

Cámara Hondureña de Aseguradores CAHDA



III Simposio de Seguros:

"Mejores Prácticas Ante la Crisis Financiera y Desafíos en la Comercialización"



Mejores Prácticas:
ante la Crisis Financiera y Desafíos en la Comercialización.



“ÉL ÉXITO ESTA EN TU MENTE”

GUSTAVO KUNZ
TEGUCIGALPA 22/05/2009.



Mejores Prácticas:
ante la Crisis Financiera y Desafíos en la Comercialización.



Hoy es el principio de mi reto personal. Puedo crear un futuro brillante y fructuoso. Puedo hacer mucho, o puedo hacer poco. Puedo ir lejos, o puedo negarme a dar un solo paso hacia las metas que he fijado para mí. **TODO DEPENDE DE MÍ.**

¿En qué equipo jugarás este año?

LOS TRIUNFADORES

Son parte de la solución

Siempre tienen un plan

Dicen “Déjame ayudarte”

Tiene una solución para cada problema

Ven una meta para cada etapa

Dicen “Es difícil pero posible”

Antes de actuar piensan

LOS PERDEDORES

Son parte del problema

Siempre tienen una excusa

Dicen “No es mi trabajo”

Tiene un problema para cada solución

Ven dos o tres etapas para cada meta

Dicen “Es posible pero muy difícil”

Antes de pensar actúan

¿Cuál es el trabajo principal del agente de seguros?

Ver gente nueva todos los días.

Este es un negocio de obtener nombres todos los días, son la materia prima.

Desde otro punto de vista nuestro trabajo consiste en:

- Ayudar a los prospectos a descubrir y aceptar sus necesidades financieras, situándolos ante su realidad.
- Animarlos para que resuelvan esas necesidades

¿El vendedor qué es,
sino un comunicador?

¿Cuál es la principal finalidad o razón de nuestra actividad como agentes de seguros?

- **Crear ahorro**
- **Proteger a las familias**
- **Darle ingresos a la aseguradora**
- **Colaborar con el Gobierno y nuestro país**
- **GANAR COMISIONES**

Para lograr el éxito debemos tener muy claro qué queremos y cómo podemos obtenerlo.

Común denominador del éxito:

HACER UN HÁBITO DE LAS COSAS QUE A LOS FRACASADOS NO LES GUSTA HACER.

**Trabajando a tope y honestamente
las cosas salen. “Lo difícil se
consigue. Lo imposible... Cuesta
un poco más”.**

El Éxito Definido

¿Cuáles son las diferencias entre los agentes excepcionales, los de éxito, los marginales y los que fracasan en cuanto a su desempeño?

- **Los agentes excepcionales** sobrepasan los requisitos mínimos de sus compañías en cuanto a la producción y se desempeñan mucho mejor que sus compañeros de ventas, en varios campos y califican de manera consistente para los premios que ofrece la compañía.

- **Los agentes con éxito** demuestran números de producción por encima del promedio respecto a la fuerza de ventas de sus compañías, pero no se consideran excepcionales.
- **Los agentes marginales** producen al nivel mínimo que exigen sus compañías, y demuestran números de producción promedio, o por debajo del promedio.
- **Los agentes que fracasan** producen por debajo del promedio del nivel mínimo que exigen sus compañías y en efecto no van a durar mucho tiempo en el negocio.

El problema que tengo no es lo que no sé , sino lo que no hago.



ATRIBUTOS COMPARTIDOS POR LOS AGENTES CON ÉXITO

Hay factores compartidos que determinan el éxito a largo plazo para los agentes. Un gran porcentaje de aquellos que logran el éxito en su carrera de ventas del seguro lo logran porque:

- Comprenden el escenario y la ley de los grandes números. Por lo tanto, no temen el fracaso de vez en cuando.
- Aprenden primero lo básico y luego **desarrollan** su propio estilo.

“AL HOMBRE SE LE CONOCE NO POR LO QUE SABE, SINO POR LO QUE HACE CON LO QUE SABE”.



