

## **Seminario**

## Claves de Éxito más allá de la Economía

Lic. Pablo Furnari



## **Objetivo del Seminario**

# Que formen parte del Club del 2%



## El 70% de la gente anhela algo pero no hace nada



# El 10% de la gente transforma su anhelo en deseo pero tampoco hace algo



## El 8% de la gente transforma su anhelo y deseo en esperanza pero tampoco hace algo



El 6% de la gente pasa de la esperanza a la creencia. Cree que lo quiere sucederá. Pero tampoco hacen mucho.



## El 4% cristaliza su anhelo, deseo y esperanza en creencia, y por último en FE...



# Solo el 2% establece un plan para obtener lo que quiere de la vida y lo ejecuta...



## ¿Qué tiene en común ese 2%?

## 10 Claves de Éxito

## Pero pueden ser... 10 Claves + 1



## Consideraciones para el éxito

- Liderazgo + Management + Comunicación
- Claridad en cuanto a "la meta"
- Analizar los paradigmas para captar un cliente.
- Armar un equipo competente + ITP
- > Analizar paradigmas, en especial "Empresa familiar"
- Ser concientes de nuestra Imagen Marca País.
- Sinergizar junto a la Cadena de Valor
- > Saber siempre nuestro nivel real de competitividad.
- Mejora continua (Kaizen)
- Empatía y perseverancia



## Consideraciones para el éxito

Liderazgo + Management + Comunicación Claridad en cuanto a "la meta" Analizar los paradigmas para captar un cliente. Armar un equipo competente + ITP Analizar paradigmas, en especial "Empresa familiar" Ser concientes de nuestra Imagen Marca País. Sinergizar junto a la Cadena de Valor Saber siempre nuestro nivel real de competitividad. Mejora continua (Kaizen) Empatía y perseverancia



## Una frase sobre Liderazgo

Un negocio que tenga escasez de capital puede obtener un préstamo, uno que esta mal ubicado puede cambiar de lugar, pero uno que tenga escasez de liderazgo tiene pocas posibilidades de sobrevivir.



## Una frase sobre Management

Nada es difícil en particular para el management si se divide todo en pequeñas tareas. Antes que todo lo demás, estar listos es el secreto del éxito. (Henry Ford)



### Una frase sobre Comunicación

El diálogo intercultural puede provocar con facilidad confusiones y malos entendidos.



## En definitiva saber que...

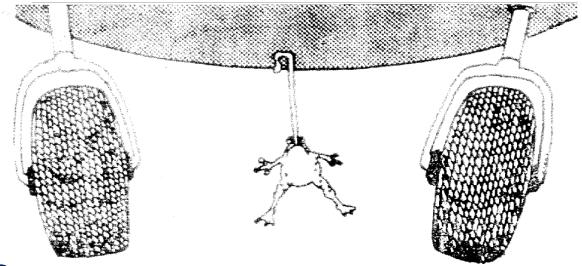
...cada negocio no es una carrera larga sino muchas carreras cortas una tras otra...



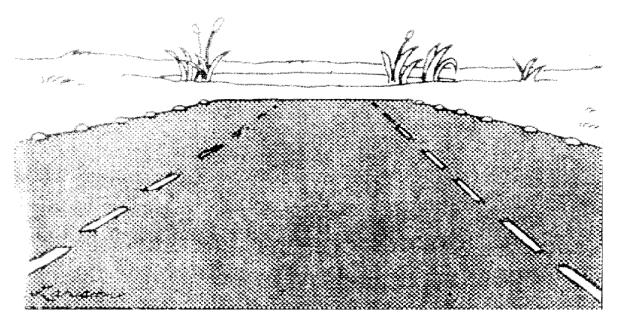
## En definitiva saber que...

