

Si tienes algún problema al visualizar este correo [de Click aquí](#)

You're receiving this email because of your relationship with Asgar Corporation S de RL de CV. Please [confirm](#) your continued interest in receiving email from us.

You may [unsubscribe](#) if you no longer wish to receive our emails.



Número 3

Enreo / 2010

Frase del mes

"Aprendí que no se puede dar marcha atrás, que la esencia de la vida es ir hacia adelante. La vida, en realidad, es una calle de sentido único." Agatha Christie

Finanzas personales

Por: Luis González

Vamos a platicar un poco de la forma en la que debemos trabajar en nuestros gastos. En primer lugar debemos diferenciar el tipo de gastos que tenemos y la periodicidad de pago. Con esto quiero decir que existen gastos fijos como: Renta, Hipoteca, Servicios (Agua, Luz, Teléfono, etc.), Colegiaturas, Seguros, Empleados Domésticos, Créditos Automotrices, etc. Existen gastos variables como: Comida, Restaurantes, Diversión, Ropa, Mantenimiento, Automóviles, etc.



Ahora, adicionalmente, cada uno de estos gastos se puede programar de forma semanal, quincenal, mensual, semestral o anual. Por ejemplo el teléfono es mensual, las vacaciones pueden ser anuales, el seguro de gastos médicos semestrales y el pago a mi trabajador domestico semanal.

Esto lleva a un problema de administración de los recursos, por lo que, no sólo es importante saber cuánto gastamos y en qué, sino como manejamos el flujo de efectivo de nuestra persona o familia.

La forma de hacer esto homologar todos los gastos para que sean de forma mensual. Sumando los que el periodo de tiempo es menor y dividiendo los que es mayor. Por ejemplo: si yo le pago \$1,000 pesos a la semana a mi empleado domestico, en promedio, estoy pagando \$4,200 pesos mensuales. Por el contrario, si pago, \$24,000 pesos de seguro de gastos medios anuales, entonces pago, en promedio \$2,000 pesos mensuales. Al hacer este ejercicio te darás cuenta de 3 cosas:

1. Si tienes identificados todos tus gastos.

ARTICULOS

[Finanzas personales](#)

[Entrenamiento](#)

[Ventas](#)

[Emprendedores](#)

[Desarrollo Organizacional](#)

[Hábitos de éxito](#)

Mas Información

[Suscripciones](#)

[Eventos](#)

[Tienda Virtual](#)

[Contáctanos](#)

Video Motivacional



- 2. Cuánto dinero necesitas REALMENTE mensual para solventarlos.
- 3. El no incrementar tus gastos fijos con pagos de 12 meses sin intereses, etc.

El próximo artículo estará dedicado a platicar con respecto a como administrar los ingresos de una mejor forma.

Hasta la próxima.

Contacta a nuestro Escritor: luis@asgar.com.mx

Entrenamiento

¿ESCUCHAS TODO LO QUE OYES... Y ENTIENDES TODO LO QUE VES?

Por Paula Cáñez

"Ponernos una máscara es la mejor forma de ocultar una emoción, y la mejor máscara es una emoción falsa que desconcierte y que actúe como camuflaje". Paul Ekman.

Evitar ser descubierto, en muchos casos es casi costumbre, y lo ven con normalidad, porque su frase clave es "**Si todos lo hacen, porque yo no**", otra puede ser, que no lo hacen por gusto, sino que lo hacen por necesidad de trabajar, como cuando un vendedor suele mentir sobre su producto, aunque no sea lo que se espera, pero lo hace con tal de vender para poder dar el rendimiento adecuado y evitar ser despedido o no comer, así de sencillo.

A continuación les muestro algunas emociones:

a. Sorpresa: Los párpados superiores suben pero los inferiores no están tensos. La mandíbula suele caer.



b. Tristeza: Las cejas se elevan creando movimiento frontal y las comisuras de los labios descienden.



Eventos del mes



LINKS DE INTERES





c. Desprecio: Notamos dilatación de la nariz, elevador en el labio superior únicamente de un lado y no hay movimiento frontal.

