

CLAVES DEL PENSAMIENTO ESTRATÉGICO 4.0

Ana María Godínez

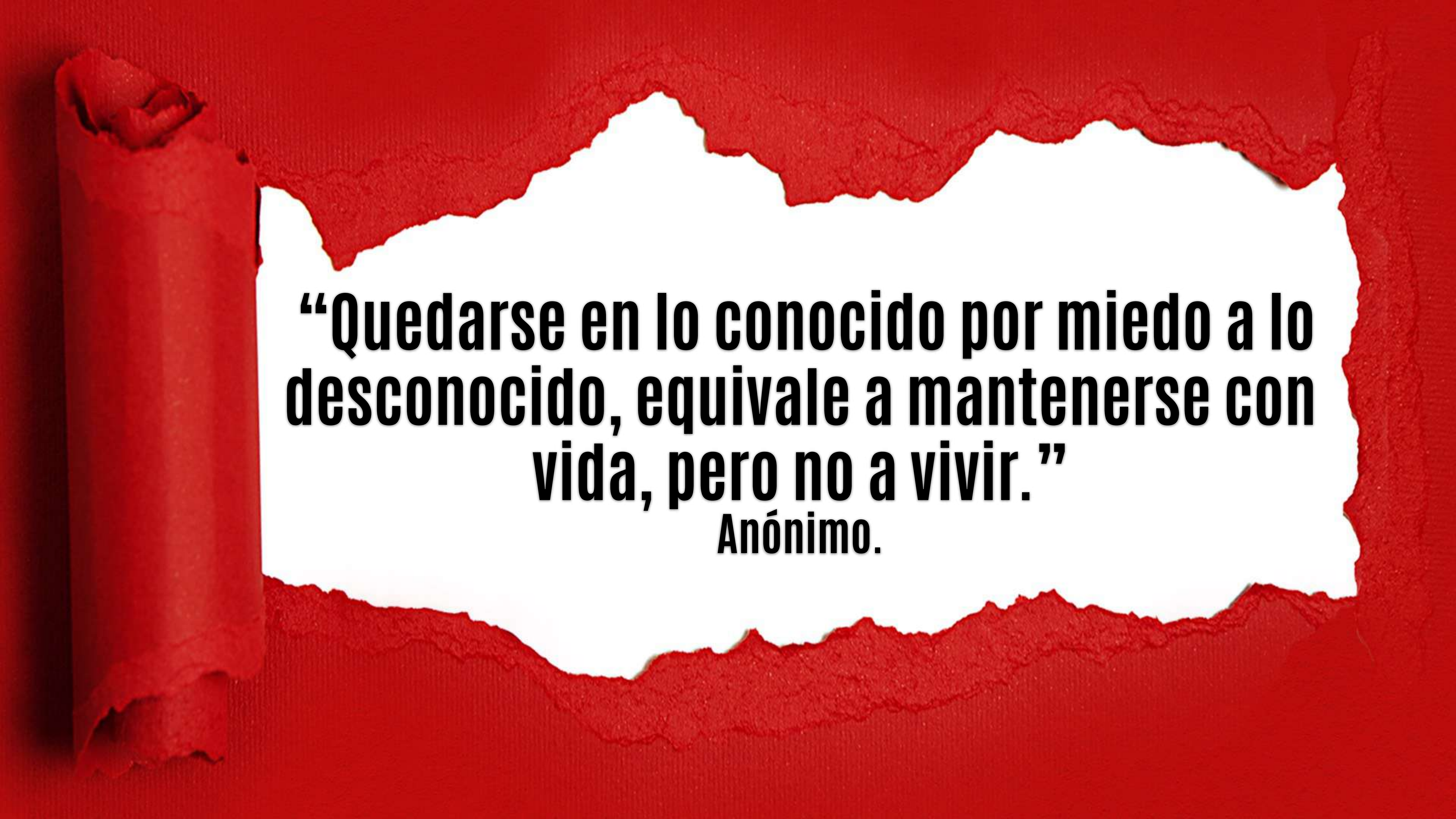


**“No entiendo por qué la gente se asusta
de las nuevas ideas. A mí me asustan las
viejas ideas.”**

John Milton Cage

Pensamiento 4.0

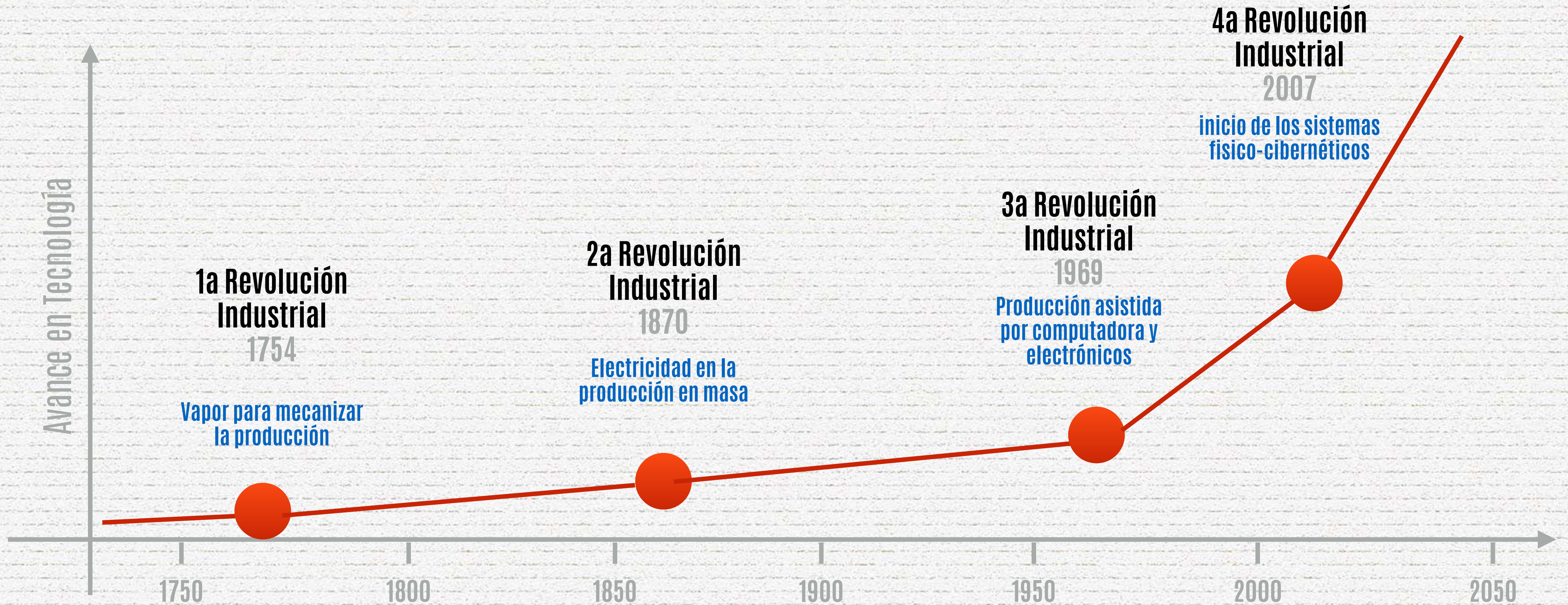
4a Revolución Industrial



“Quedarse en lo conocido por miedo a lo desconocido, equivale a mantenerse con vida, pero no a vivir.”

Anónimo.

CAMBIO ACELERADO DE LA TECNOLOGÍA





La Realidad Actual de las Empresas

**Pobre enfoque
a Vender más...
ellos vienen**



Baja exigencia y ausencia de consecuencias





**Baja
Productividad
y por lo tanto
Baja Utilidad**

**Personal
obsoleto
en sus puestos**



**Se hace más
de lo mismo,
pero... no algo
RADICAL**



**RECUERDA QUE LA LEY DE LA
IGUALDAD DICE: LA IGUALDAD MATA**



PENSAMIENTO TRADICIONAL VS PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

“Actualmente quien no mira el entorno organizacional de forma exponencial tiene menos de 40% de probabilidades de no seguir en el mercado en los próximos años”

Estimó Knowles

De todo, **TODO** lo que son **CAPACES** de
DAR o HACER... ¿Quienes ya dieron...?