ATRIBUTOS COMPARTIDOS POR LOS AGENTES CON ÉXITO

Hay factores compartidos que determinan el éxito a largo plazo para los agentes. Un gran porcentaje de aquellos que logran el éxito en su carrera de ventas del seguro lo logran porque:

- Comprenden el escenario y la ley de los grandes números. Por lo tanto, no temen el fracaso de vez en cuando.
- Aprenden primero lo básico y luego desarrollan su propio estilo.
- Escriben sus metas a corto plazo y a largo plazo y luego fijan fechas específicas para lograr dichas metas.

**“LA ACTITUD MENTAL TIENE UN PODER
MUCHO MÁS IMPORTANTE EN EL ÉXITO
DE UNA PERSONA QUE LA CAPACIDAD
MENTAL”.**

Atributos Compartidos por los Agentes con Éxito

- No se oponen a las largas horas de trabajo e inicialmente, en ocasiones trabajar por las noches varios días de la semana.
- Son sus mejores **clientes** y están debidamente asegurados.

**“ES MUY SALUDABLE EL HÁBITO DE
SER CLIENTE DE SU PROPIO
PRODUCTO”.**

¿QUE SEGUROS DE VIDA TENGO YO?

“El hecho de que yo mismo compre lo que vendo, demuestra lo que pienso sobre los productos. Aquí están mis dos últimas pólizas de seguro que actualizo regularmente, así como se lo he recomendado a usted”. Esto es “predicar con el ejemplo” y ayuda a convencer al prospecto, de que los productos que se le ofrecen, valen la pena.

Atributos Compartidos por los Agentes con Éxito

- No se oponen a las largas horas de trabajo e inicialmente, en ocasiones trabajar por las noches varios días de la semana.
- Son sus mejores clientes y están debidamente asegurados.
- No dejan que la gente negativa los distraiga de sus metas.
- Son líderes por su ejemplo. Les ayudan a los demás. Desean ofrecerle algo a la industria.

**El que deja de estudiar...
deja de crecer.**



Los Agentes Fallan Porque

Por otro lado, aquellos agentes que fallan en sus carreras de ventas del seguro, tienden a fallar porque:

- Les falta visión. No pueden ver más allá de los problemas de hoy.
- Se niegan a dominar una presentación de ventas comprobada.
- No tienen el deseo de fijar metas, ya sea a corto o a largo plazo.

Los Agentes Fallan Porque

- No tratan de emular a la gente que tiene éxito. Dicen, “yo lo hago a mi manera”.
- No se han “vendido” sobre la importancia del seguro de vida. No tienen el deseo abrumador de compartir los numerosos beneficios con los demás.
- Tienen poca confianza en sí mismos y piensan con frecuencia, “yo no puedo hacer eso”.

Los Agentes Fallan Porque

- Se oponen a trabajar largas horas y buscan el camino más fácil. Sus hábitos de trabajo lo reflejan. Por lo tanto, no escriben, ni actualizan, ni repasan listas de prospectos y finalmente se les acaba la gente con la que puedan hablar.
- Ellos mismos están muy mal asegurados.
- Se alimentan de lo negativo. Siempre se quejan, -¿Por qué no lo hacemos de esta manera?-
- No tienen el deseo ni el empuje de crear un negocio para sí mismos.

NO TE SORPRENDAS AL DESCUBRIR QUE LA SUERTE FAVORECE A QUIENES ESTÁN PREPARADOS.

“QUIÉN TIENE DESEOS DE APRENDER, SIEMPRE ENCUENTRA MAESTRO”

QUIEN DEL CAMINO PREGUNTA A MENUDO, NO SE EXTRAVÍA.

A NADIE LE FALTAN FUERZAS LO QUE A MUCHÍSIMOS LES FALTA ES VOLUNTAD.

SI QUIERES DISFRUTAR DEL ARCOIRIS, TENDRÁS QUE SOPORTAR LA LLUVIA.

