

BIENVENIDAS

WOMEN AFFINITY GROUP (WAG)

CUMMINS



HUGO BECERRA



Reglas:

- ✓ **Decomiso de celulares, laptops, tablets y cualquier cosa que se le parezca**
- ✓ **Obedezca el ENROQUE**

Temas que se tratarán

¿Qué es el Networking?

Aspectos, características y la Importancia del Networking

La teoría de los 6 grados

Planteando metas y objetivos de tu estrategia de networking

Identificación de mentor, patrocinador, contacto de poder, relación.

Elaboración de plan de acción.





¿Qué es el Networking?
¿Por qué es importante?

El NW es un arte....

- Necesitas saber ¿Por qué y para qué?
- Es un proceso que se puede dominar con la práctica
- Requiere técnica y conocimiento
- Requiere inspiración y pasión
- Requiere personalización, cada cliente es diferente
- Requiere paciencia y determinación

¿Qué es el Networking?

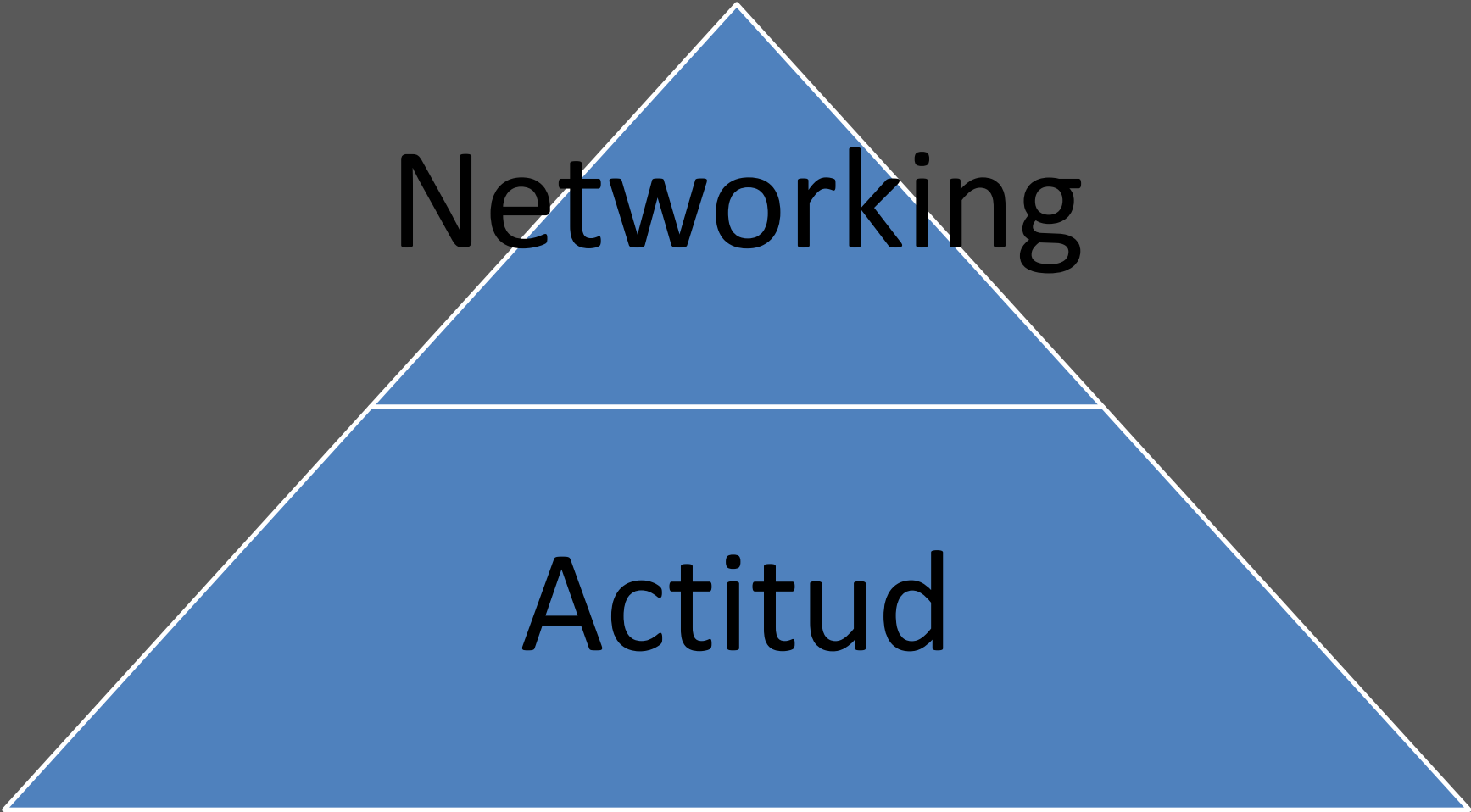
Es la 2ª
Habilidad mas
importante que
debes de
desarrollar para
tener éxito



¿Porqué es importante?

Aumenta
significativamente las
posibilidades de
encontrar
oportunidades
fructíferas de
inversión, de trabajo y
de desarrollo personal.

Si el Networking es la 2ª
habilidad mas importante
para tener éxito, ¿Cuál es la
primera?



Networking

Actitud

A woman with long brown hair, wearing a white tank top and white pants, is captured mid-jump in a field of yellow daisies. Her arms are raised in a 'V' shape, and her head is tilted back, conveying a sense of joy and freedom. The background is a clear, bright blue sky. The text '¿Qué es actitud?' is overlaid in a large, white, sans-serif font across the center of the image.

¿Qué es
actitud?

“Actitud es la manera con que respondes a la vida cada día, todo el día”.



La
pregunta
es
¿Cómo?

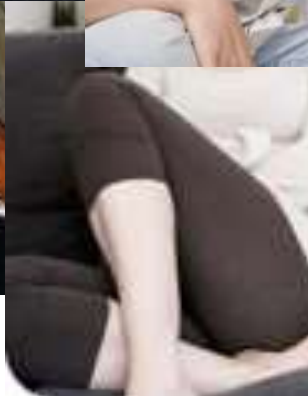


La importancia de la Actitud

“La Actitud es el motor
de las personas de alto desempeño,
mientras más revoluciona más avanza
y mientras más avanza más arrastra”

-Hugo Becerra

¿Qué actitudes observan?



La importancia de la Actitud

“Las actitudes se reflejan en como pensamos, como hablamos, como actuamos, lo que decimos, como lo decimos, como nos movemos...”

...por lo tanto

“LAS
ACTITUDES
NOS
DEFINEN”

Hugo Becerra

- Entre + actitudes **positivas** adquieras mejor vas a ser como persona y mejor vas a ser percibido por los que te rodean



¿Que es Actitud +?

- “Capacidad de **Elección** manifestada en **hechos positivos**”

- Hugo Becerra



¿Que es Actitud +?



“Las oportunidades
son calvas y hay que
tomarlas por el pelo”

Actitud Positiva en tu trabajo



“Aunque no puedas escoger el trabajo, siempre puedes elegir como lo harás o enfrentarás”

