



COMO SER PRODUCTIVO Y GESTIONAR EL TIEMPO EFICIENTEMENTE

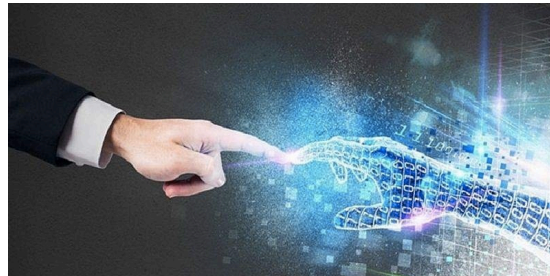
CONTÁCTANOS  **+57 311 7705802**



- CARTA VS WHATSAPP
- 40 KMS VS 10 KMS
- CABALLO VS AUTOS VELOCES
- ASADON/MARTILLO VS COMPUTADOR
- AGRICOLA VS OFICINA
- COCINA LEÑA VS MICROONDAS

- 12/14 VS 12/14

Realidad de hoy



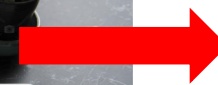
OCDE (2018): Colombia 9.6 horas, Europa 5.8, USA 6.6

El 90% del tiempo usado por las mas de 11.000 personas que hemos formado, es **IMPRODUCTIVO**.



**Trabajar
solo 6 horas**





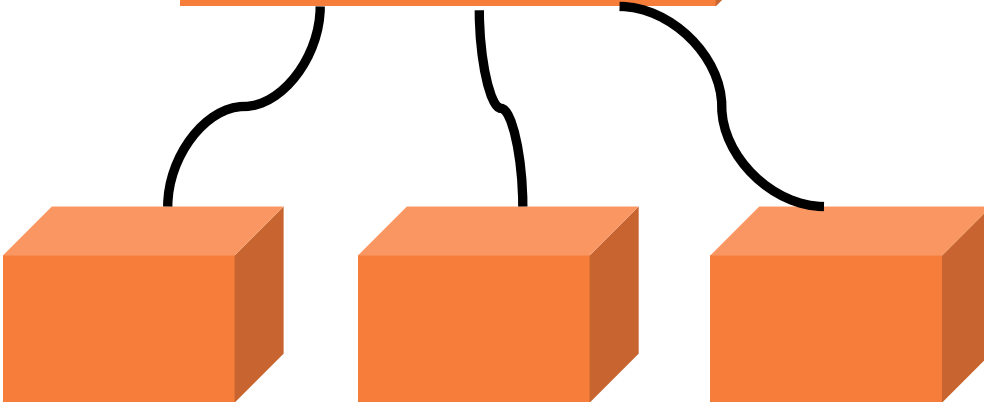
**Solo 2 son
RENTABLES**



La metodología:



Las Cajitas



1. El funcionamiento de la mente.

2. Las 5 razones de por que somos improductivos?

3. Que es la productividad?

4. Los 7 tipos de actividades diarias.

5. Planificación: La metodología de “Las Cajitas”

6. La importancia de medir.

7. Querer entrar en acción.

8. El propósito fundamental: La rueda de la vida.

1. Como funciona la mente.

CONSCIENTE

- IMAGENES
- MEDIR

SUBCONSCIENTE

- 95% DESICIONES
- AZUCAR
- CHOCOLATE
- NETFLIX
- EXCUSAS
- TRABAJAR 12 HORAS
- TE PROTEGE/GASTO
MÍNIMO DE ENERGÍA



2. 5 razones por las que somos
improductivos?

Genéricos



Específicos

Intangibles



Tangibles

Reactivos



Proactivos

Miedo tener metas



Definir metas

**Miedo
medirnos**



Medir

3. Que es la productividad?

$$\text{Productividad} = \frac{\text{Calidad del trabajo}}{\text{Tiempo}}$$

$$\text{Productividad} = \frac{10}{10 \text{ horas/sem}} = 1$$

$$\text{Productividad} = \frac{7.5}{4 \text{ horas/sem}} = 1.87$$

Y en las otras 6 horas, salgo con amigos, dedico tiempo de calidad a mi familia, hago deporte, voy a la finca, voy a clase de

4. Los 7 tipos de actividades diarias.

AR1: Actividades de alta rentabilidad tangibles

AR2: Actividades de alta rentabilidad intangibles

BR: Actividades de baja rentabilidad

IN: Interrupciones

IM: Imprevistos

D: Delegables

DH: Actividades que debí haber hecho

**Las TAREAS DE ALTA RENTABILIDAD son aquellas
a las que dedicando + TIEMPO mejoran los resultados de la
empresa/míos**

 **VENTAS**  **PRODUCTIVIDAD/
RENTABILIDAD**  **TIEMPOS DE
EJECUCIÓN**  **COSTOS/
GASTOS**

- **Hacer facturas** **BR**
- **Llamar a cobrar después de haber hecho un acuerdo de pago** **BR**
- **Llamadas a clientes** **AR**
- **Seguimiento de presupuestos** **AR**
- **Redactar los contratos de ...** **BR**
- **Revisar los contratos** **AR**

5. Planificación: La Metodología de "Las Cajitas"

1. Definición del propósito o sueño

 **“Para Ques” (Motivadores)**

INSTINTOS REPTILIANOS, INSTINTIVOS O BIOLÓGICOS

**PODER-
DOMINACIÓN**

**FAMILIA-
HERENCIA-RESGUARDO**

**TRASCENDENCIA-
SUPERVIVENCIA DEL
GEN**

**RETO-
RECONOCIMIENTO
INDIVIDUAL**

**PERTENECER-
ACEPTACIÓN SOCIAL**



**SEGURIDAD-
PROTECCIÓN**

**LIBERTAD-
AUTONOMÍA**

**EXPLORACIÓN-
DESCUBRIMIENTO**

El Propósito/sueño

Incrementar el recaudo un 15% para el 2019
TRABAJANDO MÁXIMO 8 HORAS AL DIA

"Para Ques"

1. Para ganarme el bono de fin de año. (Reto)
2. Para con el dinero de ese bono salir de vacaciones con mi familia. (Exploración)
3. Para ganarme la confianza de mi jefe/la Junta. (Reconocimiento individual)
4. Para sentir la satisfacción de superar a la competencia. (Reto)
5. Para que mi familia se sienta orgullosa de mi. (Aceptación social)
6. Para pedir un aumento tranquilamente. (Poder)
7. Para ganar auto-confianza. (Seguridad)
8. Para tener a mi equipo motivado y así ellos me "cuiden". (Protección)
9. Para nunca mas trabajar en la casa después de salir de la oficina. (Libertad)
10. Para tener tiempo de ir a las presentaciones de ballet de mi hija. (Familia)
11. Para que desaparezca mi estrés. (Libertad)
12. Para visitar a mis padres mínimo una vez por semana. (Familia)
13.