EL ÉXITO DEL VENDEDOR NO SE LOGRA TANTO POR SU TÉCNICA, SINO POR SU PASIÓN.



Ben Feldman, uno de los productores legendarios de la industria, dice que los agentes con más éxito comparten las siguientes 10 características comunes.

- 1. La confianza en sí mismos**
- 2. La auto-disciplina**
- 3. La **perseverancia****

**EL ÉXITO PARECE SER POR MUCHO, UNA
CUESTIÓN DE PERSEVERAR DESPUÉS DE
QUE OTROS HAN DESISTIDO.**

Ben Feldman, uno de los productores legendarios de la industria, dice que los agentes con más éxito comparten las siguientes 10 características comunes.

- 1. La confianza en sí mismos**
- 2. La auto-disciplina**
- 3. La perseverancia**
- 4. La flexibilidad**
- 5. Piensan en lo mejor para el cliente**

Ben Feldman, uno de los productores legendarios de la industria, dice que los agentes con más éxito comparten las siguientes 10 características comunes.

- 6. Respetan el razonamiento del comprador**
- 7. Buscan aprender de los demás**
- 8. Desean lograr metas más altas**
- 9. Desean la perfección**
- 10. Están dispuestos a trabajar duro.**

El agente de seguros es un hombre de negocios.

La carrera nos ofrece:

- Potencial de ingresos sin límite.
- Las ganancias que se generan tienen una relación directa con el esfuerzo que se hace.
- Organizar su horario de trabajo, escogiendo a quien visitará y la hora que más convenga.

El agente de seguros es un hombre de negocios

- No tener tensión de trabajar para ganarse una promoción o aceptar un cambio de puesto o quedarse sin trabajo.
- Poner en práctica nuestra creatividad y variedad en la venta y el mercado de los diferentes productos y servicios que ofrecemos.
- Libertad e independencia enormes.
- Satisfacción y júbilo al ayudar a los demás.

Trabajamos Duro Porque nos Gusta y por los Beneficios que esto Reporta.

- **Planee la semana por adelantado. Si es posible desde el viernes anterior, organice los siguientes siete días.**
- **Planee el día siguiente desde la noche anterior (planear y reflexionar).**
- **Siga su plan estrictamente, sin permitir interrupciones innecesarias.**
- **Escriba su itinerario y revíselo constantemente para constatar que lo ha cumplido.**

Trabajamos Duro Porque nos Gusta y por los Beneficios que esto Reporta.

- **Cuando despierte (temprano), pregúntese ¿Estoy preparado para hoy?**
- **Tenga claras sus prioridades. Las charlas y las pausas para tomar un café en la Oficina son aceptables, siempre y cuando sean muy breves, se usen únicamente para despejar la mente y después de haber cumplido sus prioridades.**
- **Aléjese de gente negativa y de los compañeros que se reúnen a quejarse y criticar, no dejan nada bueno y nos envenenan.**

Trabajamos Duro Porque nos Gusta y por los Beneficios que esto Reporta.

- **Establezca como su primera prioridad, lograr un mínimo de dos citas diarias con alguien que todavía no ha conocido. De esta manera siempre tendrá un promedio de diez entrevistas por semana. Piense lo que significarían tres entrevistas diarias. Las ventas son el producto de la actividad y de ellas provienen las ganancias.**
- **Fíjese una suma como promedio diario y haga lo imposible por obtenerla.**

Trabajamos Duro Porque nos Gusta y por los Beneficios que esto Reporta.

- **Mantenga una actitud mental positiva. Piense lo siguiente en cualquier momento que lo necesite: ¡SÍ, SI PUEDO!**
- **Haga la primera llamada a la misma hora, todos los días.**
- **Cuando esté en camino hacia una entrevista, trate de hacer llamadas telefónicas breves. No pierda el tiempo. Siempre sea puntual.**
- **Lleve material de estudio en su portafolio, para aprovechar el tiempo que tenga que pasar esperando a un cliente.**

Nunca dejar de estudiar, ni un solo día, la aseguradora tiene la obligación de enseñarnos lo elemental de la profesión y de ponernos a nuestro alcance material de estudio. Nada más. El resto queda a la responsabilidad del vendedor. No podemos estar cada quince días en cursos. El vendedor debe crearse la disciplina del estudio. Y estudiar por su cuenta. La autoformación nos hace vendedores seguros, libres y autosuficientes.