En los siguientes números mostraremos mas emociones básicas, de fácil reconocimiento, sin embargo la tarea más importante que tenemos, es identificar si éstas son auténticas, cualquiera de estas emociones que dure en el rostro mas de 5 segundos, irremediamente y sin temor a equivocarse deben saber que es falsa.

Sigán practicando y descubran si son buenos mentirosos.

Contacta a nuestro Escritor: paula@asgar.com

Ventas

Por Jaime Velasco



APERTURA.

En esta fase saludamos cordialmente a nuestro cliente, generando un rapport adecuado (rompemos el "hielo" con alguna pregunta o comentario que sepamos que agrada a nuestro cliente). En este momento comenzamos a mostrarle al cliente que nos interesa como persona y no sólo porque le queremos vender algo.

De la manera en que manejemos nuestra entrada con el cliente, se derivará en buena medida el resto de nuestra reunión, por lo que debemos esmerarnos en "pulir" este momento tan significativo.

Herramientas necesarias para esta fase:

- * Registro (escrito) en el que se asentaron nuestros acuerdos de la última vez que nos sentamos a negociar o dialogar de nuestra empresa. Estos materiales pueden ser: email o emails que hayan sido enviados entre ambas partes, minuta de la junta pasada, documentos firmados tales como contrato, cotización, invitación, etc.

- * Tener a mano nuestra agenda personal, organizador de ventas, listas de precios, flyers, etc., para en caso de llegarlos a necesitar, no "tropezarnos" nosotros mismos en el transcurso de la presentación. Esto nos ayudará a mantenernos enfocados en la negociación y en el cliente y sus necesidades.

- * Si contamos con muestras del producto, es mejor tenerlas fuera de la vista del cliente por ahora para generar un factor de distracción que desvíe su atención de

nosotros como vendedores.

PRESENTACIÓN.

Así hemos llegado al momento toral y clave de nuestra reunión, cuando vamos ahora sí al grano de lo que queremos mostrar al cliente.

Es muy útil tener por anticipado lo que se llama un "elevator pitch" que nos servirá como guión o script para no dudar de cómo vamos a decir lo que realmente queremos expresar.

Este "elevator pitch" es un guión que memorizaremos de modo que en treinta segundos o menos genere en la mente del cliente una idea clara de qué es nuestro producto o servicio, y que nos conduzca a ambas partes a lo que es ya la siguiente etapa de la reunión.

En esta etapa de presentación expresamos todas las ideas que deseamos que el cliente "compre" previamente al cierre. En este momento es importante ir haciendo lo que llamamos "pre cierres", de modo que vayamos definiendo conjuntamente con él acuerdos previos que nos conduzcan al cierre final.

Para estos pre cierres lo que vamos a hacer es plantear preguntas del tipo: "¿Entonces estamos de acuerdo que...?", "Hasta ahora hemos definido que a usted le interesa más el color blanco que el rojo, ¿cierto?", "Como hemos visto hasta hora, y según le estoy entendiendo, usted se inclina más por el servicio express que por el regular, ¿estamos?", y así consecutivamente.
(Continuará...)

Contacta a nuestro Escritor jaime@asgar.com.mx

El Reto de Ser Emprendedor

Por: Blanca Figueroa



...Pero abrir un 'changarro' no es sinónimo de ser emprendedor. El problema de sólo abrir negocios, radica en que se da en actividades que no son productivas, no generan un valor agregado, su tiempo de sobrevivencia es corto y con alto costo financiero.

La diferencia entre "negociar" y "emprender" está en el término responsabilidad social que está implícito, pero usualmente no lo queremos decir.

Para que un emprendedor tenga impacto en la economía debe crear un negocio que repercuta en la multiplicación del empleo y ofrezca productos o servicios innovadores.

Idealmente, señala el reporte del *Global Entrepreneurship Monitor 2007*, los emprendedores mexicanos deben plantear sus modelos de negocios con una visión que los lleve a competir en los mercados internacionales.