...y para ganar cada carrera debemos



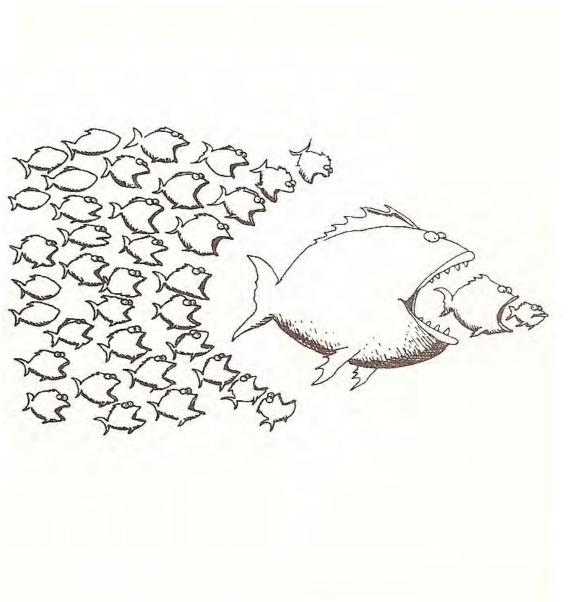


#### ... ser realistas



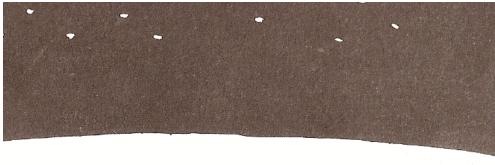
Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción



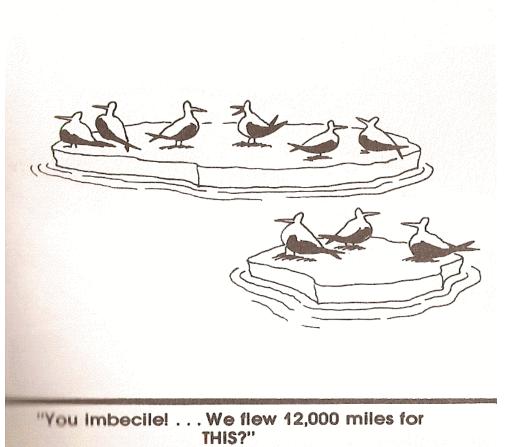


### ... ser estrategas



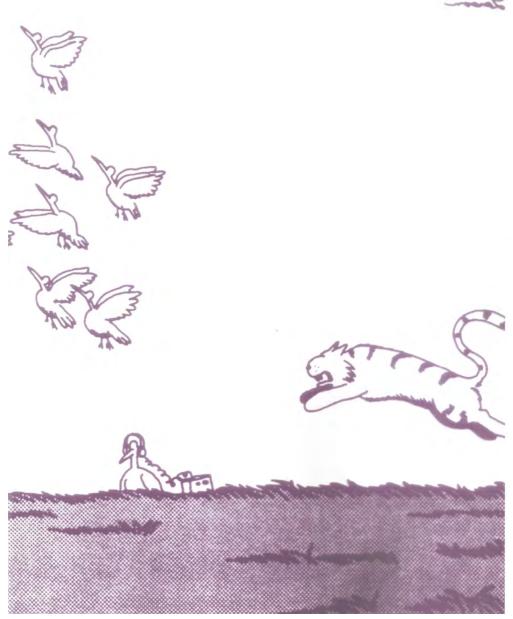


## ...planificar adecuadamente





## Atentos al entorno y a los hechos



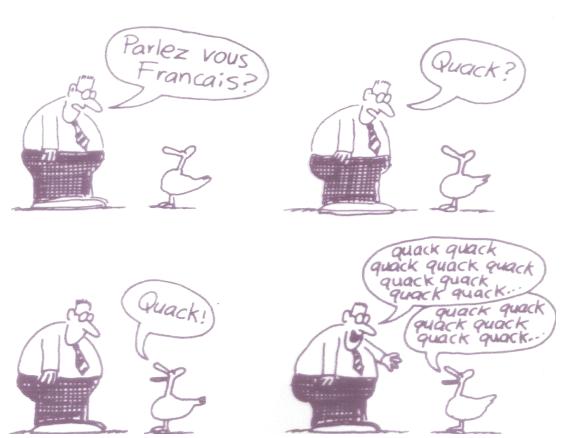
Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción







## ... comunicación efectiva



Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción



... habilidad negociadora...