Además, me motivo solo.



Mejores Prácticas:
ante la Crisis Financiera y Desafíos en la Comercialización.



Trabajamos Duro Porque nos Gusta y por los Beneficios que esto Reporta.

- Visite diariamente un número definido de prospectos, tantos como llamadas diarias, para que nunca se encuentre desempleado. (Todo el tiempo que no estamos sentados frente a un prospecto calificado estamos desempleados).
- Pida recomendaciones, con tanta frecuencia que se le convierta en hábito natural.
- Utilice las horas de las comidas productivamente, coma con sus prospectos, con sus clientes o con sus centros de influencia.

Trabajamos Duro Porque nos Gusta y por los Beneficios que esto Reporta.

- Ensaye, ensaye y ensaye. La práctica es lo que se necesita para desarrollar habilidades.
- Todos los días, deje tiempo para actividades de desarrollo personal o profesional, tales como la lectura y el estudio.
- Deje tiempo para su familia, no permita que el trabajo le absorba. Recuerde que ha escogido este negocio para mejorar su vida.

Tómese tiempo para descansar.

Como dueños de nuestro negocio es nuestra responsabilidad nunca dejar de estudiar, ni un solo día, la aseguradora tiene la obligación de enseñarnos lo elemental de la profesión y de ponernos a nuestro alcance material de estudio. Nada más.

El resto queda a la responsabilidad del vendedor. No podemos estar cada quince días en cursos. El vendedor debe crearse la disciplina del estudio. Y estudiar por su cuenta. La autoformación nos hace vendedores seguros, libres y autosuficientes.

Además, me motivo solo y dedico tiempo a mi familia y al descanso.

DATE TIEMPO

Date tiempo para trabajar, es el precio del éxito.

Date tiempo para pensar, es la fuente del poder.

Date tiempo para jugar, es el secreto de la juventud.

Date tiempo para leer, es la base del conocimiento.

Date tiempo para disfrutar a tus seres queridos, es la fuente de la felicidad.

Date tiempo para amar, es el sacramento de la vida.

Date tiempo para soñar, por ello el alma esta cerca de las estrellas.

Date tiempo para reír, así las cargas son más ligeras.

Date tiempo para orar y encontrarás la paz de tu alma.

Date tiempo para planear, porque planear es el SECRETO para tener tiempo de todo lo anterior.

OBTENER NOMBRES.

3 Fuentes.

- 1. Personas que me conocen y tiene una buena impresión de mi.**
- 2. Los recomendados de los que me conocen.**
- 3. Los desconocidos.**

Presentaciones públicas, centros de influencia, recomendaciones, cambaceo, contactos profesionales, correo, mercados específicos, etc.

Pre-acercamiento-teléfonos, correo, visitas, etc.

Crearse prestigio.

HAGA EL EXAMEN: ¿Qué tal me va cuando prospecto?

Utilice esta guía para analizar sus destrezas de prospectación. Use los siguientes puntos:
1 = siempre; 2 = frecuentemente; 3= en general; 4= casi nunca; 5 = nunca.

- ___ 1. Pido recomendaciones en cada entrevista.
- ___ 2. Califico a todos los sospechosos.
- ___ 3. Uso el teléfono todos los días en actividades de prospectación.
- ___ 4. A la hora del desayuno y/o comida, busco prospectos.
- ___ 5. Al entregar una póliza pido recomendaciones.
- ___ 6. Me entrevisto con muchas personas nuevas para cumplir con mis metas de actividad.
- ___ 7. Utilizo el “tiempo muerto” en actividades de prospectación.
- ___ 8. Cada uno de mis prospectos está registrado en mi archivo.
- ___ 9. Todas las semanas utilizo el método de correo directo.