1. Definición del propósito o sueño
→ "Para que" (motivadores)

2. Definición de objetivos
Beneficios

3. Fijación de metas:
Objeciones y soluciones

4. Elaboración acciones de máx. 2
horas/día (las "Cajitas")

5. Planificación semanal y
comparación con la real

6. Acciones de mejora

7. Eliminación de barreras mentales y
creación de hábitos "saludables".

**1. Definición del propósito o
sueño → “Para Ques”
(Motivadores)**

**2. Definición de Objetivos
→ Beneficios**

El Propósito/sueño

Incrementar el recaudo un 15% para el 2019 **TRABAJANDO MÁXIMO 8 HORAS AL DIA**

Objetivo:

Incrementar la tasa de conversión en un 10%.

Beneficios:

1. Voy a dejar de estresarme por el bajo recaudo.
2. Voy a hacer que mi equipo de trabajo confié mas en mi y tengamos resultados que nos hagan ganar el bono de fin de año.
3. Con el bono de fin de año voy a viajar con mi familia a Cancún.
4. Voy a tener el tiempo y dinero para ir con mi esposa/o al PGA tour de..... Roland Garros....
5. Voy a ser el orgullo de la empresa.
6. Voy a salir en la Republica/Gestión de riesgo/Semana como el/la empresario/a del año.
7. Voy a hacer que la Junta Directiva me valore para ser el próximo presidente de la compañía.
8. Para irme desde el viernes a las 5 pm a la finca todo el fin de semana.
9.

1. Definición del propósito o sueño
"Para que" (motivadores)

2. Definición de objetivos
⇒ Beneficios

3. Fijación de metas:
Objeciones y soluciones

4. Elaboración acciones de máx. 2
horas/día (las "Cajitas")

5. Planificación semanal y
comparación con la real

6. Acciones de mejora

7. Eliminación de barreras mentales y
creación de hábitos "saludables".

**1. Definición del propósito o
sueño → “Para Ques”
(Motivadores)**

**2. Definición de Objetivos
→ Beneficios**

**3. Fijación de metas:
→ Objeciones y soluciones**

El Propósito/sueño

Incrementar el recaudo un 15% para el 2019 **TRABAJANDO MÁXIMO 8 HORAS AL DIA**

Objetivo:

Incrementar la tasa de conversión en un 10%.

Metas:

Hacer una reunión semanal de seguimiento a metas, indicadores y acciones de mejora.

Obstáculos

1. Mis colaboradores entran a mi oficina a que yo les solucione los problemas.
2. Debo pasar informes interminables cada día.
3. Las reuniones actuales de seguimiento duran 3 horas.
4. Todos los clientes tienen problemáticas diferentes.
5. El 80% de mi tiempo de oficina lo uso en reuniones.
6. Tengo 2 personas de mi equipo de trabajo carentes de actitud.
7.

Soluciones

1. Acuerdo con mis colaboradores para que lleguen con 2 soluciones al problema.
2. Solo voy a hacer los informes que representen rentabilidad a la empresa.
3. Vamos a concentrarnos en los indicadores de alta rentabilidad y encontrar las soluciones y compromisos con el equipo.
4. Darle poder de decisión y herramientas a la medida a los asesores.
5. Voy a asistir solo a las reuniones que tengan temas específicos y que yo aporte.
6. Confronto a las 2 personas para corregir o las cambio.
7.

1. Definición del propósito o sueño
"Para que" (motivadores)

2. Definición de objetivos
Beneficios

⇒ 3. Fijación de metas:
Objeciones y soluciones

4. Elaboración acciones de máx. 2
horas/día (las "Cajitas")

5. Planificación semanal y
comparación con la real

6. Acciones de mejora

7. Eliminación de barreras mentales y
creación de hábitos "saludables".

1. Definición del propósito o
sueño → “Para ques”
(Motivadores)

2. Definición de Objetivos
→ Beneficios

3. Fijación de metas:
→ Objeciones y soluciones

4. Elaboración de las “Cajitas”

Acción 1

30 min



Acción 2

2 horas



Acción 3

1 hora



Acción 4

15 min



Acción 5

30 min



Acción N

30 min

Las Cajitas

Metas:

Hacer una reunión semanal de seguimiento a metas, indicadores y acciones de mejora.

AR2/ASP2 TAREAS DE ALTA RENTABILIDAD

Bloquear mi agenda

30 min – SEMANA

Definir las metas e indicadores

2 horas – SEMANA

Revisar las metas e indicadores

30 min - SEMANA

Escuchar obstáculos

60 min - SEMANA

Definir nuevas metas y compromisos

15 min - SEMANA

Escuchar y proponer soluciones

30 min - SEMANA

AR1 TAREAS DE ALTA RENTABILIDAD

Dejar de hacer cualquiera de los 45 minutos AR1 hace perder 4 horas de trabajo semanal **Y TU PRPÓSITO!!!**

