

**¿Y donde está la
platica?**

\$\$\$

**Los
Negocios
& Maslow \$\$\$
Como hacer negocios**

**Por:
Luis F. Velásquez G.
Ingeniero Electricista**

Antes de empezar....

Esta presentación yo la he usado para varias cosas:

Buscar productos y líneas de productos nuevas.

Buscar nuevos clientes.

Para busca un nuevo empleo o un nuevo negocio. Espero sea muy útil.

Los negocios y Las necesidades

Todo parte de las necesidades.

Lo primero es descubrirlas al cliente potencial.

Luego es necesario despertarle las ganas. Para eso es la publicidad.

Posteriormente se facilita la posibilidad de tener la necesidad cubierta.

COMO SE HACEN LOS NEGOCIOS

NECESIDADES

GANAS

MERCADEO
INVESTIGACION
MODAS
TENDENCIAS

PUBLICIDAD
VENTAS
BENEFICIOS

DINERO

ACUERDO
Y
FACTURA

POST - VENTA

CREDITO
FINANCIACION
PAGO POR CUOTAS
TRUEQUE

Necesidades

Negocios potenciales...

Por cada necesidad, hay la potencialidad de muchos posibles negocios.

La tarea es descubrirlos.

Para que los negocios funcionen necesitamos clientes y por eso es necesario tener alianzas para aumentar el mercado.

Maslow y los negocios

Normalmente, el trabajo, cubre una necesidad de las personas o de las empresas. Por eso, cuando buscamos un empleo, cuando buscamos a quien ofrecer nuestros productos, cuando necesitamos crecer y desarrollar nuevas líneas, vale la pena conocer las necesidades.

Confianza

Cuando un cliente encuentra el producto para resolver su necesidad.

Y resuelve el problema del dinero.

Busca dentro de los proveedores quien le da confianza.

En igualdad de condiciones busca máxima confianza, seguridad...

La confianza

Se logra con buenas referencias, con testimoniales

Con ISO9000, pero viviéndolo, no sólo en papeles.

Con la historia.

Con quienes están detrás del aviso.

Con el servicio y la asesoría.

Formación para el trabajo

Tome un joven y dele en primer lugar instrucción. Dele conocimiento, es decir trabaje sobre su inteligencia.

¿Como? Con clases, videos, conferencias, visitas industriales, tertulias empresariales, buenos libros...

Y que más?...

Con esos conocimientos empiece por enseñarle el como hacer las cosas, el como convertir esos conocimientos teóricos en algo práctico y luego

Fórmelo, trabaje sobre su voluntad para que entienda que el principal ingrediente es el esfuerzo, la constancia, el entusiasmo permanente.

Enséñele que...

La vida fácil no es el camino, dele sueños que es darle visión, muéstrelle que de-

be hacer, muéstrele Misión

Dele razones para hacer las cosas siempre bien, a tiempo y con en mínimo gasto en energía, materiales, mano de obra, es decir conectando el cerebro antes

Una vez este...

Instruido, adiestrado y formado dele valores éticos, formación continuada, instrucción continuada, amor por lo que hace y amor por para quienes lo hace. Si puede enséñele que haciendo bien su trabajo se gana además de la comida, el cielo.

En este punto podemos tener a alguien listo para la siguiente etapa.

Competencias transversales

A un buen hombre y buen mecánico, enséñele lo propio del negocio:

Como se compra, como se vende, como se trabaja en equipo, como se dirige a otros.

Sus obligaciones con el estado local y nacional.

¿Que más?

La contabilidad del paisa: tiene que haber saldo.

Enséñele sobre las marrullas y picardías de los otros para que no se deje tumbar, que no se deje robar.

El taller...

Escoger cada necesidad y buscarle el negocio...

i.e... Alimento... El gremio puede ofrecer el servicio de almuerzo para reuniones de trabajo de las empresas afiliadas...

Alimento (ponga usted los negocios)

-
-
-
-
-
-

Descanso (¿negocios?)

-
-
-
-

-
-

Protección (¿Negocios?)

-
-
-
-
-
-

Sociales...(¿Negocios?)

-
-
-
-
-

Autoestima

Todo lo que haga que las personas puedan crecer humanamente, ser reconocidos, ser aceptados por el grupo hace que sigan siendo fieles al grupo conferencias, seminarios, talleres etc.

Auto realización

Todo lo que haga que las personas logren metas...

Según Herzberg....

Factores de higiene, si existen son desmotivadores:

Normas y procedimientos, supervisión, relaciones con el supervisor, condiciones de trabajo, salarios, relaciones con iguales, vida privada, relaciones con subordinados, status, seguridad

en todos hay negocio

Factores motivadores

Logro, reconocimiento, trabajo en si mismo, responsabilidad, promoción, crecimiento

si estos factores se tienen motivan, son necesidades y detrás de las necesidades hay negocio.

Con esto

Tu puedes trabajar y sacar tus conclusiones, tus propósitos, tus tareas y empezar a luchar por conseguir lo propuesto.

CLASIFICACION DE NECESIDADES SEGÚN MASLOW**FISIOLOGICAS**

ALIMENTO, DESCANSO, AGUA, PROTECCION CONTRA LOS ELEMENTOS DE LA NATURALEZA.

**DE
SEGURIDAD**

PROTECCION CONTRA POSIBLES PRIVACIONES Y PELIGROS

SOCIALES

DAR Y RECIBIR AFECTO, SENTIRSE ACEPTADO POR OTROS

AUTOESTIMA

ESTIMACION PROPIA, CONFIANZA EN SI MISMO, COMPETENCIA PROFESIONAL, CONOCIMIENTO ETC. ESTIMACION POR PARTE DE LOS DEMAS DE LAS CUALIDADES PROPIAS

**AUTO
REALIZACION**

LOGRAR EL DESARROLLO Y UTILIZACION DE TODAS LAS POTENCIALIDADES QUE TIENE LA PERSONA

NEGOCIOS DERIVADOS DE MASLOW

FISIOLÓGICAS

ALIMENTO:

DESCANSO:

AGUA:

PROTECCIÓN:

DE
SEGURIDAD

PROTECCIÓN CONTRA
POSIBLES PRIVACIONES

PROTECCIÓN CONTRA
POSIBLES PELIGROS

SOCIALES

DAR Y RECIBIR AFECTO,
POR OTROS

SENTIRSE ACEPTADO
POR OTROS

NEGOCIOS DERIVADOS DE MASLOW**AUTOESTIMA**

ESTIMACION PROPIA:

CONFIANZA EN SI MIS-
MO, CONOCIMIENTO:ESTIMACION POR PAR-
TE DE LOS DEMAS DE
LAS CUALIDADES PRO-
PIASCOMPETENCIA PROFE-
SIONAL:**AUTO
REALIZACION**LOGRAR EL DESARRO-
LLO DE LA PERSONALOGRAR LA UTILIZA-
CION DE TODAS LAS
POTENCIALDADES
QUE TIENE LA PERSO-
NA