HAGA EL EXAMEN: ¿Qué tal me va cuando prospecto?

Utilice esta guía para analizar sus destrezas de prospectación. Use los siguientes puntos:
1 = siempre; 2 = frecuentemente; 3= en general; 4= casi nunca; 5 = nunca.

- ___ 10. Leo el periódico para adquirir nombres de nuevos prospectos.
- ___ 11. Pido a mis centros de influencia, presentaciones para utilizar las referencias dadas.
- ___ 12. He elaborado preguntas que piden recomendaciones específicas de los prospectos que busco (¿A quién conoce Ud. que...?)
- ___ 13. Mi familia y mis amistades están en mi lista de prospectos.
- ___ 14. Mi esposa me ayuda en la prospectación.
- ___ TOTAL

Entre más bajo sea el número total, mejor. Si tiene más de 25 puntos, tiene que revalorar sus métodos y comenzar, apenas sea posible, la prospectación efectiva.

20 PUNTOS PARA UN DÍA DE ÉXITO

- Cada día de trabajo debe alcanzar 20 puntos.
- Su jornada no puede terminar, sino hasta que obtenga los 20 puntos.
- No se vale tomar puntos extras de días anteriores.
- Cada día vale por sí mismo.
- Su jornada semanal de trabajo, requiere un mínimo de 90 puntos.
- Esto significa que los viernes, puede darse el lujo de tomar la tarde libre, si se ganó los 10 puntos de la mañana.

20 Puntos Para un Día de Éxito

El puntaje es el siguiente:

1 punto por cada recomendación

2 puntos por cada entrevista que pide

3 puntos por cada entrevista que consigue

4 puntos por cada entrevista de cierre

5 puntos por cada venta

“LA ACTIVIDAD GENERA VENTAS”

CUESTIONES DIFÍCILES

- Romper los malos hábitos
- Amar a los enemigos
- Pensar lógicamente
- Admitir su ignorancia
- Abstenerse de juzgar a otros
- Envejecer con agrado
- Perseverar sin apurarse
- Aguardar sin impacientarse

Cuestiones Difíciles (Continuación)

- Sufrir sin quejarse
- Saber cuando callar
- Permanecer indiferente a las burlas
- Concentrar el pensamiento en medio del conflicto
- Soportar el odio sin resentimientos
- Fraternalizar sin sacrificar la individualidad
- Servir sin remuneración, sin encomios y sin reconocimiento

CONOZCO EL AMOR

**Conozco personas pobres
que distribuyen sonrisas.**

**Conozco personas que sufren
que comunican alegría.**

**Conozco personas incomprendidas
que saben comprender.**

**Conozco personas puras
que conquistan con mirar.**

CONOZCO EL AMOR

**Conozco personas pacíficas
que caminan brindando paz.**

**Conozco personas bondadosas
que a todos tienen algo que dar.**

**Conozco personas perseguidas
que saben perdonar.**

**Conozco esas personas
cuyo secreto es AMAR.**

La razón por que muchos nunca llegan a ser gran cosa en la vida es que cuando la oportunidad les toca la puerta, están atrás en el jardín buscando tréboles de cuatro hojas.

La gente que dice que vivir no vale la pena dice, en realidad, que no tiene objetivos personales que valgan la pena... fíjese una meta que valga la pena perseguir. Mejor aún, búsquese un proyecto... tenga siempre algo en que cifrar sus esperanzas, algo por que luchar.

Si el amor que siente por lo que hace supera el trabajo que le cuesta hacerlo... **su éxito es inevitable..**

Cada aumento anual de mi presupuesto de ventas es una promoción o ascenso. Pura y simplemente una promoción. La más clara y hermosa de las promociones.