1. Definición del propósito o sueño
"Para que" (motivadores)

2. Definición de objetivos
Beneficios

3. Fijación de metas:
Objeciones y soluciones

4. Elaboración acciones de máx. 2
horas/día (las "Cajitas")

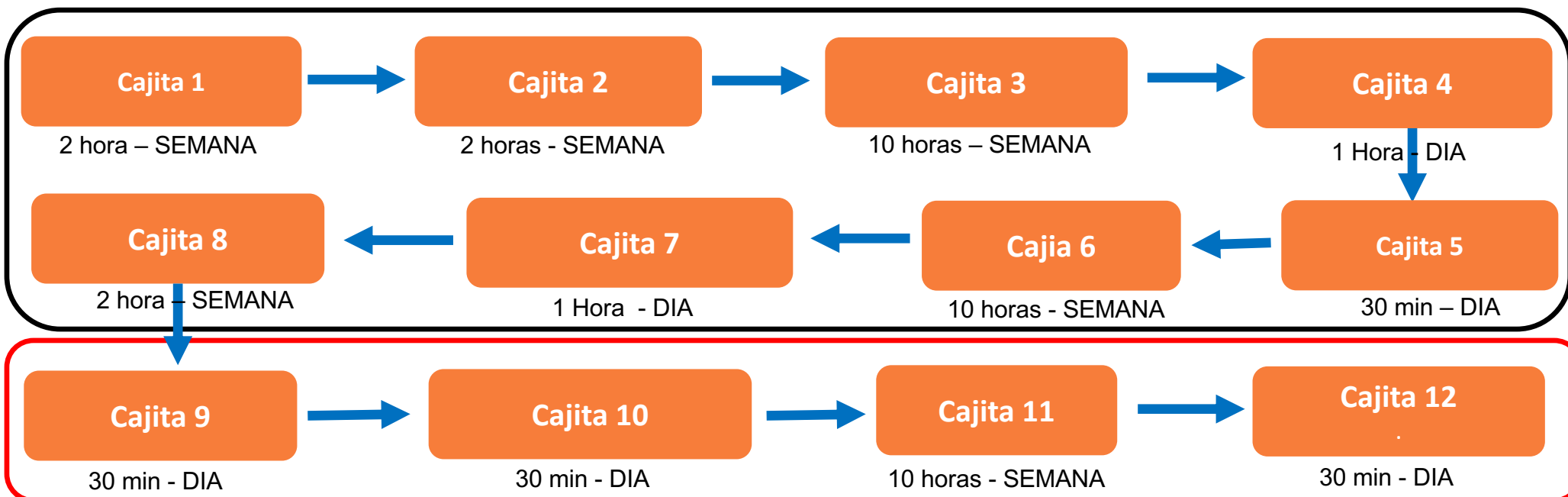
5. Planificación semanal y
comparación con la real

6. Acciones de mejora

7. Eliminación de barreras mentales y
creación de hábitos "saludables".

Las Cajitas

AR2/ASP2 TAREAS DE ALTA RENTABILIDAD



AR1 TAREAS DE ALTA RENTABILIDAD

Dejar de hacer cualquiera de las 19 horas AR1 hace perder 40 horas de trabajo semanal **Y TU PRPÓSITO!!!**

1. Definición del propósito o sueño
"Para que" (motivadores)

2. Definición de objetivos
Beneficios

3. Fijación de metas:
Objeciones y soluciones

4. Elaboración acciones de máx. 2
horas/día (las "Cajitas")

5. Planificación semanal y
comparación con la real

6. Acciones de mejora

7. Eliminación de barreras mentales y
creación de hábitos "saludables".

1. Definición del propósito o
sueño → “Para Ques”
(Motivadores)

2. Definición de Objetivos
→ Beneficios

3. Fijación de metas:
→ Objeciones y soluciones

4. Elaboración de las “Cajitas”

Acción 1

30 min



Acción 2

2 horas



Acción 3

1 hora



Acción 4

15 min



Acción 5

30 min



Acción N

30 min

Paso 5: SEMANA PLANIFICADA

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
5:00 AM	HACER EJERCICIO		HACER EJERCICIO		HACER EJERCICIO		
6:00 AM	HACER ESTIRAMIENTO Y BAÑARME		HACER ESTIRAMIENTO Y BAÑARME		HACER ESTIRAMIENTO Y BAÑARME		
6:30 AM			DESAYUNAR				
7:00 AM	DESAYUNAR	DESAYUNAR	SALIR A LA OFICINA	DESAYUNAR	DESAYUNAR		
7:30 AM	SALIR A LA OFICINA	SALIR A LA OFICINA		SALIR A LA OFICINA	SALIR A LA OFICINA		
8:00 AM	HACER LISTADO DE CLIENTES A CONTACTAR	HACER LLAMADAS A CLIENTES	REUNION SEMANAL DE PLANIFICACION	REUNION CON EL JEFE	HACER LLAMADAS DE CONFIRMACION CITAS PROXIMA	ACOMPañAR A MI HIJO A SU PARTIDO DE FUTBOL	
8:30 AM	REVISAR LOS CORREOS Y CHATS. Y RESPONDERLOS	AGENDAR CITAS					
9:00 AM	BLOQUEAR AGENDA PARA REUNION DE SEGUIMIENTO	REVISAR CORREOS Y CHATS Y RESPONDERLOS		HACER INFORME AL JEFE	REVISAR CORREOS Y CHATS Y RESPONDERLOS		
9:30 AM		REUNION CON EL JEFE			CIERRE DE VENTA		
10:00 AM			REVISAR CORREOS Y CHATS Y RESPONDERLOS		REUNION CON EL JEFE	ALMUERZO FAMILIAR DONDE LOS SUEGROS	
10:30 AM		HACER INFORME AL JEFE		HACER LLAMADAS A CLIENTES			
11:00 AM	HACER INFORME AL JEFE			REVISAR CORREOS Y CHATS Y RESPONDERLOS			
11:30 AM		DEFINIR METAS E INDICADORES	CITA CLIENTE		CITA CLIENTE		
12:00 PM	REVISAR CHATS DE AMIGOS			ALMUERZO	ALMUERZO		
12:30 PM							
1:00 PM	ALMUERZO	ALMUERZO	ALMUERZO		REVISAR CHATS DE AMIGOS		
1:30 PM			DEVOLVER LLAMADAS		HORA DE INTERRUPCIONES COLABORADORES		
2:00 PM				HACER LLAMADAS A CLIENTES			
2:30 PM				HORA DE INTERRUPCIONES COLABORADORES			
3:00 PM	REVISAR CHATS DE AMIGOS	HACER LLAMADAS A CLIENTES	CITA CLIENTE	REVISAR CHATS DE AMIGOS	HACER INFORME		
3:30 PM							
4:00 PM		HORA DE INTERRUPCIONES COLABORADORES					
4:30 PM							
5:00 PM							
5:30 PM							
6:00 PM	ENTREGAR EJECUCION PRESUPUESTAL SEMANA PASADA		SALIR DE LA OFICINA A CASA		SALIR DE LA OFICINA A CASA		
6:30 PM	SALIR DE LA OFICINA A CASA				CENAR Y JUGAR CON MIS HIJOS		
7:00 PM	HACER TAREAS CON MIS HIJOS	SALIR DE LA OFICINA A CASA	HACER TAREAS CON MIS HIJOS	SALIR DE LA OFICINA A CASA			
7:30 PM		HACER TAREAS CON MIS HIJOS	CENAR Y JUGAR CON MIS HIJOS	CENAR Y JUGAR CON MIS HIJOS			
8:00 PM	CENAR Y JUGAR CON MIS HIJOS			REUNION CON MIS AMIGOS DE LA U			
8:30 PM		CENAR Y JUGAR CON MIS HIJOS					
9:00 PM							