How to recognize the moods of an Irish setter

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción











... Y seguir adaptándonos





## Consideraciones para el éxito

- Liderazgo + Management + Comunicación
- Claridad en cuanto a "la meta"
  - Analizar los paradigmas para captar un cliente.
  - Armar un equipo competente + ITP
  - Analizar paradigmas, en especial "Empresa familiar"
  - Ser concientes de nuestra Imagen Marca País.
  - Sinergizar junto a la Cadena de Valor
  - Saber siempre nuestro nivel real de competitividad.
  - Mejora continua (Kaizen)
  - Empatía y perseverancia



#### Recordar...

## Un plan de negocios es sólo un buena intención si no genera dinero.



#### Recordar...

#### UN BUEN PLAN SOLO VALE CENTAVOS

**UN BUEN PLAN** 



UNA BUENA IMPLEMENTACIÓN PUEDE VALER
MILLONES



## Consideraciones para el éxito

Liderazgo + Management + Comunicación Claridad en cuanto a "la meta"

Analizar los paradigmas para captar un cliente.
 Armar un equipo competente + ITP
 Analizar paradigmas, en especial "Empresa familiar"
 Ser concientes de nuestra Imagen Marca País.
 Sinergizar junto a la Cadena de Valor
 Saber siempre nuestro nivel real de competitividad.
 Mejora continua (Kaizen)
 Empatía y perseverancia



## ¿Cómo ganamos clientes?

# Por regla general por alguna/s de las 4 "P" del marketing

## ¿Cómo perdemos clientes?



1% muere
3% se mudan
14% por precio
14% por producto
68% por MAL SERVICIO

En otras palabras, el 68% se va porque por regla general seguimos sin entender lo que es el concepto de "calidad total".

Fuente: Actitud de vencedor

John Maxwell



### Hay que tener en claro:

# ¿Quién es responsable?



### El responsable es:

## La Gerencia



## ...un cliente feliz significa

#### Entregar

- el producto correcto.
- en la cantidad pedida.
- en el momento oportuno.
- en la condición requerida.
- en el lugar indicado.
- con la documentación necesaria.



## Consideraciones para el éxito

Liderazgo + Management + Comunicación Claridad en cuanto a "la meta" Analizar los paradigmas para captar un cliente.

Armar un equipo competente + ITP
 Analizar paradigmas, en especial "Empresa familiar"
 Ser concientes de nuestra Imagen Marca País.
 Sinergizar junto a la Cadena de Valor
 Saber siempre nuestro nivel real de competitividad.
 Mejora continua (Kaizen)
 Empatía y perseverancia

# CUANDO SE EXPLICA CON FUTBOL SE ENTIENDE

#### Todo Gerente es DT

















# ¿Porqué Todos Somos DT?

Elaborado por el Lic. Pablo Eurnari Prohibida su reproducción.

# Gerente DT

# Jugador Empleado

Elaborado por el Lic. Pablo Furnari Prohibida su reproducción

# # Metas muy claras



#### # Forman Equipo



SERGIO ROMERO



NAHUEL GUZMÁN ARQUERO Club Tigres (MEX)



MARIANO ANDÚJAR



PABLO ZABALETA



FACUNDO RONCAGLIA



EZEQUIEL GARAY DEFENSOR FC Zenit (RUS)



MARTIN DEMICHELIS



NICOLAS OTAMENDI



MARCOS ROJO Manchester United (ING)



MILION CASCO DEFENSOR Newell's (ARG)



LUCAS BIGLIA



ROBERTO PEREYRA



JAVIER MASCHERANO Barcelona (ESP)



FERNANDO **GAGO** 



EVER BANEGA VOLANTE



IAVIER PASTORE VOLANTE PSG(FRA)



**ERIK LAMELA** 



ANGEL DI MARÍA



LIONEL MESSI DELANTERO Barcelona (ESP)