Fórmula de la Actitud

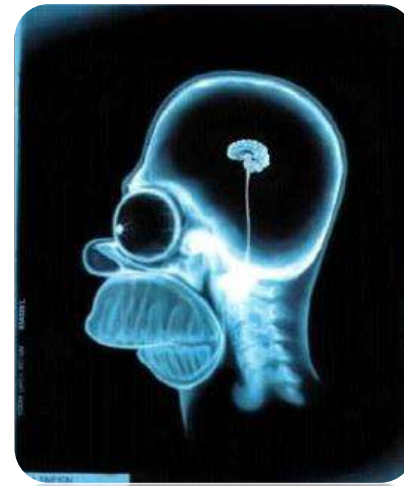


Reactivo vs. Proactivo

Proactivo



Reactivo



Reactivo vs. Proactivo

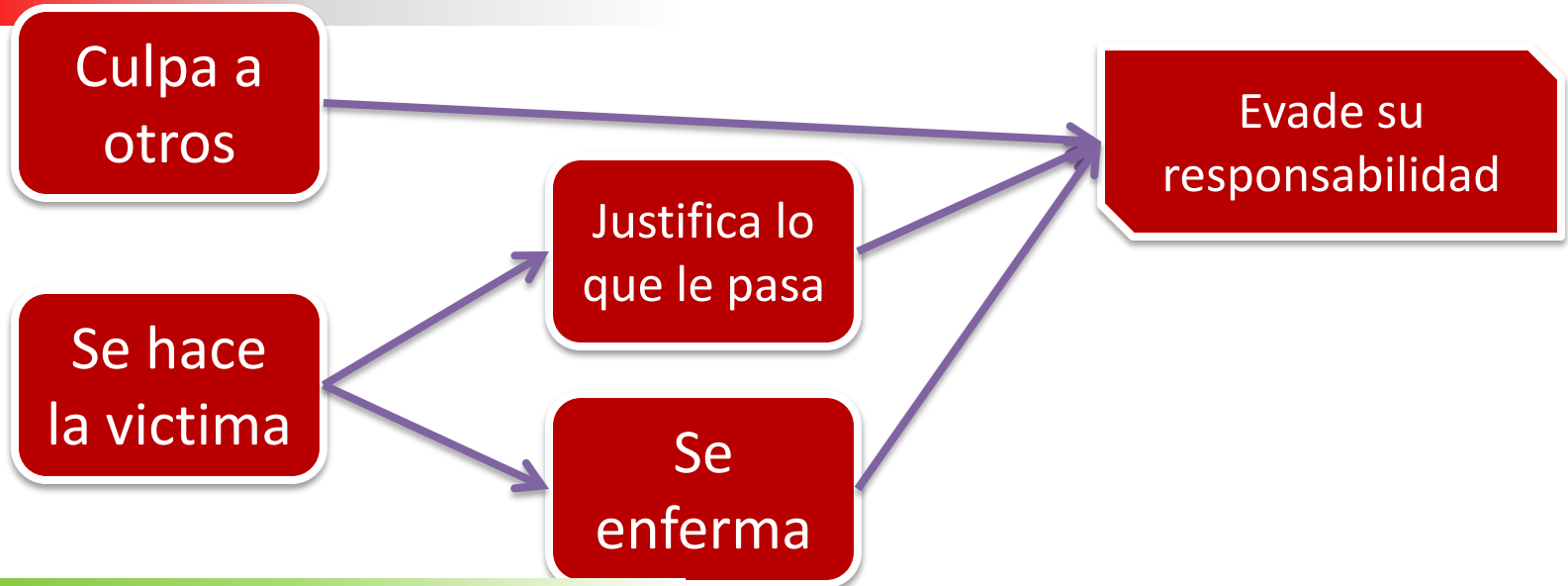
“espero a que
me digan que
hacer”

“tengo iniciativa, tomo
decisiones y hago las
cosas sin que nadie me
lo pida”

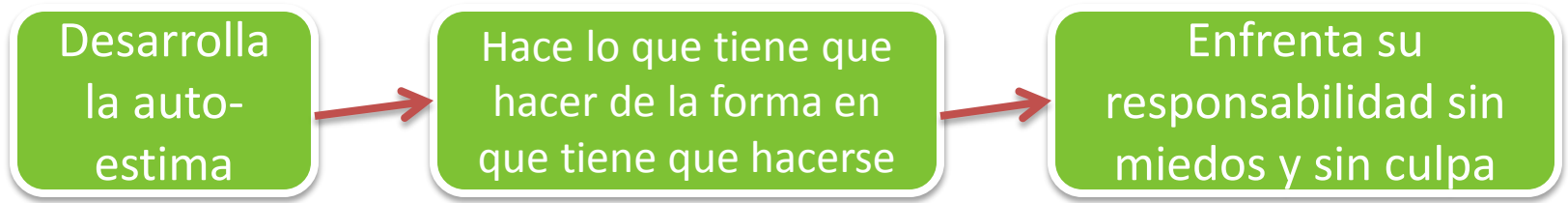


Reactivo vs. Proactivo

Reactivo



Proactivo



A faded background image of three business professionals in suits. On the left, a man has his right arm raised in a celebratory gesture. In the center, a woman is smiling and looking towards the camera. On the right, a man is also smiling and looking towards the camera. The overall tone is positive and energetic.

¿Qué es Pro actividad?

- Pro actividad es tener la **iniciativa** y **responsabilidad** nuestros actos.

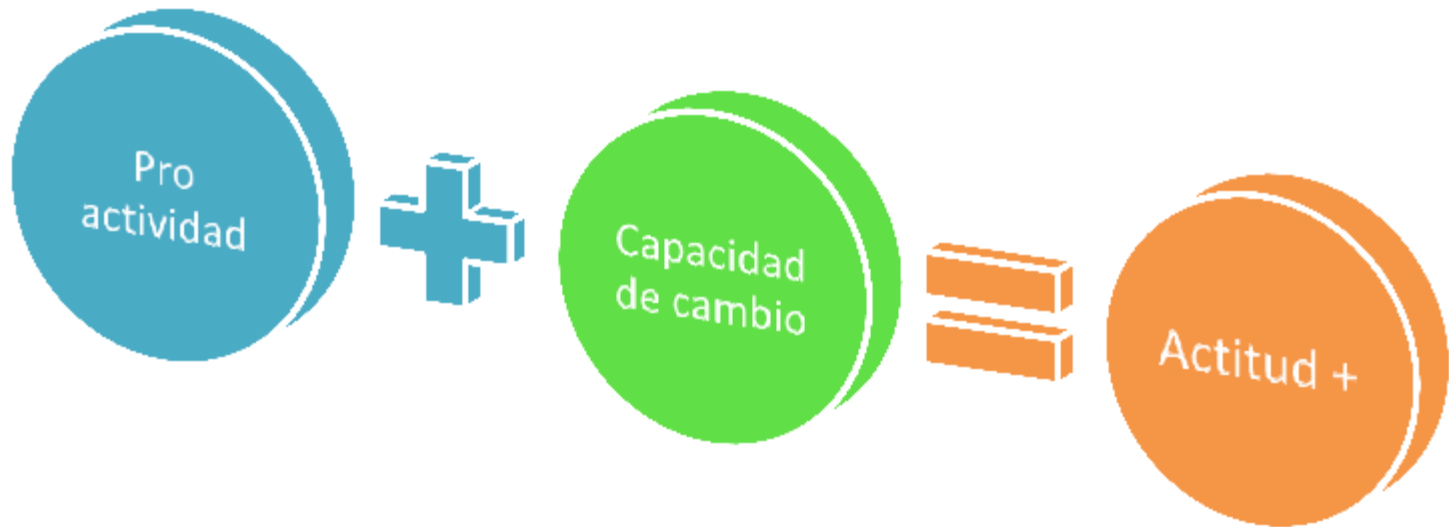
A person in climbing gear is seen from behind, standing on a narrow, snow-covered ridge of a mountain. The person is wearing a dark jacket, pants, and a bright orange helmet. The mountain's surface is covered in snow and has some tracks. The background shows a vast, hazy landscape of mountain ranges under a clear blue sky.

Realiza el Máximo Posible

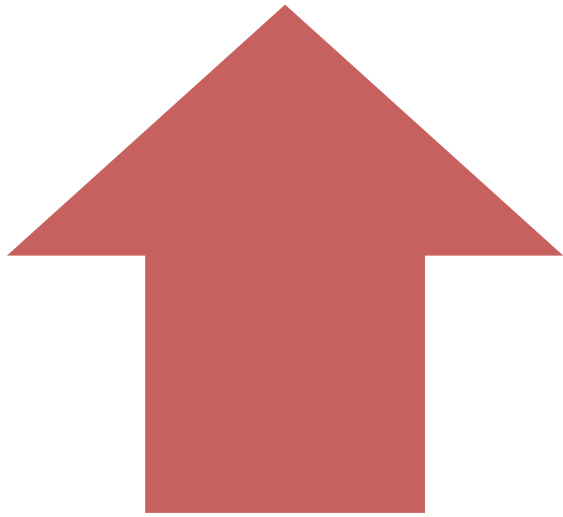
“Un gran
esfuerzo
despega de una
gran actitud”

-Pat Riley

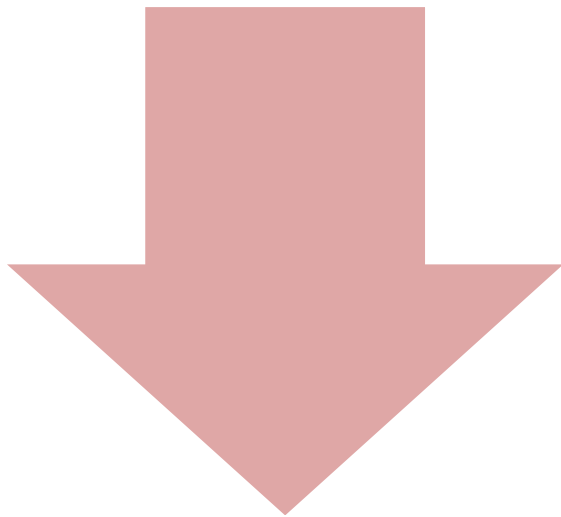
Fórmula de la Actitud



¿A dónde crees que llegarás?