En general, el emprendedor mexicano no aporta valor agregado, por las barreras a las que se debe enfrentar. Impuestos como el IETU desalientan la creación de nuevas empresas.

Esto se combina con la ausencia de lo que actualmente llaman 'capital humano integral', es decir, no sólo los conocimientos educativos, sino los valores que se adquieren durante el proceso. El sistema educativo da poca importancia a la economía desde los niveles básicos y a la valoración de las carreras técnicas y profesionales. El 94% de la población no distingue al Banco de México de un banco privado, no tenemos idea de las nociones más elementales.

Y es que el diseño de la educación está disociado de los objetivos laborales del país. Somos el único país de la OCDE que tiene dos secretarías peleadas con políticas totalmente diferentes: la de Educación y la del Trabajo, que no existe en el resto de las economías OCDE. Para crear capital humano, en menos de una década se han multiplicado en el país varias redes de incubadoras y aceleradoras de negocios, tanto públicas como privadas, que hacen un buen trabajo, pero no es suficiente, pues el cambio debe iniciar en las primarias.

México ya tiene los elementos para la estabilidad económica... Ya hiciste la tarea de balancearte, ahora tienes que cambiar esas condiciones hacia la productividad.

...CONTINUARA...

Contacta a nuestro Escritor: blanca@asgar.com.mx

Historia de Éxito

Por Jaime Velasco

El primer Starbucks en abrir sus puertas fuera de los Estados Unidos fue en la Ciudad de Tokyo, Japón en 1996, entrando después la marca en el Reino Unido en 1998.

Starbucks en la Bolsa de Valores se caracteriza por ser una de las primeras compañías en haber dado stock options a sus Asociados (empleados).



Ahora, ya bien entrado el S. XXI el fenómeno Starbucks continúa. Actualmente, Starbucks cuenta con más de 16,120 establecimientos en más de 49 países. Starbucks entra a nuestro país en el 2002 gracias a una alianza con ALSEA. En la República Mexicana, Starbucks obtuvo el primer lugar dentro del reconocimiento "Las Mejores Empresas para Trabajar en México" en la edición 2008.

Gran parte de las cafeterías de Starbucks comercializan de manera exitosa libros de diversas editoriales como lo son Barnes & Noble en Estados Unidos, y Borders en el Reino Unido.

Starbucks cuenta con su Comunidad en línea llamada "My Starbucks Idea", misma que empezó a operar a principios de 2008 y en la cual los seguidores de la marca y amantes del café, pueden expresar sus ideas, comentarios y demás pensamientos al respecto. La dirección del sitio es <http://mystarbucksidea.force.com/ideaHome>

Hoy por hoy, además de sus excelentes cafés y bebidas Espresso, sus clientes disfrutan de los Tazo teas y de los ya famosos Frappuccinos.

Oficinas Centrales en Seattle, WA.

Contacta a nuestro Escritor jaime@asgar.com.mx

Hábitos de éxito

Por Francisco Topete

Espiridion Gonzalez y el habito de hacerse consiente

Sólo cuando conoces cada detalle de la condición del terreno puedes maniobrar y guerrear, Sun Tzu el arte de la guerra



Continuación

Espiri quedó como paralizado por un momento casi se podía ver como su cerebro trabajaba en entender que lo que acababa de escuchar tenía sentido. Y entonces dijo: "¿Por dónde comienzo?"

Tal vez el primer y más importante hábito que podemos adoptar es el ser conscientes de nosotros mismos, ser conscientes de nuestros hábitos de nuestros pensamientos de nuestras emociones. Es decir tener el hábito de observarnos a nosotros mismos.

Este hábito será la palanca que nos dará la habilidad de ver con objetividad nuestros errores y por tanto también nos dará la oportunidad de cambiar.

Este hábito trata simplemente de observarnos a nosotros mismos, observar por ejemplo lo qué comemos, cuánto comemos, cómo lo comemos, cuándo encendemos un cigarrillo y porqué, como contestamos a nuestra pareja, que cosas nos dan flojera, que hacemos y que posponemos. Se trata de conocernos a nosotros mismos. Pero no se trata de juzgarnos solo de observarnos.