100%

De todo, **TODO** lo que son **CAPACES** de
DAR o HACER... ¿Quienes ya dieron...?

80%

De todo, **TODO** lo que son **CAPACES** de
DAR o HACER... ¿Quienes ya dieron...?

60%

De todo, **TODO** lo que son **CAPACES** de
DAR o HACER... ¿Quienes ya dieron...?

40%



Fórmula para
Pensar
Estratégicamente

Modelo PEPE



E

EXPANSIÓN

Cómo lograrás que mucho mercado se beneficie de tu propuesta.

P

PRODUCTIVIDAD

La manera en la que pretendes lograr tu Más Grande Sueño.

E

ESTRATEGIA

La forma en la que tu sueño llegará más rápido y mejor.

P

PENSAMIENTO

Confeccionas tu futuro a partir de la manera en la que piensas.

1. ¿Si sabes lo que quieres lograr y tienes que hacer, **porque no lo has hecho?**





Confeccionas tu futuro a partir de la manera en la que piensas.

P

PENSAMIENTO

TODO se rige por:

Pensamientos

Emociones

Resultados

No solo es “*saber*”,
es “*saber+hacer*”



***Tus ojos son la ventana
del mundo, y eso va a tu
mente y tu mente basado
en su programación,
experiencias y creencias
filtra y genera
emociones, y estas
emociones generan
resultados o acciones***



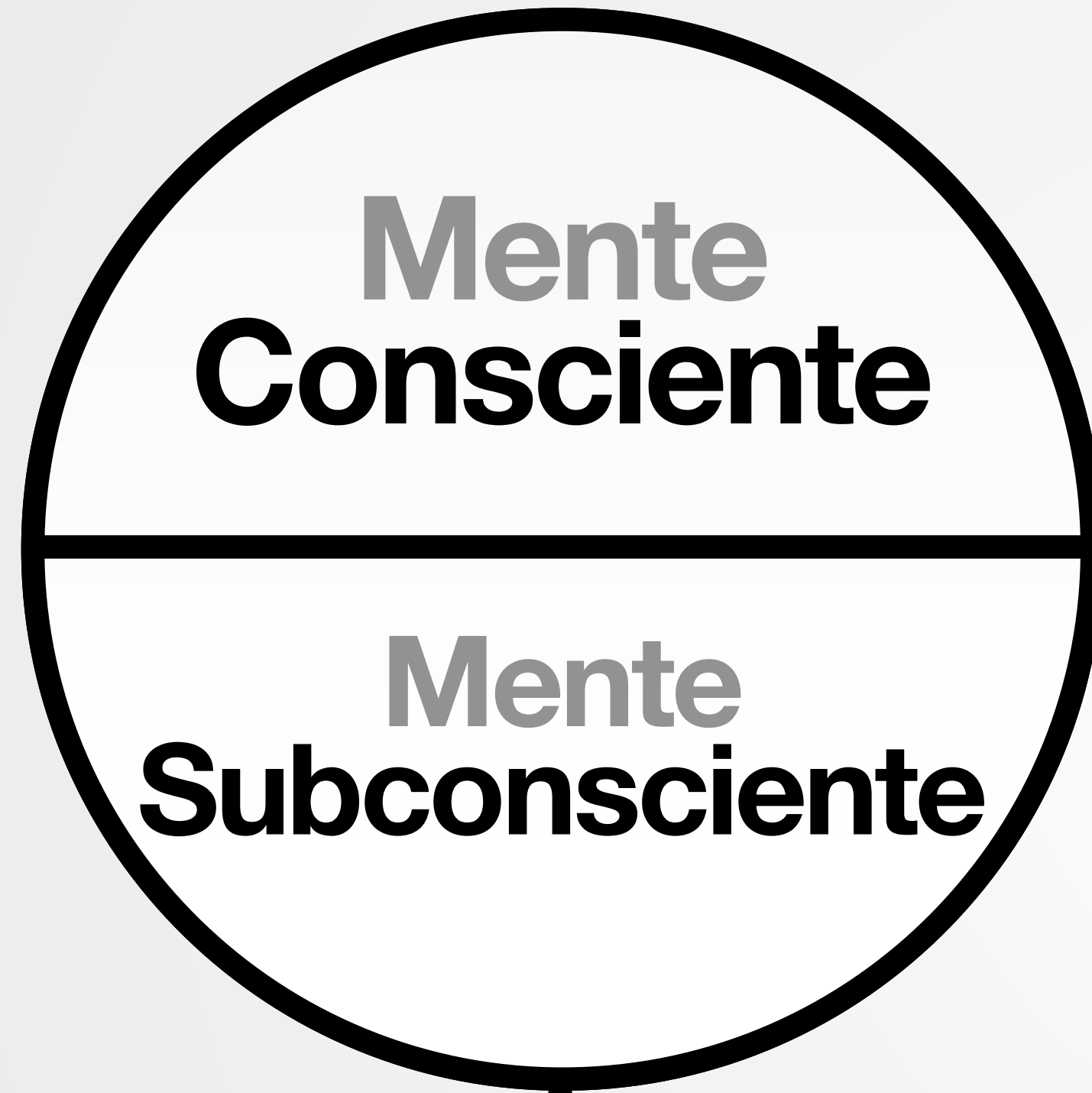
***Nada va a
cambiar a
menos de que
tú cambies tu
estado mental
(Mindset).***