**Máximo
posible**



**Mínimo
requerido**

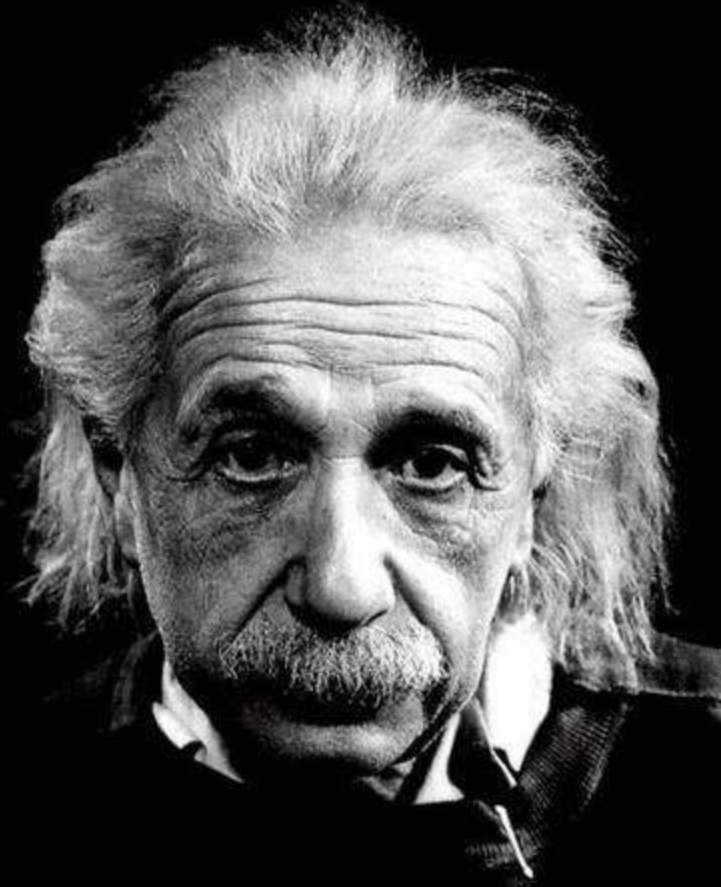
Debes dar el máximo posible en:

1. Formar una mentalidad de que tus objetivos son importantes.
2. Tener un enfoque positivo de las cosas.
3. Dar respuesta personalizada.
4. Conectar con los clientes internos y externos.
5. Dar un toque profesional a lo que haces.
6. Rapidez.
7. Capacidad para resolver problemas y quejas.
8. Innovación y mejora continua.

¿Qué es tener Capacidad de cambio?

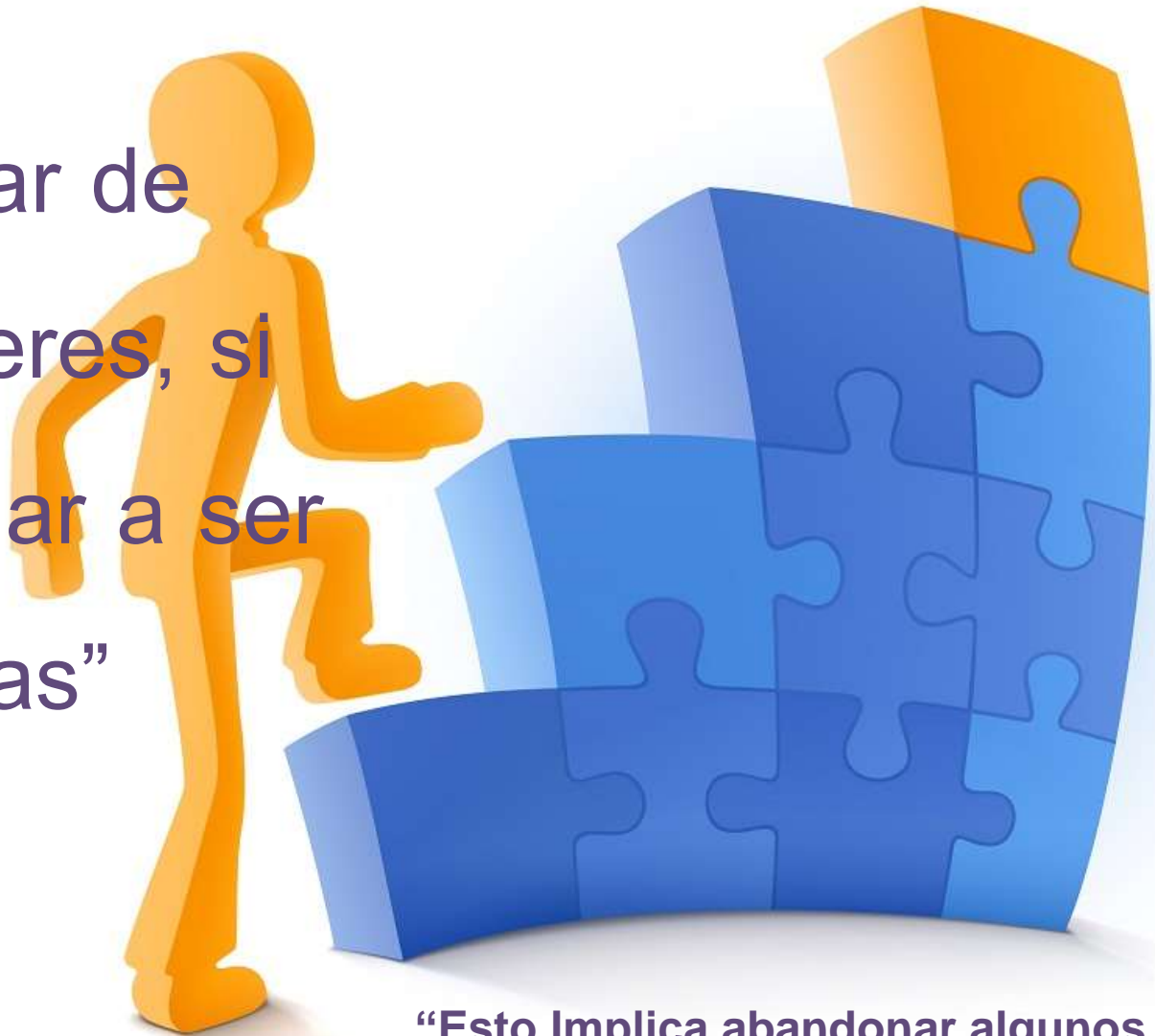
**Si buscas
resultados distintos,
no hagas
siempre lo mismo.**

Albert Einstein



Capacidad de cambio

“Debes dejar de ser lo que eres, si quieres llegar a ser quien aspiras”



“Esto Implica abandonar algunos de los cómodos métodos de trabajo a los que estábamos acostumbrados”

Ejercicio



1. ¿Qué cosas no me permiten cambiar?
2. ¿Qué comportamientos tendría que cambiar yo para que la cosas sucedan que yo deseo ocurran?

El Éxito ...

El éxito y el fracaso son
consecuencias directas de
nuestra actitud



Fundamentos del Networking

“CONEXIONES”



CONEXIONES EMOCIONALES



“Entre mas gruesa sea la conexión con las personas, mayor será la comunicación y mas fuerte será el impacto de tu estrategia”

Establecer conexiones emocionales es CLAVE:

- Para crear un ambiente de confianza.
- Para conocer las necesidades del cliente interno y externo.
- Para dejar la frialdad e indiferencia.
- Cada punto de contacto que tengas con cualquier persona es una oportunidad para incrementar o disminuir la Conexión
- Un contacto positivo y exitoso construye relaciones entre los individuos y por ende una mayor disposición a la cooperación.

Desarrolla una
experiencia de
conexión

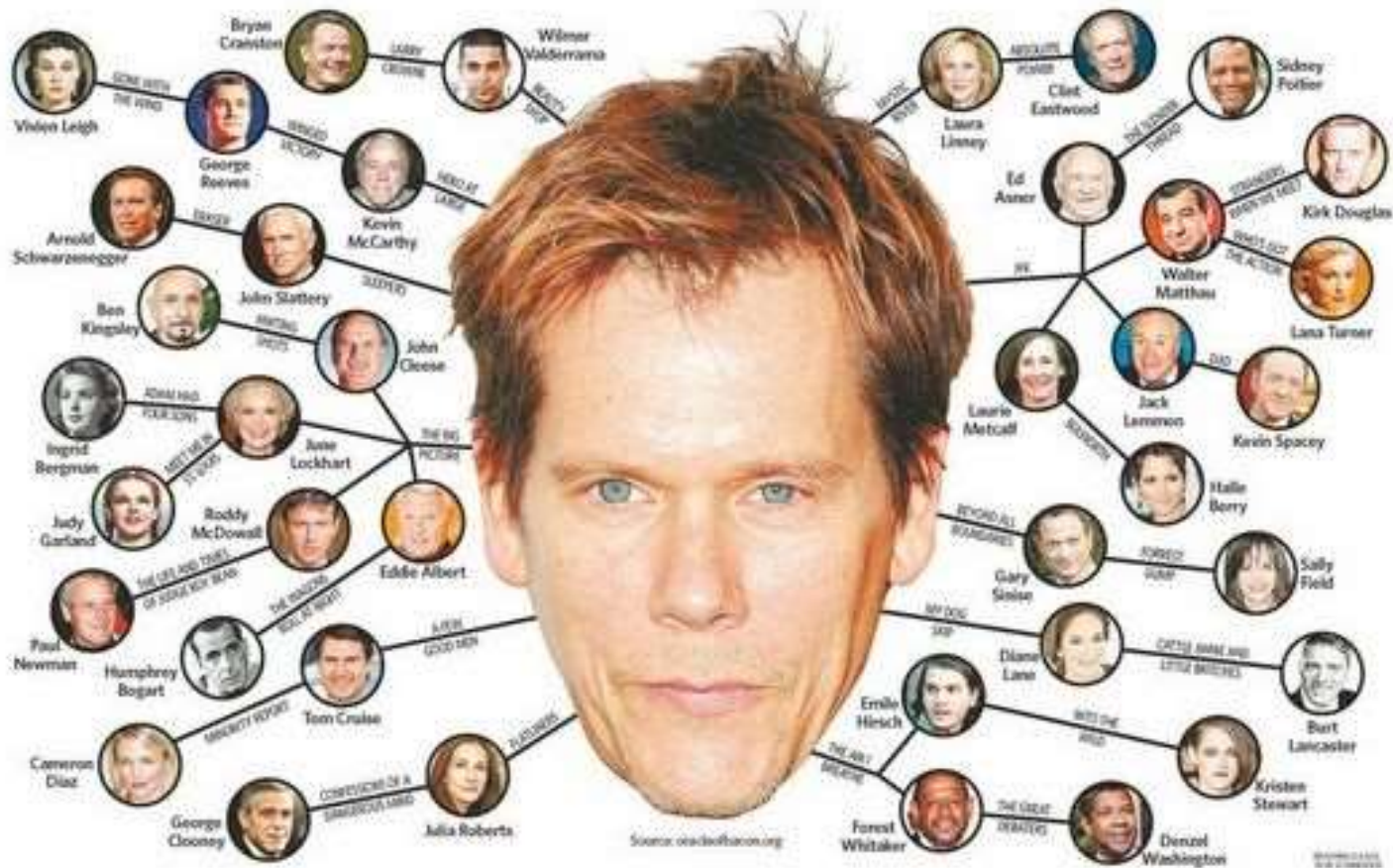
Dinámica de Conexiones

- ¿Qué habilidades tengo que me ayuda a conectar?
- ¿Qué problemas tengo que me desconecta de los demás?