1. Definición del propósito o sueño "Para que" (motivadores)

2. Definición de objetivos Beneficios

3. Fijación de metas: Objeciones y soluciones

4. Elaboración acciones de máx. 2 horas/día (las "Cajitas")

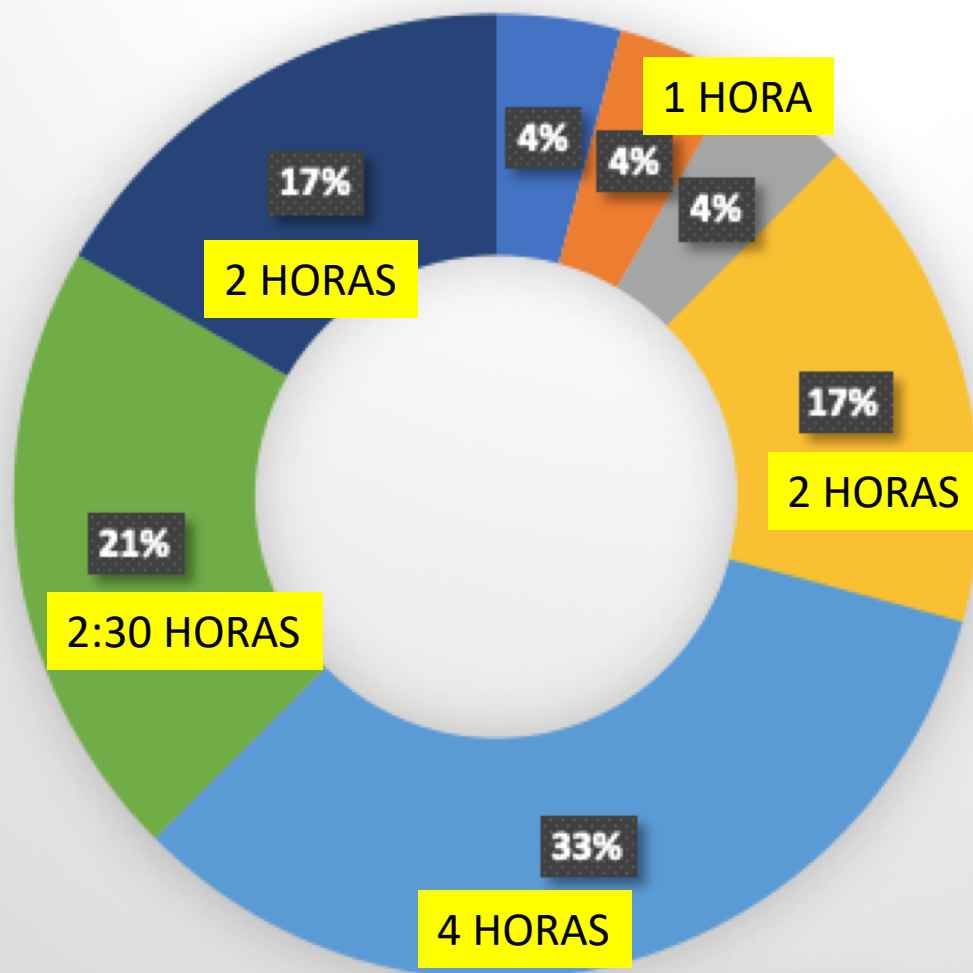
5. Planificación semanal y comparación con la real

6. Acciones de mejora

7. Eliminación de barreras mentales y creación de hábitos "saludables".

6. Medición

Actividades	Hora Inicio	Hora Fin	Duración	Actividad Planificada (ASP u Ocio)	Actividad NO Planificada (ASP u Ocio)	AR1	AR2	BR	Interrupción	Imprevisto	Delegable	EXPLICACIÓN: Llena las Actividades, la Hora de Inicio y la Hora de Fin, y el resto de datos		
Hacer propuesta para Ferney Garcia COMULTRASAN	08:00:00	08:19:00	00:19:00			1						Viernes	2/8/19	Semana 1
enviar la presentacion via mail	08:19:00	08:23:00	00:04:00			1						Actividad Planificada (ASP u Ocio)	0	00:00:00
Preparacion presentacion COMFENALCO	08:23:00	08:38:00	00:15:00				1					Actividad NO Planificada (ASP u Ocio)	0	00:00:00
Llamar a Miguel villa el golfo	08:38:00	08:50:00	00:12:00				1					AR1	3	01:52:00
PASAR ORDEN A PERSONAL PARA COMPRAR AL GOLFO A PARTIR DE HOY	08:50:00	09:00:00	00:10:00				1					AR2	4	01:52:00
leer y responder whatsapp erlantz	09:00:00	9:01:00 AM	00:01:00					1				BR	8	02:55:00
leer y responder whatsapp german seniors club	09:01:00	9:04:00 AM	00:03:00					1				Interrupción	0	00:00:00
corregir formulas registro diario	09:04:00	9:10:00 AM	00:06:00							1		Imprevisto	4	00:29:00
preguntarle a Erlantz por hacer tarjetas presentacion	09:10:00	09:13:00	00:03:00					1				Delegable	1	02:30:00
empacar para ir a COMFENALCO	09:13:00	09:16:00	00:03:00					1						
ir a comfenalco en metro	09:16:00	09:49:00	00:33:00					1						
esperar	09:49:00	10:45:00	00:56:00					1						
reunion	10:45:00	12:00:00	01:15:00				1							
velueta en metro a casa	12:00:00	12:50:00	00:50:00					1						
ir al baño	12:50:00	12:55:00	00:05:00											
rsponder caht Lin H.	12:55:00	12:57:00	00:02:00											
Llamar a papá	12:57:00	12:58:00 PM	00:01:00							1				
ir a recojer a papá para vuelta efectivo	12:58:00	13:05:00	00:07:00							1				
ir a sacar el efectivo y volver a la casa a. de jar a mi papaá	13:05:00	13:20:00	00:15:00							1				
ir a carulla a comprar los vinos	13:20:00	15:50:00	02:30:00								1			
amorzar	15:50:00	16:16:00	00:26:00					1						
webinar con Jonathan moctezuma	16:16:00	17:45:00	01:29:00			1								



- DEBI HABER HECHO
- AR1
- AR2
- BR
- Interrupción
- Imprevisto
- Delegable

Plot Area

ACCIONES DE MEJORA

- Evitar que mis colaboradores deleguen hacia arriba.
- Hacer seguimiento semanal.
- Tener mayor foco en las reuniones.
- Solo asistir a las reuniones cuando hay objetivos específicos.
- Delegar.