Tu Mente controla tu Cuerpo

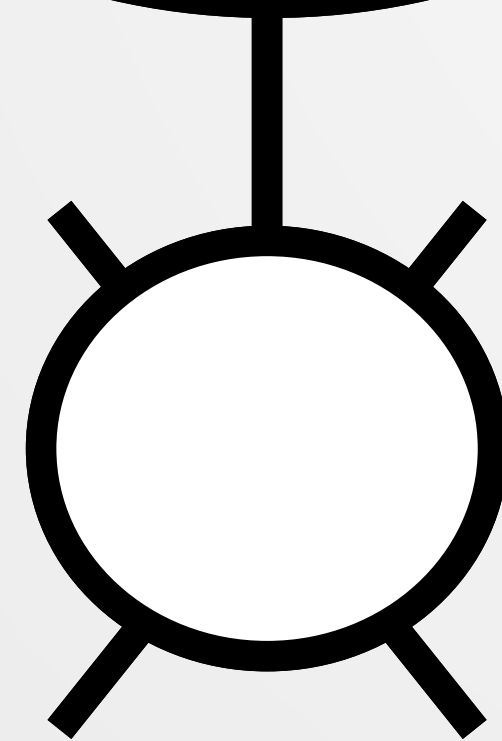


Tu Mente controla tu Cuerpo