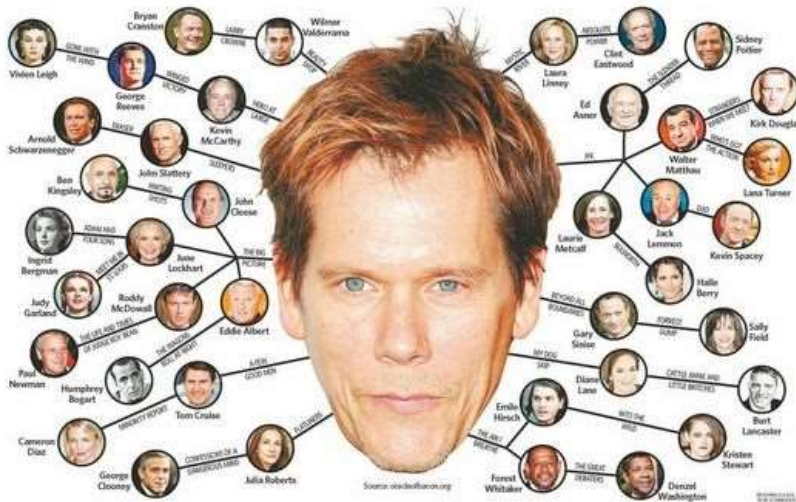
Los 6 grados de Kevin Bacon



Los 6 grados de Kevin Bacon



Los 6 grados de Kevin Bacon



- Proviene del concepto de los “6 grados de separación”
- Propone que dos personas cualquiera están a 6 o menos contactos de conocerse, en cualquier parte del planeta...

Dinámica de los 6 grados



Dinámica de los 6 grados



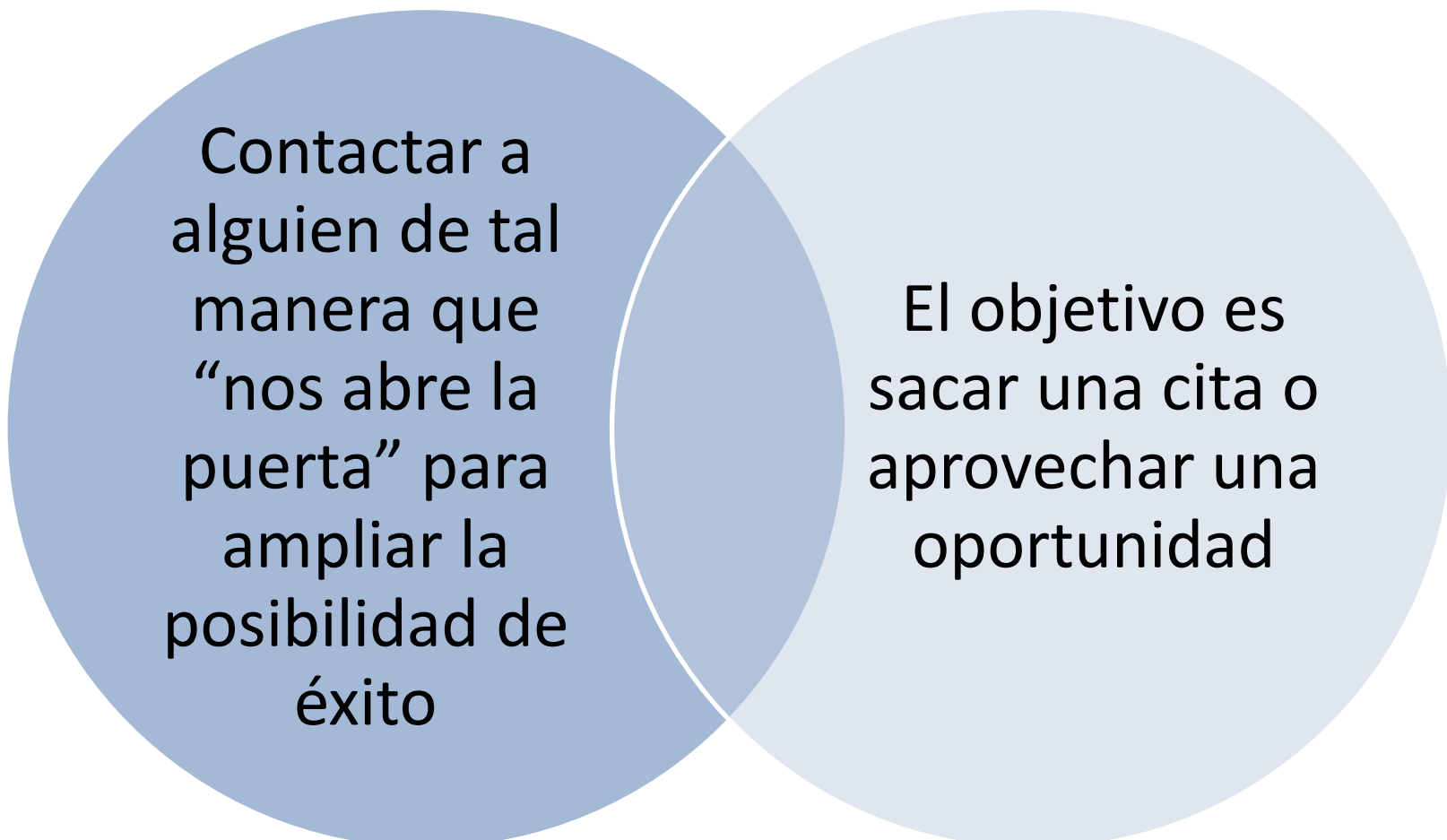
Dinámica de los 6 grados



Abordaje



Abordaje



Contactar a alguien de tal manera que “nos abre la puerta” para ampliar la posibilidad de éxito