1. Definición del propósito o sueño
“Para que” (motivadores)

2. Definición de objetivos
Beneficios

3. Fijación de metas:
Objeciones y soluciones

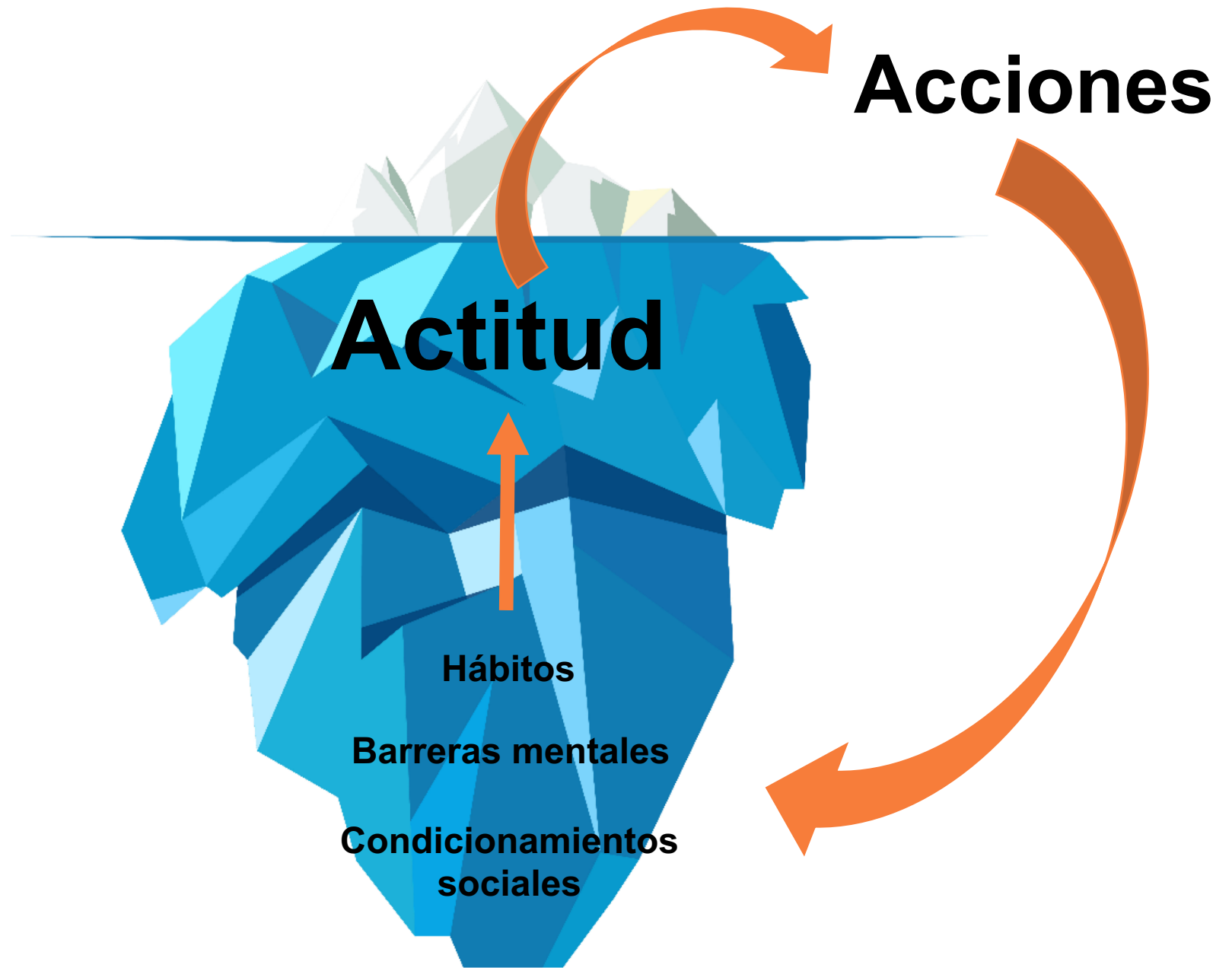
4. Elaboración acciones de máx. 2
horas/día (las “Cajitas”)

5. Planificación semanal y
comparación con la real

6. Acciones de mejora

7. Eliminación de barreras mentales y
creación de hábitos “saludables”.

7. Entrar en Acción



Eliminación de barreras mentales y creación de hábitos “saludables”

- Hacer seguimiento de presupuestos cada semana.
- Ingresar las actividades al calendario semanal.
- Acostarme por tarde a las 10 pm en semana.
- Planificar cada semana los miércoles/jueves previos.
- Hacer un listado de mis AR y la de mis colaboradores y enfocarme en ellas.

1. Definición del propósito o sueño
“Para que” (motivadores)

2. Definición de objetivos
Beneficios

3. Fijación de metas:
Objeciones y soluciones

4. Elaboración acciones de máx. 2
horas/día (las “Cajitas”)

5. Planificación semanal y
comparación con la real

6. Acciones de mejora

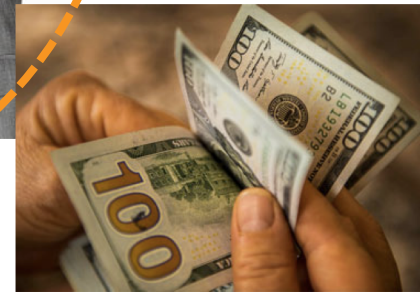
7. Eliminación de barreras mentales y
creación de hábitos “saludables”.