Mente

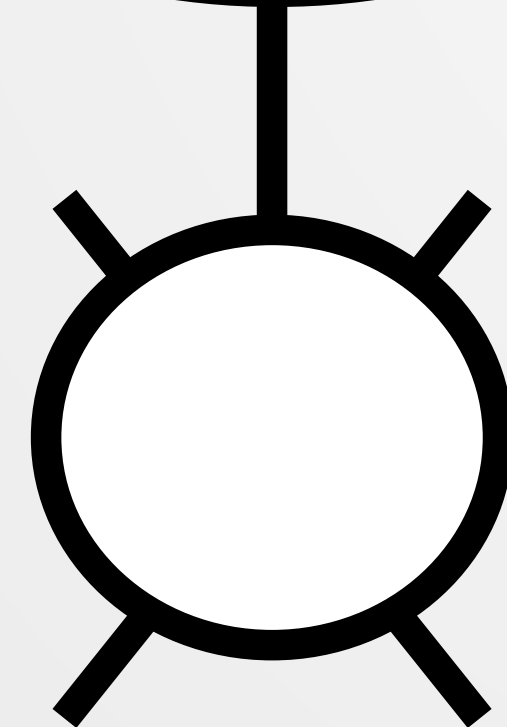
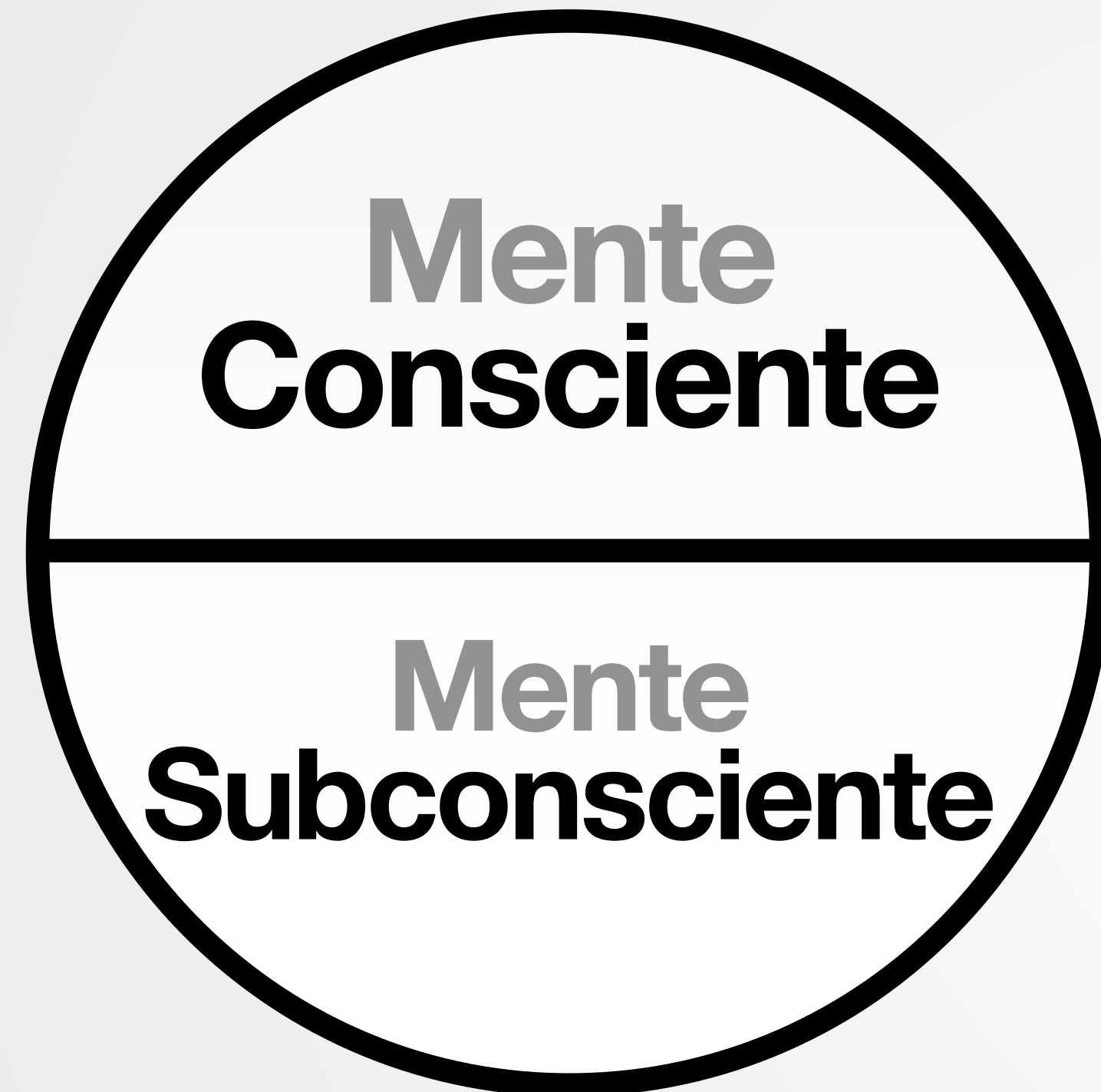