El objetivo es sacar una cita o aprovechar una oportunidad

Tipos de Abordaje



La clave del abordaje

En la medida de
lo posible hay
que volver un
contacto frío en
uno caliente

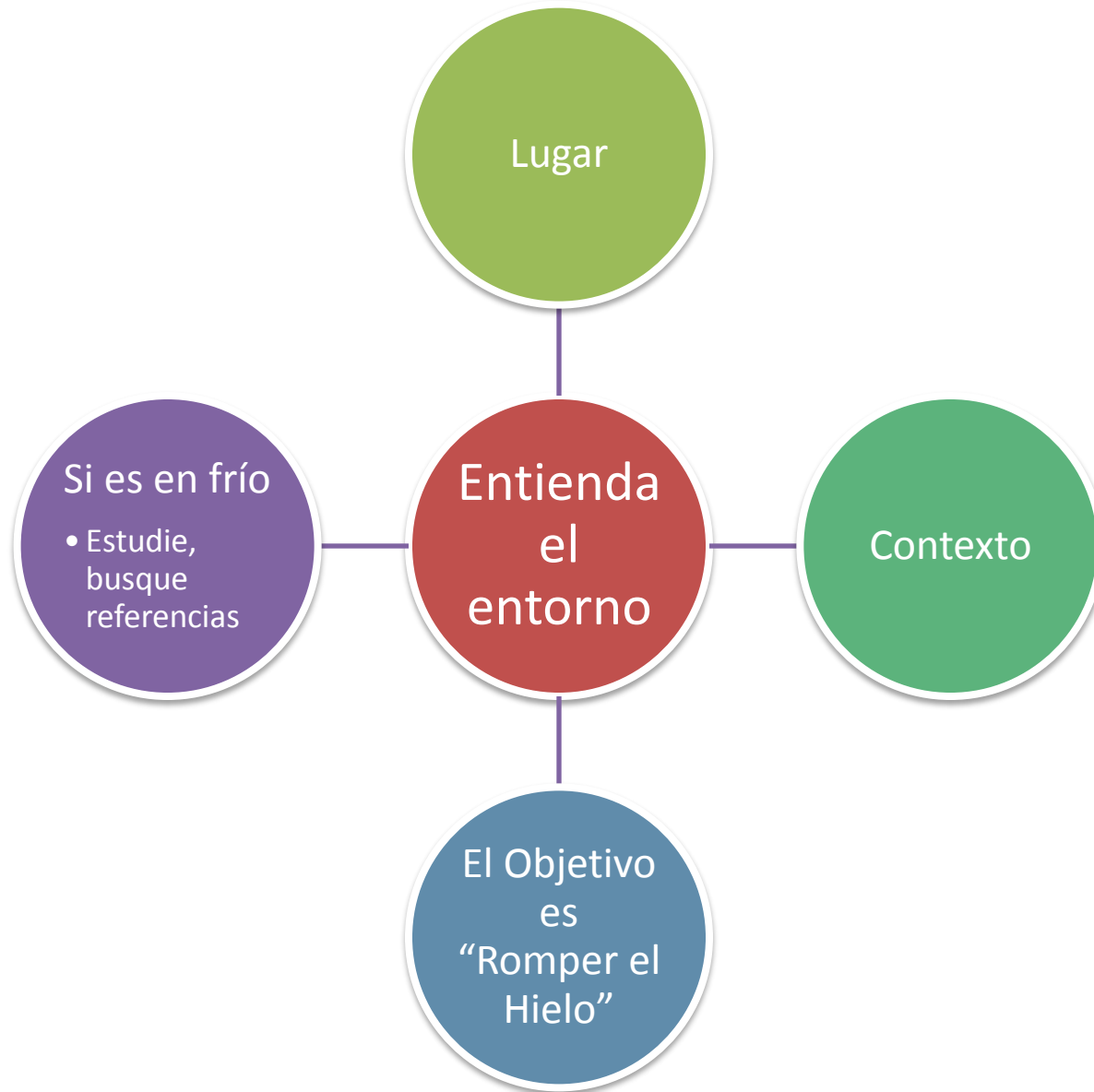
Como convertirlo



Posicionamiento

Se requieren al menos 7 contactos para que te posicionen como una persona de “valor” en la mente de tu contacto, a esto se le llama “Sound bites”

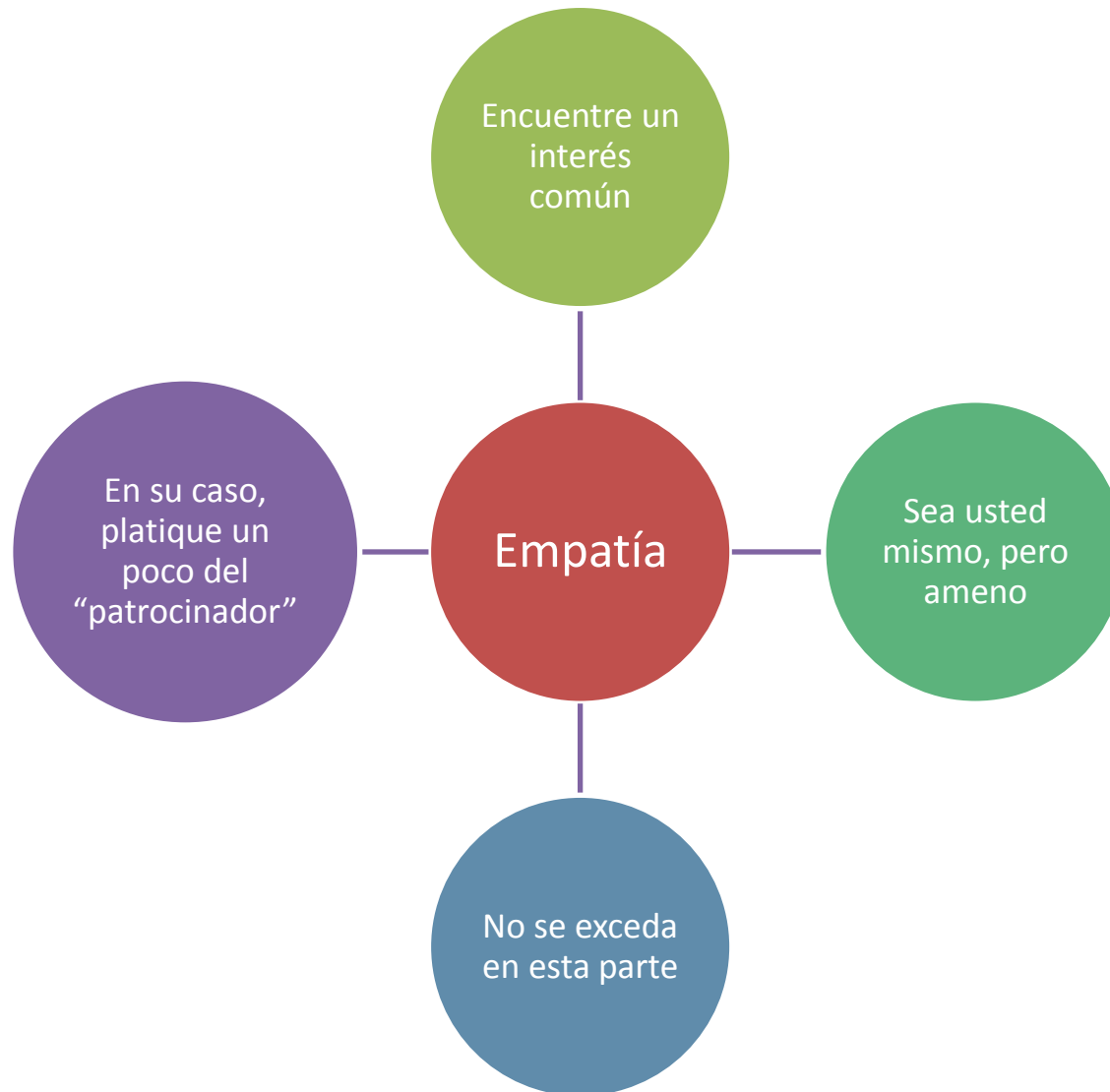
Técnicas para la cita o encuentro



Observación



Técnicas para la cita o encuentro

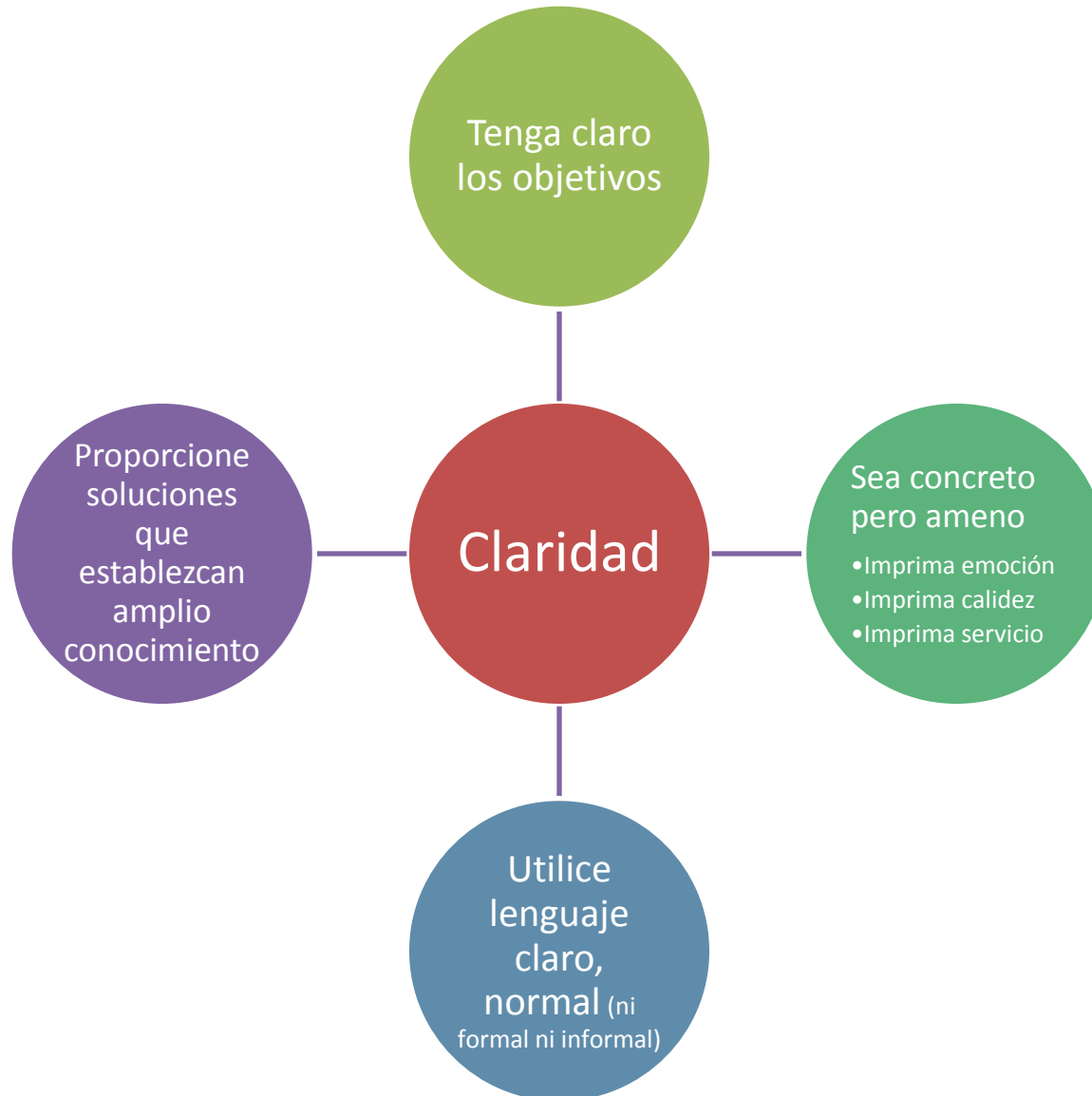


Observación



¿Cómo rompo el Hielo?