8. La Rueda de la Vida

Como funciona nuestra vida



EQUILIBRIO
FELICIDAD
EXITO



Que recuperé en mi vida

- Estoy saliendo de la oficina a las 5:30 todos los días.
- Deje de tener estrés.
- Estoy cumpliendo al 100% con los presupuestos.
- Hago ejercicio 4 veces por semana.
- Mi equipo incrementó 10% su productividad.
- Todos los jueves salgo con mis amigo/as a tomar cerveza/café y he hecho 2 negocios con ellos.
- Todos los miércoles a las 7 voy con mi esposa/o a cine.
- Visito 2 veces por semana a mis padres.
- Juego con mis hijos todos los días de 6:30 a 8 pm.
-

1. Definición del propósito o sueño
"Para que" (motivadores)

2. Definición de objetivos
Beneficios

3. Fijación de metas:
Objeciones y soluciones

4. Elaboración acciones de máx. 2
horas/día (las "Cajitas")

5. Planificación semanal y
comparación con la real

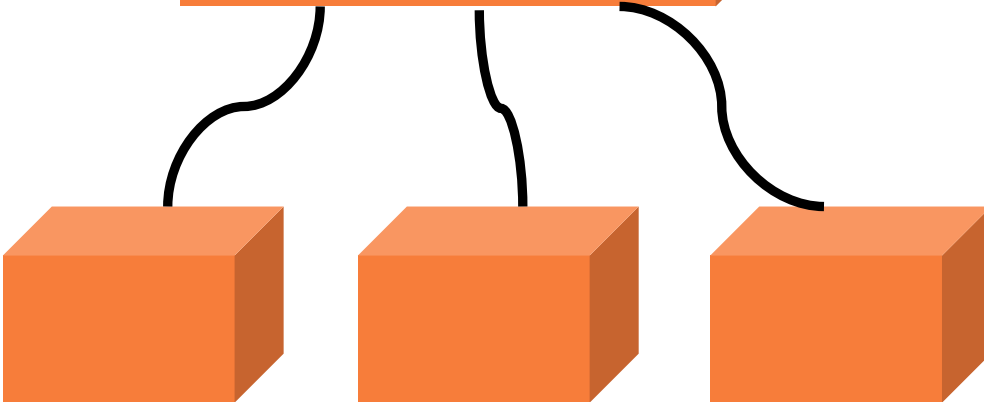
6. Acciones de mejora

7. Eliminación de barreras mentales y
creación de hábitos "saludables".

La metodología:



Las Cajitas



1. El funcionamiento de la mente.

2. Las 5 razones de por que somos improductivos?

3. Que es la productividad?

4. Los 7 tipos de actividades diarias.

5. Planificación: La metodología de “Las Cajitas”

6. La importancia de medir.

7. Querer entrar en acción.

8. El propósito fundamental: La rueda de la vida.

PROCESO DE CAMBIO BIOLÓGICO

Ejemplos reales de clientes

2018

- He incrementado en un 30% la facturación del área
- He incrementado en un 2-3% los beneficios
- He mantenido la capacidad productiva realizando mas de 10 cambios para sacar a personas que no funcionaban e incorporar otras con mayor actitud y capacidad
- He gestionado mas de 3 cambios para evitar salidas no deseadas de la compañía
- He gestionado a un equipo de mas de 30 personas

- He roto barreras mentales con todas las semanas con jefes, clientes, equipo, pareja
- He sacado tiempo para acompañar a mis padres a casi todas sus citas médicas
- He conseguido ser puntual y que mis hijos lo sean y valoren su importancia
- He retomado el contacto con antiguas amistades
- He conseguido 6 nuevas amistades
- He mantenido 1 reunión semanal con mis amigas para tomar café y charlar y hemos salido a cenar en varias ocasiones

- He pasado de no hacer nada de ejercicio a hacer ejercicio todos los días
- He conseguido correr mas de 10 Km y bajar +1 minuto el ritmo medio
- He conseguido hacer mas de 30 Km en bici
- He conseguido llevar y recoger todos los días a los niños del colegio y acompañarles para hacer los deberes
- He conseguido bajar 5 Kg de peso cambiando mas de 5 hábitos en la alimentación y haciendo ejercicio

- He abierto 2 áreas nuevas de negocio en las que antes no trabajábamos → nuevos clientes y tipos de proyectos
- He contratado 1 formación importante para el desarrollo profesional y personal de mi equipo
- He finalizado todos los proyectos sin desviaciones con una rentabilidad 2-3% por encima del objetivo
- He pasado de trabajar 10-11 horas diarias a trabajar 6-7 horas
- He conseguido irme a dormir 1-2 horas antes

- He incrementado 30% la facturación del área.
- He mantenido la capacidad productiva realizando mas de 10 cambios sacando personas sin actitud.
- He roto barreras mentales todas las semanas con jefes, clientes, equipo y pareja.
- He finalizado todos los proyectos sin desviaciones con una rentabilidad entre el 2/3% por encima del objetivo.
- He pasado de trabajar 11/12 horas diarias a 6/7 horas.
- He incrementado en un 2/3% la rentabilidad de la empresa.

- He conseguido ser puntual y que mis hijos lo sean y valoren su importancia.
- He conseguido tiempo para acompañar a mis padres a sus citas médicas.
- He conseguido correr 10 kms y bajar 1 minuto el ritmo promedio.
- He mantenido una reunión semanal con mis amigas para tomar café y salir a cenar.
- He conseguido llevar y recoger todos los días a los niños del colegio y acompañarlos a hacer los deberes.

ANTES

1. EMPRESARIALES:

1. Ventas venían cayendo un 5%
2. La rentabilidad venia cayendo un 8%
3. Estaba en ley de reestructuración.
4. Equipo completamente desmotivado, los considerábamos malos a todos.
5. Entraba a las 6:30 am y salía a las 7 pm.
6. Despedí el 10% del personal.
7. Entregaba producto en 20 días hábiles.
8. Capacidad ociosa del 40%

2. PERSONALES:

1. Nunca podía hacer ejercicio.
2. Almorzaba en 20 minutos, cuando lo hacia.
3. Mi nivel de estrés me tenia 5 kg menos de mi peso y dormía 4 horas diarias.
4. Salud deteriorada.
5. Relación tensa con mi pareja.
6. Veíamos a nuestros familiares una vez al mes.

4 MESES DESPUÉS

1. EMPRESARIALES:

1. Ventas creciendo el 15%
2. Rentabilidad creciendo el 8%
3. Salí de ley de reestructuración.
4. Aprendí a delegar y esto tiene a las plantas trabajando al 90%, entregando en 5 días calendario y al personal completamente motivado.
5. Me ahorro 4 horas diarias de trabajo.
6. Estoy contratando personal.

