfrentar desafíos futuros. En resumen, una organización que reconoce y fomenta el liderazgo en todos los niveles estará mejor posicionada para lograr un crecimiento sostenido y significativo.

Para certificarte en esta habilidad tendrás que aprender a desarrollar a las personas:

Niveles de certificación:

- 1 - Certificar una persona de tu equipo en nivel 1 de formación de equipos.**
- 2 - Tener 2 líderes con más de 3 personas más de 2 meses.**
- 3 - Tener 3 líderes con más de 5 personas más de 4 meses y haber leído (Desarrolle a los líderes al rededor de usted de John C. Maxwell y Capitanes de Sam Walker).**
- 4 - Tener 4 líderes que tengan más de 10 personas durante 6 meses y haber leído (Legado de James Kerr, Fuera de Serie de Malcolm Gladwell, Liderazgo de Brian Tracy, Los secretos de los grandes líderes de Daniel Diehl y 50 líderes que cambiaron la historia de Charles Phillips).**
- 5 - Impartir el módulo a un grupo.**

7.-Estructura administrativa

Es un error común entre los emprendedores pensar que el crecimiento de una empresa se basa únicamente en el aumento de las ventas. Si bien es cierto que vender más puede generar ingresos adicionales, esto por sí solo no garantiza un crecimiento sostenible y saludable para la empresa. Para que una empresa crezca de manera efectiva, es crucial desarrollar una estructura robusta que pueda soportar la operación en todas sus facetas.

La contabilidad es fundamental para llevar un registro preciso de las finanzas de la empresa, lo cual permite tomar decisiones informadas y estratégicas. Sin una contabilidad adecuada, es fácil perder el control sobre los gastos y los ingresos, lo que puede llevar a problemas financieros significativos. Además, un departamento de nómina eficiente asegura que los empleados sean remunerados de manera justa y puntual, lo que contribuye a mantener alta la moral y la productividad del equipo.

El área de recursos humanos también juega un papel vital en el crecimiento de la empresa, ya que se encarga de la contratación, capacitación y retención del talento. Un equipo bien gestionado y motivado es clave para alcanzar los objetivos de la empresa. Por último, el área legal es indispensable para garantizar que la empresa cumpla con todas las normativas y regulaciones vigentes, lo que ayuda a evitar problemas legales que podrían poner en riesgo su operación y reputación. En resumen, el crecimiento de una empresa va más allá de vender más; se trata de construir una base sólida y bien estructurada que pueda soportar y fomentar un desarrollo sostenible a largo plazo.

Para certificarte en esta habilidad tendrás que sumar gente administrativa a tu equipo:

Niveles de certificación:

- 1 - Contar con 2 personas administrativas**
- 2 - Contar con 5 personas administrativas**
- 3 - Contar con 7 personas administrativas y haber leído (Empieza con el porque)**
- 4 - Contar con 10 personas de administrativo y haber tomado curso (implementación acelerada)**
- 5 - Impartir módulo a un grupo**

8.-Oratoria

La comunicación es una habilidad fundamental que no solo es vital para los líderes, sino para todos los seres humanos en general. Se estima que pasamos el 70% de nuestras horas activas comunicándonos de alguna manera, ya sea a través de palabras, gestos, o expresiones faciales. La capacidad de transmitir ideas, emociones y directrices de manera clara y efectiva es esencial para el funcionamiento de cualquier grupo o sociedad. Sin una comunicación adecuada, las conexiones interpersonales se debilitan y la cooperación se vuelve difícil, lo que puede llevar a malentendidos y conflictos.

Para un líder, la comunicación eficaz es aún más crucial. Un líder debe ser capaz de proyectar su visión de manera que inspire y motive a su equipo. Esto no solo implica transmitir información, sino también escuchar activamente y entender las preocupaciones y sugerencias de los demás. Un líder que no puede comunicarse adecuadamente puede encontrarse con un equipo desmotivado y desconectado, lo que obstaculiza el logro de los objetivos comunes. La capacidad de articular una visión clara y de fomentar un ambiente de comunicación abierta puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de un proyecto o una organización.

Además, la comunicación eficaz permite a los líderes establecer una cultura organizacional positiva y cohesiva. Al comunicarse de manera transparente y respetuosa, los líderes pueden construir confianza y lealtad entre los miembros de su equipo. Esto, a su vez, fomenta un ambiente de trabajo en el que todos se sienten valorados y escuchados, lo que aumenta la productividad y la satisfacción laboral. En resumen, subestimar la importancia de la comunicación es un error grave; es una habilidad esencial que permite a los líderes alcanzar su máximo potencial y guiar a sus equipos hacia el éxito.