Cuerpo

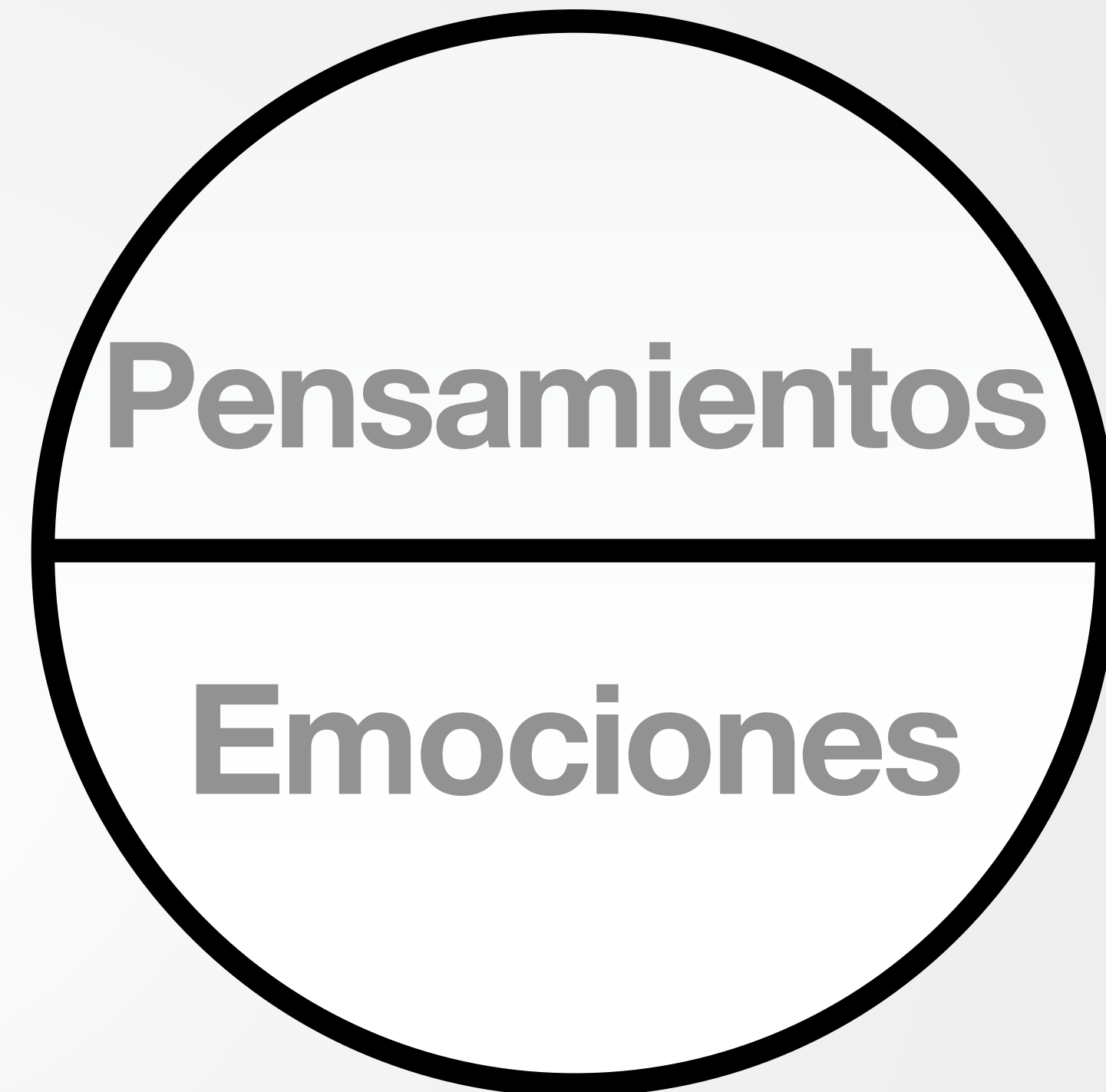


Tu Mente controla tu Cuerpo

Mente



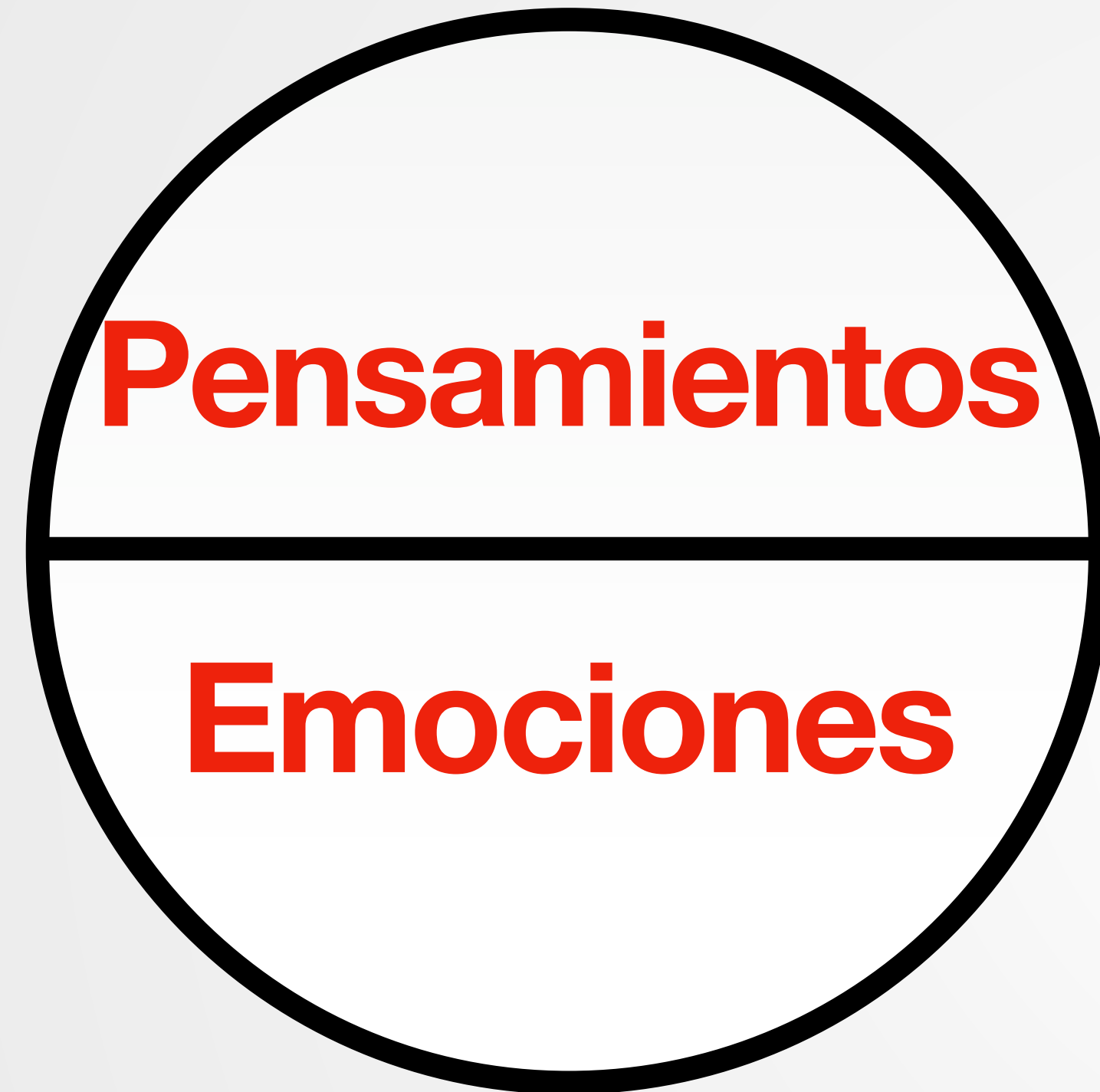
Cuerpo



Resultados

Tu Mente controla tu Cuerpo

Mente



Cuerpo

Resultados



Pensamientos

Emociones

Resultados



***“La mejor
recuperación
en la historia.”***

**Empoderamiento,
Valor,
Esperanza.**

**Movimiento,
Búsqueda,
Innovación.**



***“La peor caída
en la historia.”***

**Frustración,
Enojo,
Apatía.**

**Negativos,
Parasitarios,
Culpar a otros,
Estrés.**

***“Que bendición
contar con este
trabajo.”***

**Agradecimiento,
Satisfacción,
Lealtad.**

**Trabajo intenso,
Dar la “milla extra”,
Proactivo.**



***“Me están
explotando en
este trabajo.”***

**Enojo,
Envidia,
Rabia.**

**Destructivos,
Flojos,
Indiferentes.**

***“Ahorita hay
menos dinero,
pero sigue
habiendo.”***

***“En lo que varios
se apapanatan
¡este es mi
momento!..”***

**60 hrs/w de trabajo,
Actividad,
Iniciativas.**



***“Ahorita no hay
dinero, nadie
compra...”***

***“Nos vamos a
morir”,
“Hay que esperar
el semáforo”.***

**Paralización,
No hay resultados,
Contracción.**

Tu Mente controla tu Cuerpo