2. PERSONALES:

1. Voy a jugar tenis todas las mañanas.
2. Almuerzo SIEMPRE al medio día y mínimo 45 minutos.
3. Volví a mi peso normal, duermo mínimo 7 horas diarias y el estrés desapareció.
4. Recupere mi energía.
5. Salgo mínimo una vez por semana con mi pareja al cine o a bailar.
6. Todas las semanas hacemos algo con nuestros hijos y familiares.

HOY ME RIO TODO EL DIA Y VOY A HACER EL PROCESO CON MI EQUIPO PRIMARIO

ANTES

1. EMPRESARIALES:

1. Ventas venían cayendo un 20%
2. La rentabilidad venía cayendo un 8%
3. Equipo completamente desmotivado, los considerábamos malos a todos.
4. Entrábamos a las 6:30 am y salíamos a las 7 pm.
5. Cuando salíamos de vacaciones dejábamos familiares a cargo y hablábamos diariamente.

2. PERSONALES:

1. Nunca podía hacer ejercicio.
2. Llegaba tarde a recoger a mis hijos para llevarlos a clases.
3. Salud deteriorada.
4. Relación tensa con mi pareja (trabajamos juntos).
5. Veíamos a nuestros familiares una vez al mes.

DESPUES DE LAS PRIMERAS 8 HORAS DE TALLER, **PENSE QUE HABIA PERDIDO MI DINERO!!!**

4 MESES DESPUÉS

1. EMPRESARIALES:

1. Ventas creciendo en una sede el 8% y en otra el 15%
2. Rentabilidad creciendo el 9%
3. Establecimos metas y hoy tenemos un equipo motivado Y CON ACTITUD. Cambiamos uno de ellos.
4. Solo trabajo en las mañanas desde las 8 a las 12.
5. Salimos de vacaciones 20 días y dejamos solo al personal. Ha sido el mejor mes de ventas de la empresa en los últimos 12 meses.

2. PERSONALES:

1. Hago ejercicio 4 veces a la semana.
2. Siempre llego puntual a llevar a mis hijos TODAS sus clases.
3. Tengo el doble de energía que hace 4 meses.
4. Tengo una relación fluida con mi pareja.
5. Veo a mis familiares y amigos mínimo una vez por semana.

SI ESTO LO LOGRE SOLO EN 4 MESES DEL PROCESO, QUE LOGRARE EN OTROS 4!!!

Quiero una muñeca ¹ Porque la Peino ² Porque me gustan
³ Porque le Puedo acercarle coletas ⁴ Porque juego a comiditas
⁵ Porque me gustan los Bebes ⁶ Porque le pinto la cara de maquillaje
⁷ Porque a los dios coneja ⁸ Porque la voy a pasear
⁹ Porque la columpio ¹⁰ Porque le Pongo Pañales ¹¹ Porque
 la voy a bañar ¹² Porque me lo pongo Bien ¹³ Porque le Pongo las uñas
¹⁴ Porque a goa que es su cumple ¹⁵ Porque lo voy a bañar ¹⁶ Porque
 comemos juntas ¹⁷ Porque Beo la de comigo ¹⁸

• Sueño: quiero una muñeca

- Porque la peino.
- Porque me gustan.
- Porque le hago coletas.
- Porque juego a comiditas.
- Porque le pinto las uñas de colores.
- Porque hago videos con ella.
- Porque la llevo de paseo.
- Porque le pongo los pañales.
- Porque la baño.
- Porque hago que es su cumple.
- Porque voy al parque con ella.
- Porque veo la tele con ella.
- Porque comemos juntas.

OBSTÁCULOS:

1. Por que me porto mal 2. Por que no agrego solo 3. Por que no bebo solo
4. Por que no me pongo las gafas 5. Por que no me pongo la bata
6. Por que no como la comida 7. Por decir palabrotas

SOLUCIONES:

1. Comerme la comida solo 2. Lavarme los dientes solo
3. Vestirme solo 4. Ponerme la bata en clase 5. Ponerme las gafas

• **Obstáculos:**

- Me porto mal.
- No hago caso.
- No me visto sola.
- No me pongo las gafas.
- No me pongo la bata.
- No como la comida sola.
- Digo palabrotas!!!

• **Soluciones:**

- Comer sola.
- Lavarme los dientes sola.
- Vestirme sola.
- Ponerme la bata en clase.
- Ponerme las gafas.

SOLUCIONES PARA CONSEGUIR "LA MUÑECA"

[illegible]

- ¿Por qué ir a Inglaterra?*
1. Porque me gustaría mejorar mi inglés
 2. Porque me gustaría ver como viven allá.
 3. Porque es una cultura muy elegante ~~dónde~~ en la cual podría aprender.
 4. Porque me gustaría aprender BIEN el british
 5. Porque me gustaría enfrentarme sola al @.
 6. Porque te veo y escucho como hablas bien inglés, me gustaría ir a vivir algo parecido
 7. Porque me culturizaría más
 - ✓ 8. Porque allá el fútbol es de locos  y podría aprender del su fútbol
 - ★ 9. Porque me gustaría conocer otro país
 10. Porque conocería a mas gente de diversas culturas y aprenderia de todas ellas.

- **Sueño: quiero ir a Inglaterra**
- Quiero mejorar mi ingles.
- Me gusta como viven allá.
- Es una cultura elegante de la cual podría aprender.
- Quiero aprender bien el British.
- Porque me gusta enfrentarme sola al mundo.
- Porque te veo y escucho hablar bien ingles y me gustaría vivir algo parecido.
- Porque me culturizaría mas.
- Porque allá el futbol es de locos y podría aprender de su futbol.
- Porque me gustaría conocer otro país y su cultura.

1. Porque van mis amigos y es la última oportunidad que tengo de disfrutar con ellos.
2. Porque es una oportunidad que solo se presenta una vez en la vida.
3. Porque he sido muy buena estudiante.
4. Porque ya es mi último año ~~en~~ en el colegio y después no podría hacerlo por todas las responsabilidades.
5. Porque me tienen la suficiente confianza para dejarme ir.
6. Porque les he demostrado que soy demasiado responsable.
7. Porque no les he dicho mentiras y saben que no haría nada indebido o ilegal.
8. Porque me se cuidar muy bien.
9. Porque conocería otra gente y eso me ayudaría mucho cuando este en la universidad o para la vida.
10. Sería la persona más feliz - porque voy a estar en una fiesta 4 días seguidos y estaría pasando demasiado rico.