Habilidades para una cita / encuentro exitoso



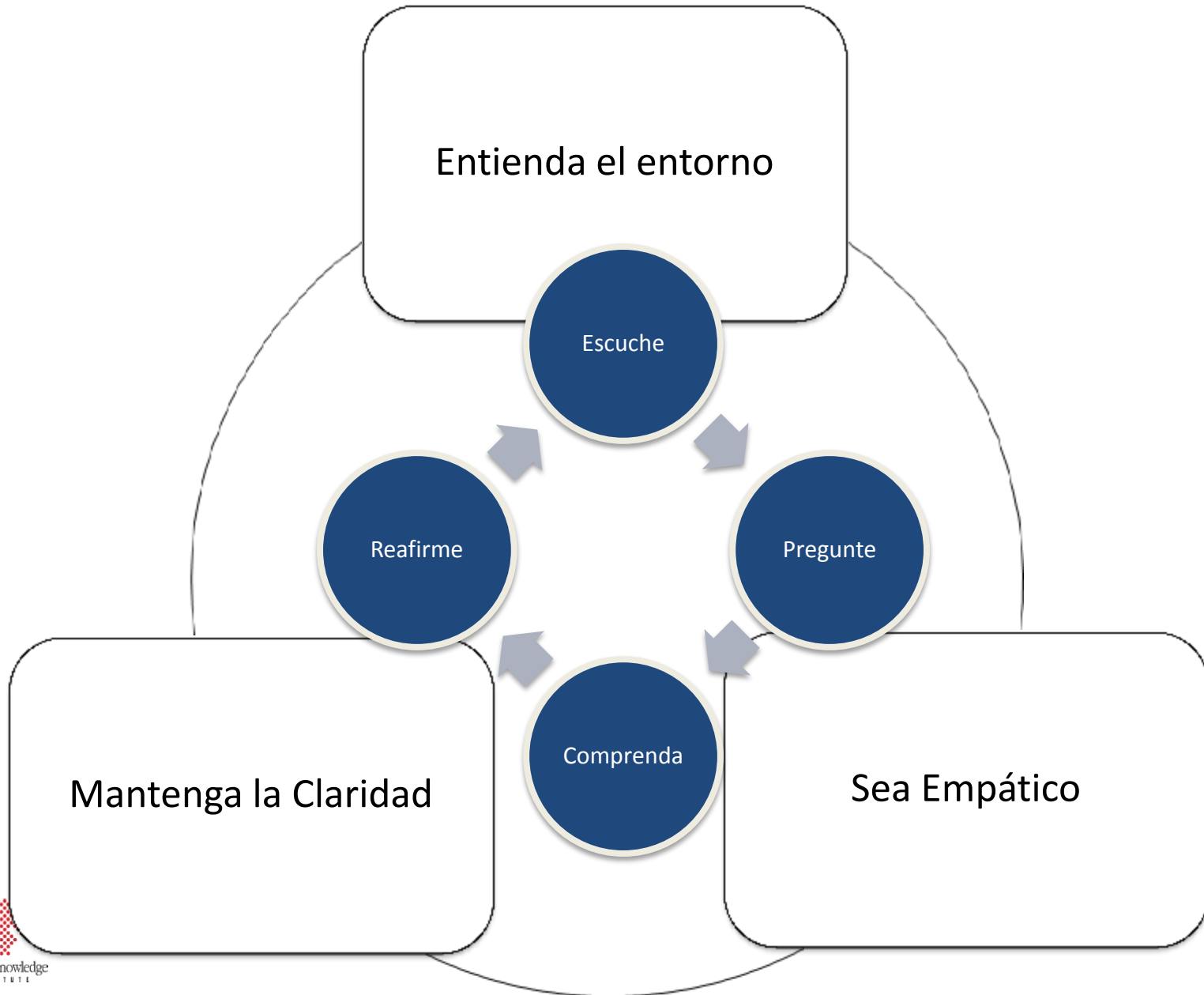
Durante la cita...

Encuentre el
Valor



Maneje
emocionalmente

¿Cómo encontramos el Valor?





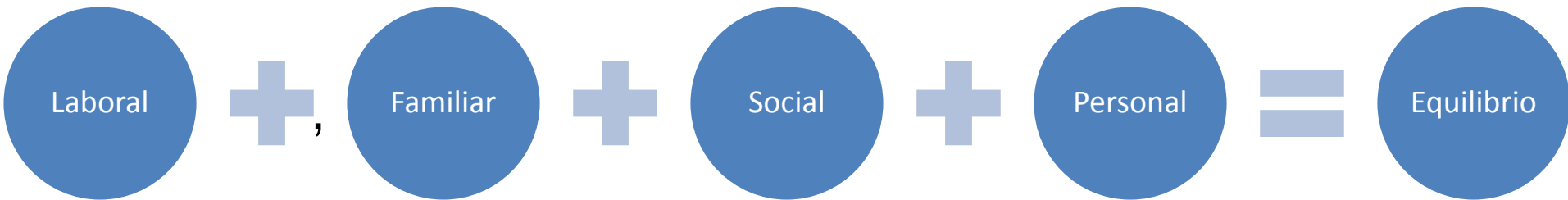
“Para construir una red eficaz se requiere estar en Equilibrio”

-Diest

EQUILIBRIO

Todo líder que aspire a la excelencia, que aspire a tener el máximo desempeño de sus funciones, debe buscar un crecimiento equilibrado en los diversos papeles que desempeña en la vida. Solo así, tendrá sentido lo que hace y para quien lo hace.

quien lo hace.
así, tendrá sentido lo que hace y para
papeles que desempeña en la vida. 2010



Fórmula del Equilibrio



Las cuatro patas del banco del equilibrio

Área laboral



Hay quienes van a la empresa con la amargura de que tienen que trabajar y hay quienes lo hacen con el placer de que quieren trabajar.

Los primeros, quedan hundidos en la mediocridad y la frustración, en cambio los segundos, disfrutan de la gloria del triunfo, posados en la cumbre, con la visión y satisfacción fija en lo que logró.

Área familiar



Es la familia una gran empresa que tenemos que sacar adelante con el mayor éxito.

Es la única "empresa" en la que no podemos darnos el lujo de quebrar.

La familia es fuente de inspiración para realizar las más grandes hazañas en la vida.

Si la descuidamos, puede ser el lugar donde estemos esculpiendo personalidades nefastas, verdaderas lacras sociales.

Área Social



Es importante considerar la imperiosa necesidad de componer nuestra sociedad, nuestro hábitat, nuestra nación y nuestro planeta.



¿de que nos sirve tener éxito si habitamos en una sociedad en la que vivimos con la zozobra de que en cualquier momento podemos ser víctimas de robos en nuestra casa, nuestra empresa y nuestra persona?