Para certificarte en esta habilidad tendrás que asistir a Toastmaster y completar el programa de entrenamiento:

Niveles de certificación:

- 1 - Asistir 3 meses a Toastmaster.**
- 2 - Presentar primeros 5 proyectos de “orador competente”.**

3 - Presentar 10 proyectos y haber leído (charlas TED de Chris Anderson)

4 - Certificarse como orador competente.

5 - Impartir Módulo a un grupo

9.-Causa social

En el mundo empresarial moderno, ser un líder con valores va más allá de simplemente buscar ganancias. Se trata de crear un impacto positivo tanto dentro como fuera de la empresa. Esto implica desarrollar iniciativas que beneficien a la comunidad y mejorar continuamente las condiciones laborales y humanas. Adoptar una mentalidad de dar y contribuir de manera significativa no solo abre puertas a nuevas oportunidades, sino que también fomenta un entorno de trabajo más motivado y comprometido.

Una característica común entre los empresarios exitosos es su compromiso con la filantropía. Muchos de ellos han establecido fundaciones sin fines de lucro que apoyan diversas causas sociales, desde la educación hasta la salud y el medio ambiente. Estas acciones no solo mejoran la percepción pública de la empresa, sino que también demuestran un compromiso genuino con el bienestar de la sociedad. La filantropía puede ser una herramienta poderosa para crear un legado duradero y positivo.

Convertirse en un empresario consciente y comprometido con la comunidad requiere un cambio de mentalidad y la adopción de prácticas empresariales responsables. Esto puede incluir la implementación de políticas de ayuda comunitaria, apostolados, e iniciativas de ayuda caritativa, además de la participación activa en fundaciones. Al hacerlo, no solo se construye una empresa más fuerte y resiliente, sino que también se contribuye al desarrollo de las personas en su parte más humana.

Es casi un hecho que los mayores empresarios del mundo cuentan con una o varias fundaciones con propósitos caritativos, esto es sumamente importante de comprender, ya que nos da un claro indicador de que el éxito empresarial es a su vez, un compromiso con las problemáticas sociales de nuestra época, estamos hechos para la trascendencia y el servicio a los demás, dentro de nuestro enfoque y metas debemos empezar a comprender e implementar practicas de ayuda comunitaria, como visitar asilos, orfanatos, hospitales y lugares donde hay gente sin hogar.

Para certificarte en esta habilidad tendrás que comenzar a donar recursos y tiempo a organizaciones caritativas y terminar tu formando una propia.

Niveles de certificación:

1 - Acumular \$10,000 en donativos

2 - Acumular \$30,000 en donativos

3 - Acumular \$50,000 en donativos

4 - Acumular \$100,000 en donativos y apertura de fundación

5 - Impartir módulo a un grupo

10.-Modelos de inversión

Administrar correctamente tus finanzas es esencial para asegurar un futuro financiero sólido. Una vez que has logrado acumular una cantidad de dinero, saber cómo y dónde invertirlo puede ser la clave para maximizar tus beneficios y garantizar una estabilidad a largo plazo. En primer lugar, es fundamental invertir en tu negocio matriz. Esto puede incluir la compra de nuevos equipos, la expansión de la infraestructura, la mejora de procesos internos o la capacitación de empleados. Estas inversiones no solo aumentan la eficiencia y productividad de tu empresa, sino que también pueden incrementar tus ingresos a largo plazo.

Otra opción a considerar es la creación de fondos de inversión. Los fondos de inversión son una excelente manera de diversificar tus activos y minimizar riesgos. Estos fondos agrupan el dinero de varios inversionistas para adquirir una cartera diversificada de acciones, terrenos u otros instrumentos financieros. Al invertir en un fondo, te beneficias de la experiencia y conocimiento de gestores profesionales que se encargan de tomar decisiones estratégicas para maximizar los rendimientos. Además, esta diversificación puede proteger tu capital contra las fluctuaciones del mercado.