El hábito que actualmente tenemos y que sustituiremos, es el de dejar pasar. Hacer las cosas de manera automatizada e inconsciente. Desconectarnos del mundo a través de la TV, de la Computadora incluso a través del mismo trabajo. Vivir en el pasado o el futuro, dejando pasar el aquí y el ahora.

Y podemos esperar que nuestra voz interna nos diga - Esto es ridículo ¿Cómo para qué haces esto? Comienzo mañana, es que tengo mucho trabajo para observarme etc.- En el momento en que se dé esto solo debes de seguir observando, observa ese diálogo interno y síguete observando.

Es más que suficiente con este hábito, por los siguientes 21 días. No parece gran cosa pero si lo hacemos iremos mas deprisa en nuestro camino al cambio que anteriormente.

Espiridion carraspeó un poco, sacó un cigarrillo lo observó por un momento y lo regreso a la cajetilla; lo detuve y le dije que se lo fumara, la diferencia ahora, es que sería completamente consciente de que se estaba fumando un cigarro.

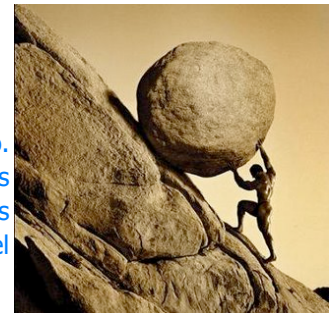
Esperi se sonrió y me dijo que la verdad es que pensándolo bien no tenía tantos deseos de fumar en ese momento. Se despidió de mí con un fuerte abrazo y una sonrisa. Subió en silencio a su auto y vi como se alejaba por la calle principal.

Contacta a nuestro Escritor paco@asgar.com.mx

Cuento OBSTÁCULOS

Hace mucho tiempo, un rey colocó una gran roca, obstaculizando el camino. Luego se escondió y miró para ver si alguien quitaba tremenda piedra. Algunos simplemente la rodearon. Muchos culparon a la autoridad por no mantener los caminos despejados, pero ninguno de ellos hizo nada para sacar la piedra del camino.

Un vecino del pueblo que vivía en el sitio más descampado, pasaba por allí exhausto con un fardo de leña sobre sus hombros; y la vio. Se detuvo, se aproximó a ella, puso su carga en el piso trabajosamente y trató de mover la roca a un lado del camino. Después de empujar y empujar hasta llegar a fatigarse mucho, con gran esfuerzo, lo logró. Mientras recogía su fardo de leña, vio una pequeña bolsita en el suelo, justamente donde antes había estado la roca. La bolsita contenía muchas monedas de oro y una nota del mismo rey diciendo que el premio era para la persona que removiera la roca como recompensa por despejar el camino. El campesino aprendió ese día que cada obstáculo puede estar disfrazando una oportunidad, tanto para ayudar a los demás como para ayudarse asimismo.

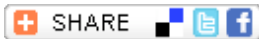




El libro del mes

EL ARTE DE EMPEZAR

Con más de 150.000 ejemplares vendidos en todo el mundo, 'El arte de empezar, de Guy Kawasaki, nos enseña los pasos esenciales que debemos dar para lanzar al mercado buenos productos, servicios y compañías, sean del tipo que sean. Una guía para, por qué no, cambiar el mundo.



[Reenvía a un amigo](#)

✉ **SafeUnsubscribe®**

Este mensaje de correo electrónico fue enviado a paula@asgar.com.mx, por

paula@asgar.com.mx

[Actualizar perfil/Dirección de correo electrónico](#) | Eliminación instantánea con [SafeUnsubscribe™](#) | [Política de privacidad](#).

Email Marketing by



Asgar Corporation S de RL de CV | Clemencia Borja Taboada No. 346 suite 7 | Juriquilla, Qro | 76230 | Mexico