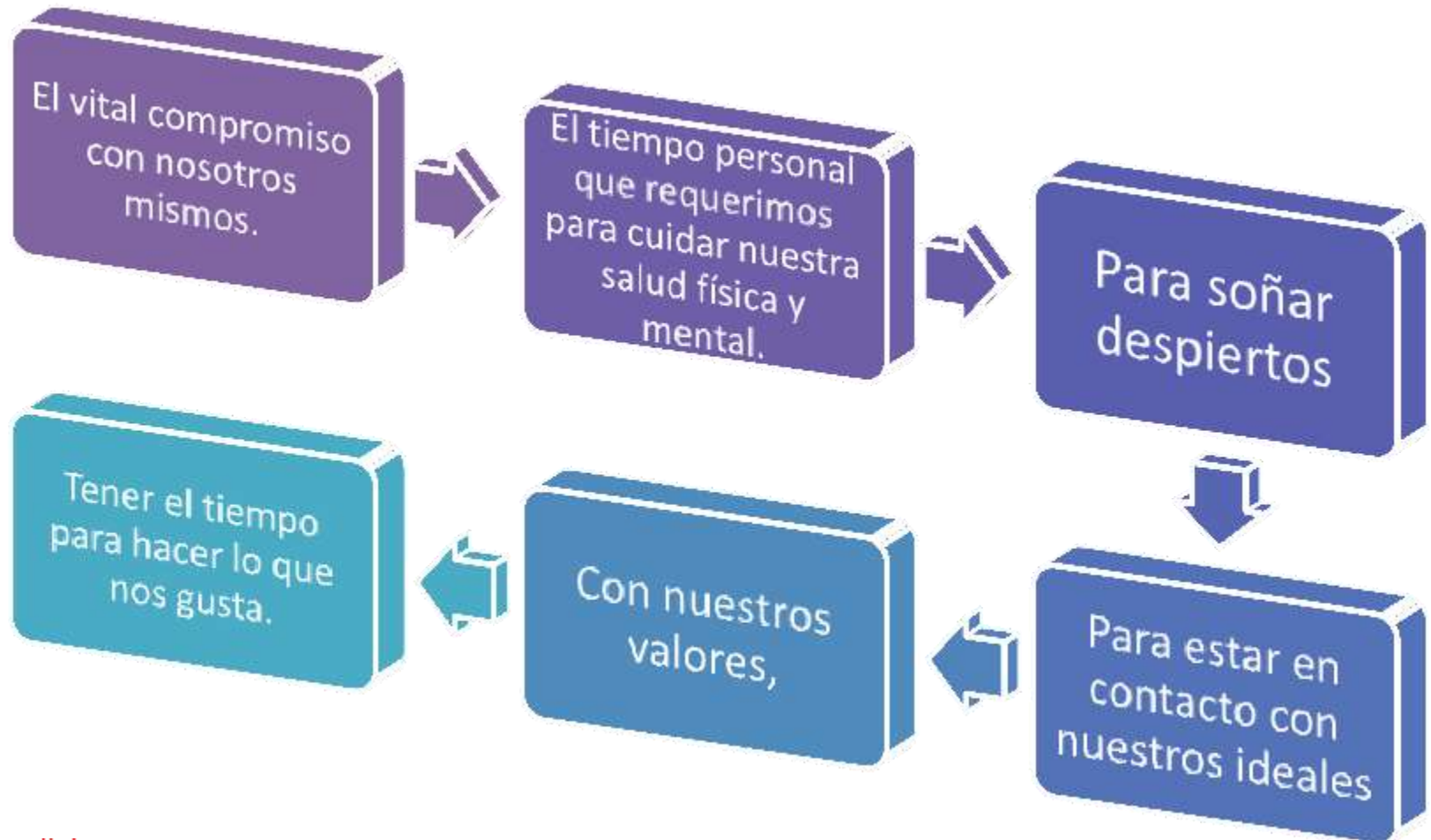


¿De que sirve haber formado la más hermosa familia sino se puede salir a la calle tranquilo?



Es importante involucrarse y participar en actividades sociales compatibles con tu vocación.

Área Personal



Metas Laborales

Metas familiares

Metas Sociales

Metas personales



“El líder surge cuando respeta y evita romper la estrella del alto desempeño personal”

-Diest

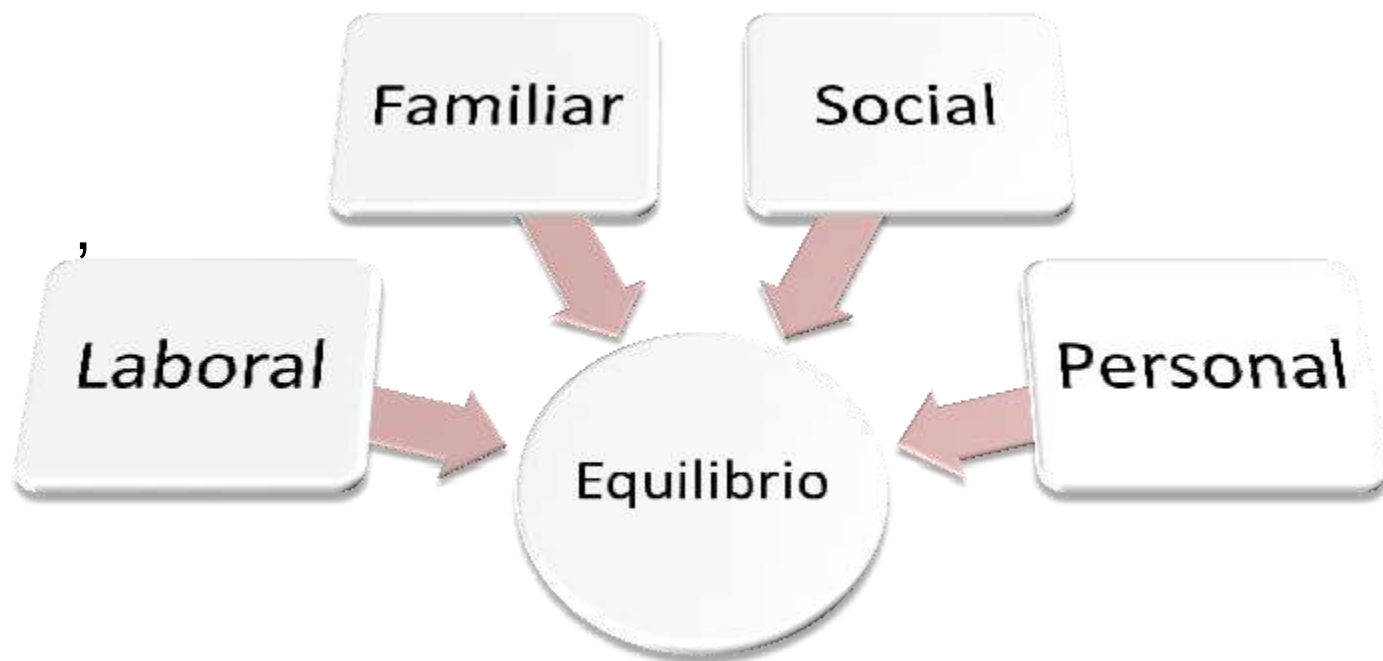
DESEMPEÑO PERSONAL

¿Qué es éxito?

- ¿Qué es Éxito?
- ¿Por qué nos empeñamos tanto en lograrlo?
- ¿Para que queremos ser exitosos?

¿Qué es éxito?

- "En este mundo sólo existen dos tipos de personas, aquellas que se sientan debajo del árbol de la vida a esperar que el fruto les caiga en las manos; y aquellos que de una vez por todas nos levantamos a tomar el fruto que queremos y deseamos."
– Johnny Suárez
- "El éxito consiste en obtener lo que se desea. La felicidad, en disfrutar lo que se obtiene."
– Ralph Waldo Emerson

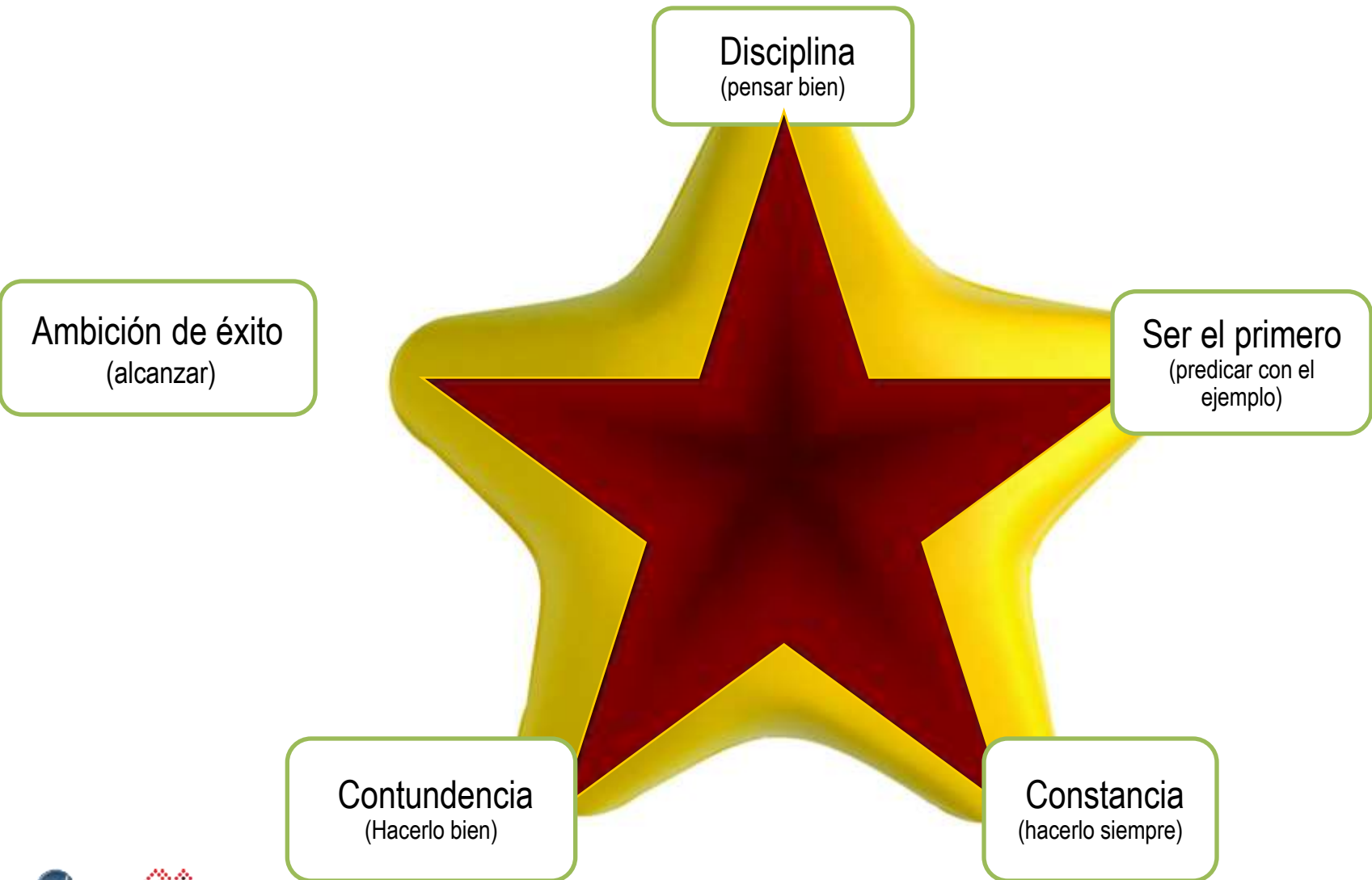


¿Qué es éxito?