Por último, es importante entender cómo operan algunos de los vehículos financieros disponibles en el mercado. Entre los más comunes se encuentran las acciones, los bonos y los fondos de inversión. Las acciones representan una participación en una empresa y pueden ofrecer altos rendimientos, aunque con un mayor nivel de riesgo. Los bonos, por otro lado, son deudas emitidas por empresas o gobiernos y suelen ser menos riesgosos, proporcionando ingresos estables a través de intereses. Al conocer y utilizar adecuadamente estos vehículos financieros, puedes crear una cartera de inversiones equilibrada que te permita alcanzar tus objetivos financieros a corto y largo plazo.

Para certificarte en esta habilidad tendrás que formar distintas fuentes de ingreso

Niveles de certificación:

- 1 - Tener una fuente de ingresos alterna que genere \$30,000 al mes.**
- 2 - Tener una fuente de ingresos alterna que genere \$50,000 al mes.**
- 3 - Tener 2 fuentes de ingresos alternas que generen \$100,000 al mes cada una.**
- 4 - Tener 3 fuentes de ingresos alternas que generen \$200,000 al mes o más.**
- 5 - Impartir módulo.**

11.-Gestión de realidad

La gestión de la realidad es un concepto vital en el ámbito empresarial que se centra en la importancia de ser conscientes y transparentes con los números y resultados de la empresa. Esta práctica no solo implica el seguimiento meticuloso de los indicadores de

desempeño y métricas financieras, sino también la capacidad de comunicar estos datos de manera efectiva a todo el equipo. A nivel operativo, esto puede significar mantener a los vendedores informados sobre sus metas y logros, permitiendo una mayor claridad y motivación en su trabajo diario.

Una parte crucial de la gestión de la realidad es la frecuencia con la que revisamos y analizamos nuestros resultados. La retroalimentación externa trimestral, por ejemplo, puede ser una herramienta poderosa para identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento. Esta retroalimentación puede provenir de auditorías externas, revisiones de pares o análisis de mercado, brindando una perspectiva fresca y objetiva que puede ayudar a refinar y optimizar los procesos internos. Al enfrentar la realidad de nuestros números y resultados con regularidad, podemos tomar decisiones más informadas y estratégicas.

Además, la gestión de la realidad fomenta una cultura de transparencia y responsabilidad dentro de la empresa. Cuando todos los miembros del equipo están al tanto de los objetivos, desafíos y éxitos, se crea un ambiente colaborativo y de confianza. Esto no solo mejora la moral del equipo, sino que también impulsa la innovación y la eficiencia operativa. En resumen, ser conscientes de nuestros resultados en forma numérica y formas de operar, nos hace una organización mucho más efectiva en la toma de decisiones y en la comunicación interna.

Para certificarte en esta habilidad tendrás que aprender a llevar un control numérico de tu actividad y la de tu equipo y reportarla constantemente.

Niveles de certificación:

- 1 - 4 semanas seguidas reportando tus resultados. (Semanalmente)**
- 2 - 3 meses seguidos reportando tus resultados.**
- 3 - 6 meses seguido reportando tus resultados.**
- 4 - 1 año seguido reportando a alguien tus resultados.**
- 5 - impartir módulo a alguien.**



12.-Balance de vida

Ser un empresario consciente implica mucho más que simplemente alcanzar el éxito financiero o profesional. Es un enfoque integral que reconoce la importancia de mantener un equilibrio en todas las áreas de la vida. Esto incluye la salud mental, emocional, física y espiritual. Al atender a cada una de estas dimensiones, no solo se asegura un bienestar integral, sino que también se potencia el rendimiento y la innovación en el ámbito profesional.

La salud mental es crucial para la toma de decisiones claras y efectivas. Un empresario consciente se toma el tiempo para meditar, hacer oración, agradecer, ir a misa o simplemente desconectar del trabajo para recargar energías. La salud emocional, por otro lado, se refiere a la capacidad de gestionar las emociones y mantener relaciones saludables. Esto puede lograrse a través de la terapia, la auto-reflexión y el establecimiento de límites adecuados tanto en el trabajo como en la vida personal.

El cuidado físico no puede ser ignorado, ya que un cuerpo sano es fundamental para mantener la energía y la concentración. Esto incluye una dieta equilibrada, ejercicio regular y descanso adecuado. Finalmente, la dimensión espiritual, que puede variar ampliamente según las creencias personales, ofrece un sentido de propósito y conexión más allá del éxito material. Al integrar estas cuatro áreas en la vida diaria, un empresario no solo alcanza un mayor equilibrio, sino que también desbloquea su máximo potencial y logra una constancia sostenida en sus esfuerzos.