El vendedor debe buscar su promoción. Para ello, nada como vender cada día más y mejor; ganará más dinero, tendrá más nivel personal y profesional, habrá aprendido a buscar candidatos de más nivel, etc.

Su éxito sólo depende de él, es libre.

El ingrediente fundamental para lograr el éxito, es el entusiasmo.



Mejores Prácticas:
ante la Crisis Financiera y Desafíos en la Comercialización.



Si le preguntamos a la gente

¿Está usted haciendo lo que profesionalmente le gustaría hacer por el resto de su vida?

¿Cuál sería la respuesta en la mayoría de los casos?

Nosotros tenemos el privilegio de contestar sí, señor. Nos gusta ser así, vivir así, trabajar así.

El vendedor debe organizar su vida para ser feliz durante toda ella dedicado a la venta.

¡Qué inmensa sensación de utilidad social la que sentimos cuando resolvemos todos y cada uno de los problemas de nuestros prospectos!

¡Qué gratificante el placer de sentir que todos los días empezamos de cero!

¡Un reto para profesionales!

Dicen que Diógenes iba a pleno sol por las calles de Atenas buscando un hombre con una lámpara encendida... Creo que lo que realmente buscaba era un vendedor, un buen vendedor...

¡Son tan escasos!

Yo, un vendedor

Soy diferente

Pocos servimos para vender

¡Qué suerte la mía!

¡Soy un ser laboralmente afortunado!

¡ME GUSTA MI TRABAJO!



Mejores Prácticas:
ante la Crisis Financiera y Desafíos en la Comercialización.



Todo lo que hemos visto es cierto, pero tienes que **esforzarte** para lograrlo, no ocurre por el azar.



Mejores Prácticas:
ante la Crisis Financiera y Desafíos en la Comercialización.



“CREO EN LA SUERTE PORQUE ENTRE MÁS PROSPECTO Y MÁS LLAMADAS PARA PEDIR CITAS HAGO, MÁS SUERTE TENGO”



Mejores Prácticas:
ante la Crisis Financiera y Desafíos en la Comercialización.



Todo lo que hemos visto es cierto, pero tienes que esforzarte para lograrlo, no ocurre por el azar.

El nuestro es como cualquier otro negocio que para que subsista y prospere tiene que generar ganancias.

Depende de tu habilidad para ganar más dinero, no de la compañía, que puede ser cualquiera.

Tienes que definir metas y objetivos. ¿A dónde quieres llegar y qué haces para conseguirlo?

Definir cuál es tu misión y tu filosofía, como cualquier empresa.

COMPROMISO.

Crear un **compromiso**, en todo.

- **Compromiso** en desarrollar habilidades.
- **Compromiso** en desarrollar o adquirir conocimientos sobre la materia.
- **Compromiso** en desarrollar las actividades que desempeñas para lograr tus metas.

CONSTANCIA

- CONVICCIÓN**
- Del producto
 - De los servicios que proporcionamos

CUMPLIMIENTO

Evaluación del desempeño personal

- Registros:
- a) Prospección
 - b) Porcentajes de ventas
 - c) Archivos de los clientes.
 - d) Gastos

ORGANIZACIÓN

Organizar los hábitos de trabajo.

1. Debes tener un sistema de trabajo
2. Debes tener un sistema de régimen equilibrado

**El hábito no hace al monje,
pero sí al triunfador”**



Mejores Prácticas:
ante la Crisis Financiera y Desafíos en la Comercialización.



Los agentes de seguros creamos un legado que poca gente puede igualar en una vida.

Si vendes \$2'000,000.00 USD de protección al año, cada 10 años habrás creado por lo menos \$20'000,000.00 USD de legado por el cual serás recordado.

¿A quién conocen ustedes que pueda igualar esto?

Habrás creado seguridad y riqueza.



Mejores Prácticas:
ante la Crisis Financiera y Desafíos en la Comercialización.

Harás posible que las familias conserven sus hogares, que envíen a los hijos a la universidad, mantengan la dignidad ante la tragedia y los momentos difíciles, que cumplan con las obligaciones fiscales y mantengan abiertos los negocios.