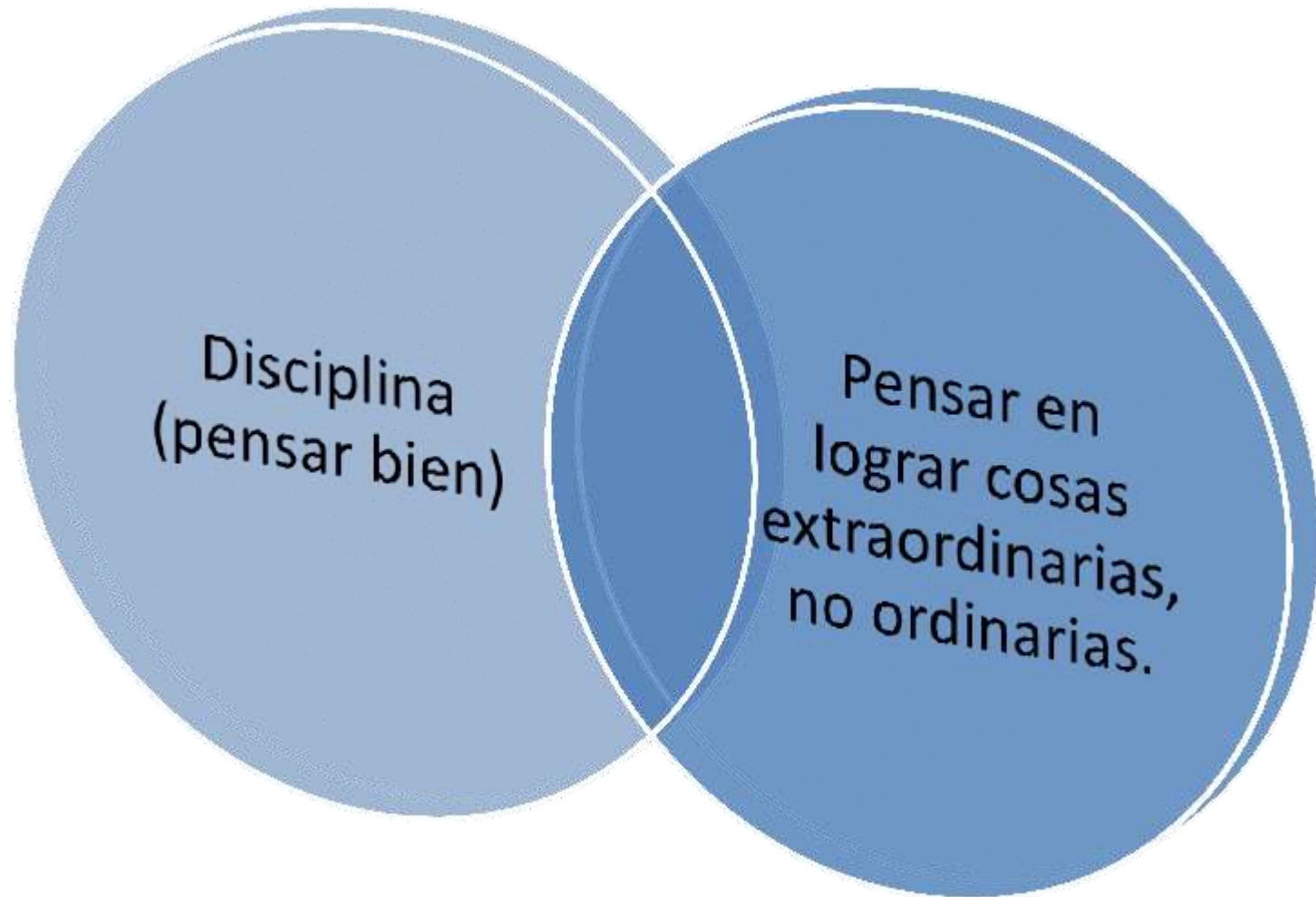


- Tener una idea y objetivo claro en cada parte de la fórmula del equilibrio
- Si te acercas cada día a cada uno de esos objetivos, entonces tienes éxito
- Cuando llegues a tu objetivo, entonces tendrás felicidad.

La estrella del alto desempeño personal



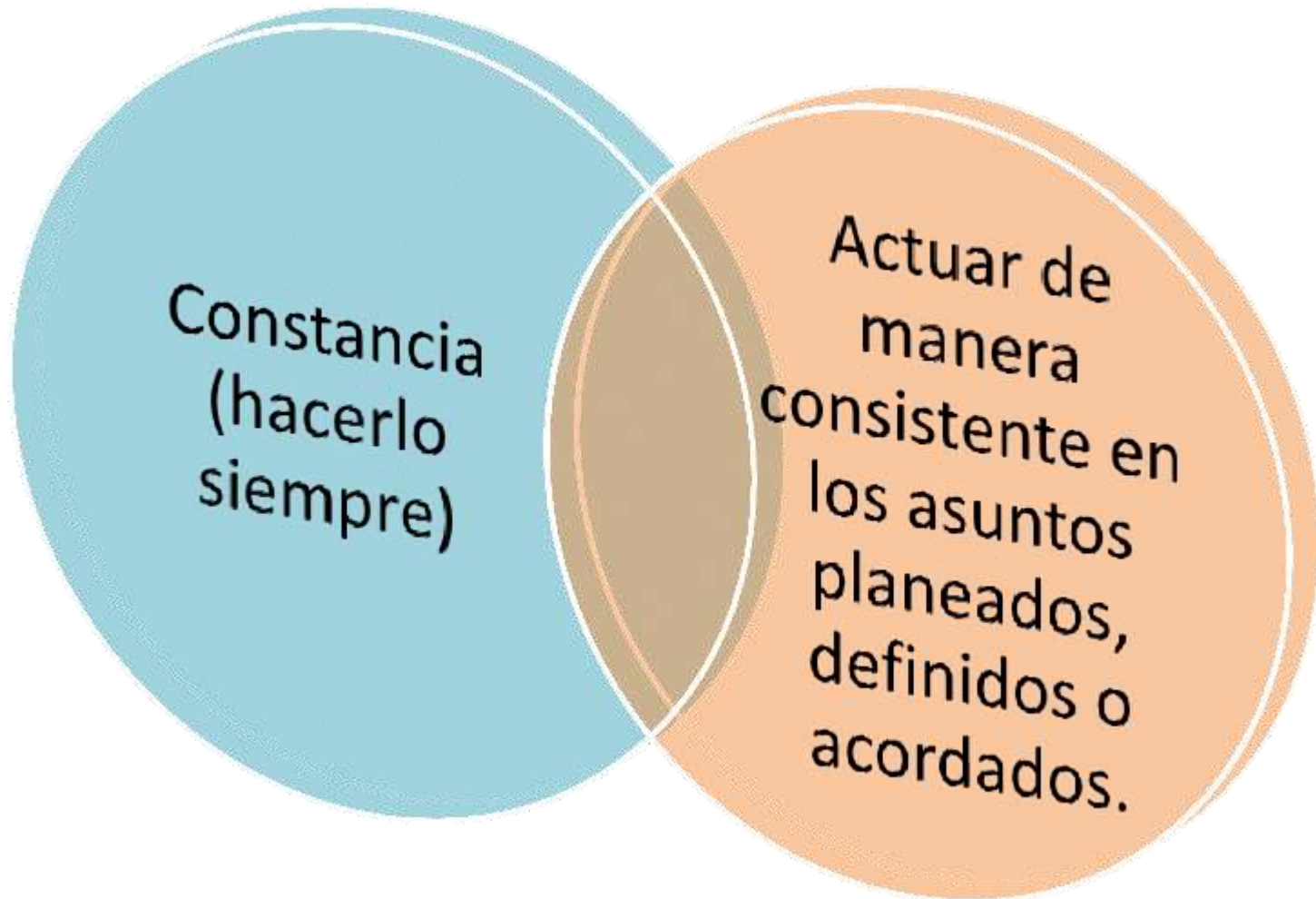
La estrella del alto desempeño personal



La estrella del alto desempeño personal



La estrella del alto desempeño personal



La estrella del alto desempeño personal



La estrella del alto desempeño personal



La fórmula del líder legendario

Disciplina
(pensar
bien)

+

Ser el primero
(predicar con
el ejemplo)

+

Constancia
(hacerlo
siempre)

+

Contundencia
(Hacerlo bien)

+

Ambición de
éxito (alcanzar
los objetivos)

X

Actitud

+

=

ÉXITO



Networking

Muchas gracias

HUGO ALBERTO BECERRA ESPINOZA

CEL: [521] (656) 199.8976

HUGO@DIESTCONSULTING.COM

WWW.DIESTCONSULTING.COM