John D. Rockefeller fue una vez el individuo más rico del mundo y el primer multimillonario. A los 25, controlaba una de las refinerías de petróleo más grandes de los Estados Unidos, y a los 31, era el refinador de petróleo más grande a nivel mundial. Con 38, logró el 90% del petróleo refinado en los Estados Unidos.

A los 50 años, era el hombre más rico del país. Toda su vida, desde sus decisiones hasta sus relaciones, se centró en construir su poder personal y riqueza. Sin embargo, a los 53, la salud de Rockefeller se deterioró drásticamente. Sufrió un dolor inmenso, perdió todo su cabello y apenas podía comer nada más que sopa y galletas. A pesar de su riqueza, era miserable. Sus médicos predijeron que no viviría un año más.

Enfrentando su mortalidad, Rockefeller tuvo una Epifanía. Se dio cuenta de que su vasta riqueza no tenía sentido si no podía llevársela con él. Reconociendo esto, tomó una decisión significativa.

Llamó a sus abogados, contadores y gerentes, declarando su intención de dedicar su riqueza a hospitales, investigación y causas caritativas. Esto llevó a la creación de la Fundación Rockefeller, que financió importantes descubrimientos médicos, incluyendo la penicilina y curas para la malaria, la tuberculosis y la difteria. Notablemente, una vez que Rockefeller comenzó a dar algo, su salud mejoró dramáticamente. Aunque se esperaba que muriera a los 53, vivió hasta la edad de 98 años.

Rockefeller descubrió el poder de la gratitud y la filantropía, regalando la mayoría de su riqueza. Este acto no sólo lo curó, sino que también lo completó.

En sus últimos años, reflexionó en su diario:

"Dios me enseñó que todo le pertenece a Él, y yo soy simplemente un canal para cumplir sus deseos. Mi vida ha sido un viaje largo y feliz; lleno de trabajo y juego. Dejé ir la preocupación, y Dios fue bueno conmigo todos los días." John Davison Rockefeller 8 de julio de 1839 - 23 de mayo de 1937 Fundador de Standard Oil

Para certificarte en esta habilidad tendrás que desarrollar hábitos para cuidar tu balance integral y llevar un registro de ellos.

Niveles de certificación

1 - 4 semanas seguidas reportando informe de balance.

2 - 3 meses seguidos reportando informe de balance.

3 - 6 meses seguidos reportando informe de balance + haber leído (salud salvaje de Marcos Vasquez)

4 - 1 año seguido reportando informe de balance y haber tomado curso (Blair Singer)

5 - Impartir Módulo



En resumen, el equilibrio entre las dimensiones mental, emocional, física y espiritual no solo es beneficioso para el bienestar personal, sino que también se traduce en un rendimiento empresarial más consistente y elevado. Un empresario consciente entiende que su éxito no se mide únicamente en términos financieros, sino también en la calidad de vida que conduce y en el impacto positivo que puede generar en su entorno.

Listos para comenzar

Nuestro programa de entrenamiento está diseñado para desarrollar las 12 habilidades esenciales en un periodo de 1 a 2 años. Los primeros módulos se completan en los primeros 3 meses, lo que te permite comenzar rápidamente tu camino hacia la excelencia. Cada habilidad que aprenderás está respaldada por 5 certificaciones prácticas y retos, asegurando que no solo adquieras conocimientos teóricos, sino que también sepas cómo aplicarlos de manera efectiva en situaciones del mundo real. Ya sea que estés buscando lanzar el negocio de tus sueños o mejorar tu desempeño en tu trabajo actual, este programa te equipará con las herramientas necesarias para alcanzar tus objetivos.

La mejora de nuestras habilidades antes de emprender es crucial para el éxito empresarial. Al fortalecernos en áreas clave, nuestras empresas no solo tendrán una base sólida desde el principio, sino que también estarán mejor preparadas para enfrentar los desafíos futuros. Los emprendedores que poseen un conjunto diverso y robusto de habilidades pueden liderar con más confianza, tomar decisiones informadas y adaptarse a cambios del mercado con mayor agilidad. En última instancia, esto se traduce en negocios más sólidos y sostenibles, que pueden prosperar en el competitivo ecosistema del emprendimiento.

