



## Punto de Vista de ATRiO Coaching Empresarial

Parte de nuestra metodología se basa en la figura adjunta, es una perspectiva empresarial que usada conjuntamente dará sus frutos y éxitos así como futuro y competitividad empresarial por muchos años.



**Emprendedor:** Es el líder que da la visión y la estrategia de toda la organización. Inspira a toda la empresa demostrando la pasión, el entusiasmo y fundamentalmente el compromiso, a través de la acción. Es el centro desde donde debe pivotar el propósito y toda la dirección empresarial.

**Dinero:** Representa la gasolina de su coche empresarial, el lado financiero que da liquidez

control, eficiencia y añade valor para generar beneficios. La savia del árbol de la vida, no hay que obsesionarse simplemente dominio, medida y control. Los indicadores financieros son críticos para indicarnos el camino del objetivo estratégico.

**Organización y Equipo:** Gestiona su equipo y los recursos, de tal modo que su organigrama empresarial cubre las necesidades de su empresa en base a las funciones vitales para su funcionamiento. Su estilo de liderazgo ha calado en su equipo o no existe. El nivel de participación de su gente es importante en la marcha del negocio, ¿se les escucha?, ¿cómo se comunica con ellos? Pon claridad orden y estructura en tu negocio. Forma a tu equipo aunque se te vaya después, es un seguro de servicio y la imagen de tu empresa.

**Tiempo:** No lo malgastes es el bien más preciado y por lo tanto irrecuperable. Gestionar el propio tiempo, el de los demás y el de su equipo, marca la diferencia entre un negocio eficiente y productivo y cualquier otro negocio, por consiguiente se consigue hacer más rentable a la empresa.

**Sistemas y Metodología:** Son la clave de tu retorno de inversión, debes crear un sistema de negocio (propietario para tu empresa) pero que sea fácilmente replicable. Haz que tus rutinas (diarias, semanales, mensuales y anuales) se automaticen de modo que cualquier situación inesperada sea fácilmente reversible a la normalidad. Documenta tareas, puesto, manuales de compañía, ética empresarial y otros procesos o normas para poder así evitar interpretaciones e indefiniciones. La tecnología es una herramienta al servicio de una estrategia empresarial, no al revés, huye de las modas y sé práctico, lo más famoso no es lo mejor para tu negocio salvo que se ajuste a tu estrategia empresarial. En una empresa ideal la situación sería: *los sistemas controlan los negocios y la gente gestiona los sistemas.*

**Marketing y Ventas:** Este es el motor de cualquier negocio, define primero cual es tu característica única de venta (CUV), ¿en qué te vas a diferenciar de tu competencia? que es mucha y agresiva. Busca tu cliente tipo dentro del universo de posibles, prepara la maquinaria para generar prospectos y convertirlos en clientes, procura que no sea por precio sino por tu CUV y vende, vende, vende... haz las entregas conforme has prometido en tu oferta y si puedes da algo más. La venta debe ser consistente, sin fisuras, que te admiren por el valor añadido, no por el precio ya que este no fideliza. Tu venta debe ser **“predecible, sistematizada y organizada”**.

Si necesitas ayuda estamos aquí, recuerda que **el coach (entrenador) no es solo para el deporte.**

[www.atriocoaching.com](http://www.atriocoaching.com)

**Tu éxito, es nuestro éxito. Te deseamos muchos éxitos empresariales**