“Los agentes de seguros a través de nuestro producto damos vida a los sueños de los clientes”



Harás posible que las familias conserven sus hogares, que envíen a los hijos a la universidad, mantengan la dignidad ante la tragedia y los momentos difíciles, que cumplan con las obligaciones fiscales y mantengan abiertos los negocios.

El seguro de vida es la creación del capital con resultados positivos garantizados.

Oración

Señor, has puesto en mis manos el poder de crear y el don de servir.

Me has permitido emprender mi realización y a la vez ayudar a la de los demás.

Me diste el espíritu para concebir mi obra, la materia para darle forma y la libertad para realizarla.

An aerial photograph of a winding river flowing through a valley. The river is a light blue color, contrasting with the green and brown tones of the surrounding landscape. In the background, there are rolling hills and mountains under a clear sky. The overall scene is serene and natural.

Oración

Ayúdame a hacer buen uso de la grave responsabilidad y el gran privilegio de Crear, ayúdame para que mi fruto sea bueno para los demás y ayúdame a preservar mi libertad.

Señor, te lo pido porque sé que no puedo emprender mi obra y ayudar a los demás, sin la facultad de crear, sin los medios para hacerlo y sin la libertad.

Tu trabajo alcanzará las vidas de innumerables personas, muchas de las cuales puede que nunca conozcas.

Tus actividades presentes crean el principio de este legado, entre más esfuerzo y más empeño le inviertas ahora, más importante será tu herencia.

¡Se necesitan...!

Más personas que hagan algo por mejorar las cosas,

Menos que las desaprueben.

Más personas que actúen,

Menos que hablen.

Más personas que digan: ¡puede hacerse!

Menos que digan: ¡no puede hacerse!

¡Se necesitan...!

Más personas que inspiren confianza a los demás,

Menos que arrojen “un chorro de agua fría” sobre los que han dado aunque sea un sólo paso en la dirección correcta.

Más personas que se interesen en las cosas y hagan algo para mejorarlas,

Menos que se sienten a un lado sin hacer más que encontrar los defectos.

¡Se necesitan...!

**Más personas que señalen lo que es correcto,
Menos que insistan en señalar lo que es incorrecto.**

Más personas que “enciendan una vela”,

Menos que “maldigan la oscuridad”.

SE DICE:

**“QUE SI LO PODEMOS SOÑAR
LO PODREMOS LOGRAR”**

**SI HACES LO QUE TIENES QUE
HACER CUANDO LO TIENES
QUE HACER, ALGÚN DÍA
HARÁS LO QUE QUIERES
HACER CUANDO QUIERAS
HACERLO.**

**SOY EL ARTÍFICE DE MI ÉXITO O
DE MI FRACASO,**

**SOY EL ARQUITECTO DE MI
PROPIO DESTINO.**

¡GRACIAS!



Mejores Prácticas:
ante la Crisis Financiera y Desafíos en la Comercialización.



Mejores Prácticas:
ante la Crisis Financiera y Desafíos en la Comercialización.



EN PAZ

Muy cerca de mi ocaso, yo te bendigo, Vida,
Porque nunca me diste ni esperanza fallida
Ni trabajos injustos, ni pena inmerecida;

Porque veo al final de mi rudo camino
Que yo fui el arquitecto de mi propio destino;
Que si extraje las mieles o la hiel de las cosas,
Fue porque en ellas puse hiel o mieles sabrosas:
Cuando planté rosales coseché siempre rosas.

EN PAZ

Cierto, a mis lozanías va a seguir el invierno:
¡mas tú no me dijiste que mayo fuese eterno!

Hallé sin duda largas las noches de mis penas;
Más no me prometiste tú sólo noches buenas;
Y en cambio tuve algunas santamente serenas...

Amé, fui amado, el sol acarició mi faz.
¡Vida, nada me debes! ¡Vida, estamos en paz!

AMADO NERVO