Nuestra misión es clara: queremos ayudar a formar una nueva generación de líderes empresariales a través de nuestros programas de entrenamiento. Creemos firmemente que al proporcionar herramientas y conocimientos prácticos, podemos elevar el nivel del emprendimiento latinoamericano. Estos líderes no solo impulsarán sus propios negocios, sino que también contribuirán al crecimiento y desarrollo de la comunidad empresarial en general. Estamos comprometidos a ser parte de este cambio positivo, ayudándote a alcanzar tu máximo potencial y a llevar tus ideas y proyectos al siguiente nivel.



Tablero de Certificaciones

Nivel	1	2	3	4	5
Prospección	30 demostraciones	50 demostraciones	100 demostraciones	200 demostraciones	impartir módulo
Negociar	5 ventas	15 ventas	30 ventas+libro	50 ventas+3 libros	impartir módulo
Finanzas	4 semanas balance FN	\$100,000 ahorro	\$500,000 PN	\$1,000,000 PN+RF	impartir módulo
Formación de equipos	2 personas + 1 mes	5 personas + 2 mes	10 personas +3m +libro	20 personas + 6m +3 libros	impartir módulo
Gestión de realidad	4 semanas reportando	3 meses reportando	6 meses reportando	1 año reportando	impartir módulo
Contenido digital	30 publicaciones	50 publicaciones	100 publicaciones +libro	200 publicaciones +curso	impartir módulo
Estructura administrativa	2 personas admn	5 personas admn	7 personas +libro	10 personas +curso	impartir módulo
Causa social	10k en donativos	30k en donativos	50k en donativos	100k en donativos +fundación	impartir módulo
Formación de lideres	1 líder con 3personas	2 lideres-3personas	3 lideres-5personas +2 libros	4 lideres-10personas +5 libros	impartir módulo
Balance de vida	4 semanas reporte balance	3 meses reporte balance	6 meses reporte balance + libro	1 año reporte balance+curso	impartir módulo
Modelos de inversión	1 fuente \$30k x mes	1 fuente \$50k x mes	2 fuentes \$100k x mes	3 fuentes \$200k x mes	impartir módulo
Oratoria	3 meses toastmaster	5 proyectos	10 proyectos	certif orador competente	impartir módulo

-Cada modulo se inicia desde 0 no es acumulable al modulo anterior.

-La certificación solo puede ser impartida por una persona ya certificada en dicha habilidad.

-Se puede avanzar en distintas habilidades de forma simultánea (no hay un solo orden).

-El complemento teórico lo imparte el certificador.

-No hay un tiempo limite ni un mínimo de tiempo para certificarse.

Semana 1 Balance financiero

Día	ingresos	Gastos	Balance
Lunes			
Martes			
Miercoles			
Jueves			
Viernes			
Sabado			
Domingo			
Total			

Semana 2 Balance financiero

Día	ingresos	Gastos	Balance
Lunes			
Martes			
Miercoles			
Jueves			
Viernes			
Sabado			
Domingo			
Total			

Semana 3 Balance financiero

Día	ingresos	Gastos	Balance
Lunes			
Martes			
Miercoles			
Jueves			
Viernes			
Sabado			
Domingo			
Total			

Semana 4 Balance financiero

Día	ingresos	Gastos	Balance
Lunes			
Martes			
Miercoles			
Jueves			
Viernes			
Sabado			
Domingo			
Total			

Tablero Balance de vida semana 1

Dia	Fisico	Mental	Espiritual	Emocional
Lunes				
Martes				
Miercoles				
Jueves				
Viernes				
Sabado				
Domingo				
Total				

Se tiene que definir 1 o 2 hábitos por categoría y registrar si se cumplió o no en la semana el objetivo de cada categoría, al final contabilizar las veces que se hizo cada hábito, ejemplo en físico (correr, gimnasio, nadar, bicicleta) mental (escribir, podcast, libro, mentoría) Espiritual (ejercicio gratitud, misa, oración, rosario, meditación) emocional (charla, terapia, escribir, ejercicio)

Tablero balance semana 2

Dia	Fisico	Mental	Espiritual	Emocional
Lunes				
Martes				
Miercoles				
Jueves				
Viernes				
Sabado				
Domingo				
Total				

Tablero balance semana 3

Dia	Fisico	Mental	Espiritual	Emocional
Lunes				
Martes				
Miercoles				
Jueves				
Viernes				
Sabado				
Domingo				
Total				

Tablero Balance semana 4

Dia	Fisico	Mental	Espiritual	Emocional
Lunes				
Martes				
Miercoles				
Jueves				
Viernes				
Sabado				
Domingo				
Total				