LLIS GARCÍA RUBEN ARAGUAS

DANIEL **MARTÍNEZ** Alejandro **rolon** 

Kineslólogos



SERGIO AGUERO



CARLOS TEVEZ



CONTAIGHIGUAÍN



EZEOUIEL LAVEZZI DELANTERO



GERARDO MARTINO



ICRIGE PAUTASSO RAUL MARCOVICH ALRIAN CORIA Ayudantes de campo ELVIO PADLOROSSO MANUEL ALFARO

Médicos. GUSTAVO PIÑERO Entrenador de arqueros

MARCELO D'ANDREA Fisioterapeuta



MARIO DE STEFANO Utileros





WWW.afa.com.ar 🔰 @Argentina - @AFA 🚯 AFASeleccionArgentina - AFAOficial 🔯 AFASeleccion - AFAOficial - 📼 AFASeleccion - AFAOficial

# # Hay Equipo





NICOLÁS OTAMENO DEFENSOR Valencia (ESP)



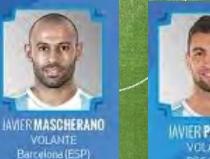


MARCOS ROJO DEFENSOR Manchester United (ING)



LUCAS BIGLIA VOLANTE Lazio (ITA)













### # No hay Equipo

















**EZEQUIEL GARAY** 

DEFENSOR

FC Zenit (RUS)



DEFENSOR

Manchester City (ING)







# Líder 360



Elaborado por el Lic. Pablo Eurnari Prohibida su reproducción

#### # Emociones









#### # Emociones









#### # Emociones









#### # Comunicación



Bielsa: "¡Carlos!...¡la oferta de la recepción debe ser

vertical!!!"

Tévez: "¿?"

### # Resultados



Elaborado por el Lic. Pablo Eurnari Prohibida su reproducción



#### Armar un equipo competente

"Siempre nos habían dicho "no, es que todos sois iguales... para mi todos sois iguales", y es la mentira mayor que existe en el deporte. No todos son iguales, ni todos tienen que ser tratados igual"

JOSEP GUARDIOLA

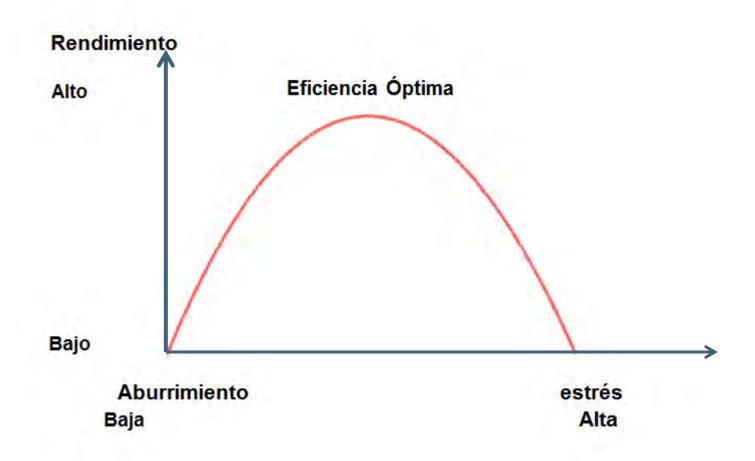


#### Armar un equipo competente

- ✓ Cada persona tiene un lugar donde dar lo mejor de sí.
  - ✓ Tener en cuenta que las emociones son contagiosas
- ✓ Cuando los líderes entienden esto sus equipos se desempeñan en un nivel increíble.
- ✓Tener a los mejores jugadores en la cancha no es suficiente, uno debe tener los mejores jugadores en las posiciones correctas.

#### Curva de desempeño





Fuente: Elaboración propia en base a conferencia de Daniel Goleman



#### Armar un equipo competente

- ✓ Identificar a los trabajadores del conocimiento versus los trabajadores manuales
  - ✓ Identificar líderes intermedios
- ✓ No es mérito identificar a los empleados tanto buenos como malos. El mérito esta en advertir quién de los empleados "normales" puede ser muy bueno y transformarlo en líder 360.