• Sueño: Ir a El viaje de graduación a Panamá con mis amigos.

- Porque van mis amigos y es la última oportunidad que tengo de disfrutar con ellos.
- Porque es una oportunidad que solo se presenta UNA vez en la vida.
- Porque he sido muy buena estudiante.
- Porque ya es mi último año en el colegio y después no podría hacerlo por las responsabilidades.
- Porque me tienen la suficiente confianza para dejarme ir.
- Porque les he demostrado que soy demasiado responsable.
- Porque no les he dicho mentiras y saben que no haría nada indebido o ilegal.
- Porque me se cuidar muy bien.
- Porque conocería otra gente y eso me ayudaría mucho cuando este en la universidad o para la vida.
- Sería la persona mas feliz porque voy a estar en una fiesta 4 días seguidos y estaría pasando demasiado rico.

6 objetivos de TODA empresa

1. Δ tasa de conversión.
2. Δ leads/visitas/citas diarias.
3. Δ productividad de mi gente: Reunión SEMANAL:
4. Δ mi productividad
5. ∇ costos/gastos
6. Crear nuevos productos/servicios

1. ∇ Imprevistos
2. ∇ Interrupciones
3. ∇ BR
4. Δ Delegables
5. Δ AR

1. Objetivos
2. Metas
3. Cajitas
4. Indicadores
5. Medición
6. Acciones de mejora

https://verne.elpais.com/verne/2018/11/19/articulo/1542639045_601571.html

- Quieres seguir teniendo jornadas de 12 horas de trabajo, estresado, sin ver los resultados que quieres, sin dedicarle tiempo de calidad a tus seres queridos, descuidando tu salud y sintiendo que tus sueños están cada vez mas lejos?
- Dos caminos:
 1. Seguir haciendo las cosas de la misma forma.
 2. Iniciar un **PROCESO**, para incrementar la productividad de forma integral y recuperar tiempo para.....

Muchas gracias!



www.goalboxes.com

CONTÁCTANOS  +57 311 7705802 E-mail: jelj1212@gmail.com



- + 8 años formación empresarial y académica.
- + 25 años comercial + 8 años en Juntas.
- PRODUCTO DE PRODUCTO.

Jorge López





Jorge López

Jorge López es un colombiano de 49 años de edad. Empresario y administrador de empresas de la Universidad EAFIT de Medellín. Con estudios de maestría en Gerencia Internacional de la universidad de Exeter en Inglaterra, diplomatura en Gestión de la Innovación de la Universidad del Rosario de Bogotá, diplomatura en gestión de la innovación para el sector textil, certificado en la metodología de “las Cajitas” de Goal Boxes, entre muchos otros estudios. Trabajo 25 años para el sector de moda de Medellín en cargos directivos comerciales y de mercadeo de empresas como Fabricato, Estudio de Moda, Protela, Bianchi, Off Corss, Phax, entre otras. Miembro de la Junta Directiva del Cluster Textil por 7 años, miembro de los Consejos de 7 de los 9 centros comerciales más importantes de Medellín. Líder del componente de Desarrollo Empresarial del Programa del Alto Gobierno Colombiano para el desarrollo del sector textil PTP. Participe del montaje, operación y éxito de Mercado del Río y Mercado del Río, La Strada en Medellín, Profesor de cátedra en inglés de Gerencia Internacional en la Universidad EAFIT, entre muchas otras actividades profesionales. Desde hace 8 años dedicado combinar a sus actividades profesionales y negocios con la capacitación a equipos de trabajo de empresas de diferentes sectores económicos, impactando a mas de 2.000 personas con transferencia de conocimiento y experiencias en entendimiento del comportamiento del consumidor, productividad y gestión del tiempo y como esto mejora la calidad de vida en las personas.



Por que es un método eficiente?

- **Porque además de enseñarle a planificar a las personas, hacerlas mas productivas y potenciarlas como profesionales, les damos las herramientas específicas y prácticas para que le den a sus vidas equilibrio y así logren el verdadero éxito personal y profesional.**
- **Porque tenemos resultados comprobados en profesionales de todos los niveles en empresas de todos los tamaños.**

Testimoniales

Gracias a esto hoy estoy en un proyecto con Tecno parques del Sena para asesorar mi proyecto y sacar el primer prototipo estandarizado con posibilidades de financiación con entes a fines a ellos. He realizado varias visitas a Universidades complementando ese conocimiento previo del sector y la maquinaria existente en el país.

En la parte personal, he logrado tener mas paciencia y ser más cariñosa con mi familia, ya que ser más productiva me permite tiempo de calidad con ellos. ***Catalina Zuluaga Giraldo. Mamá, Esposa y Emprendedora (propietaria de Vrica mobiliario), Medellín, Colombia***

Llevo dos meses aplicando la metodología y lo primero en lo que me concentré fue en descubrir cuales eran mis AR1 y AR2 (actividades o tareas de alta rentabilidad) y eliminar barreras mentales y hábitos que me consumían tiempo valioso. Las descubrí y ya me ahorré 4 horas diarias de trabajo. Ya tengo libre todas las mañanas para dedicarme a planificar, hacer presupuestos, hacer seguimientos y gestionar la estrategia de mi empresa. Con esto crecí el 6%.

Lo otro impensable que me ocurrió fue que al día siguiente de hacer una sesión juiciosa y concienzuda de la planificación de mi sueño profesional (con para que potentes), los objetivos, las metas y algunas cajitas, me llego un pedido de un cliente que se pasaba en un 3% el objetivo mas difícil de conseguir que me había planteado. ***Darío Urrea T., Gerente General y propietario Marquillas & Accesorios, Medellín, Colombia.***

Jorge, gracias por todo. Me encanto. Tienes mucho para compartir. Puedes transformar la vida de la gente. ¡Si logras regalarle y transmitirle el mensaje a la gente como lo hiciste con nosotros, no tiene precio! ***Lina Hinestroza, Gerente general y propietaria de CONVERSACIONES PARA EL ALMA, PRIMAVERA Y MODO ROSA, Medellín, Colombia.***