*"Siempre nos
convertimos
en aquello
que
pensamos."*





E

ESTRATEGIA

P

PENSAMIENTO

La manera en la
que pretendes
lograr tu más
grande sueño.

02

Estrategia

La manera en la que
pretendes lograr tu más
grande sueño.



1. Expande **tu mente y tu visión.**
2. **Si no te reta,** no te mejora.
3. Toma acción **como nadie más de tus competidores lo hará**

4. Estos conceptos deben ser **arrancados de tu cultura organizacional:**

- **Mediocre:** Promedio, ordinario o nada sobresaliente
- **Excusa:** Argumento para justificar en especial una falla, error o falta, o para demostrar que alguien no es culpable o responsable.

5. Debes ser **más atractivo** que tus **competidores** en lo que **a tu cliente le importa**.
6. Debes conocer **la tendencia** de lo que el mercado está comprando y cómo quiere comprar.
7. Elabora una Estrategia de servicio **magnético** que seas **irremplazable**.

***“TODO CUENTA...
para bien o para
mal.”***



P

PRODUCTIVIDAD

E

ESTRATEGIA

P

PENSAMIENTO

03

PRODUCTIVIDAD

La forma en la que tu
sueño llegará más rápido
y mejor.



- 1. Grandes procesos** crean grandes productos, grandes productos generan grandes clientes, **grandes clientes dan grandes fortunas.**
- 2. #1 es el proceso** (lo que espera el cliente), #2 lo administrativo.
- 3. Nunca quedas mal.**
- 4. Apronta ABC el “día siguiente”,** la noche anterior.



FRESH
IDEAS

CÓMO DESARROLLAR UNA CULTURA ESTRATÉGICA DISRUPTIVA

***“Muchos saben cómo
comenzar pero pocos
saben cómo terminar.”***

Niveles de Personas

- *Imparables*
- *Productores*
- *Okeis*
- *Estabilistas*
- *Supresivos*



1. Asegúrate que entiendan su puesto y las consecuencias de **hacerlo bien y mal.**
2. Mide **1 o 2 estadísticas** más importantes de cada puesto (debe saber cómo mantenerlas y mejorarlas.)
3. Política de “**Cero Excusas**”
4. Quédate con la **gente que:**
 - **Propone** positivo.
 - Cuando trabaje **trabaja.**
 - Habla menos y **produce más.**



E

EXPANSIÓN

P

PRODUCTIVIDAD

E

ESTRATEGIA

P

PENSAMIENTO

04

EXPANSIÓN

Cómo lograrás que
mucho mercado se
beneficie de tu propuesta.





*No es sólo
"vender",
sino HACER
LA
DIFERENCIA.*

***“Los -SI- construyen
mi negocio, los -NO-
construyen mi
carácter.”***

¡DEBES TENER HAMBRE!

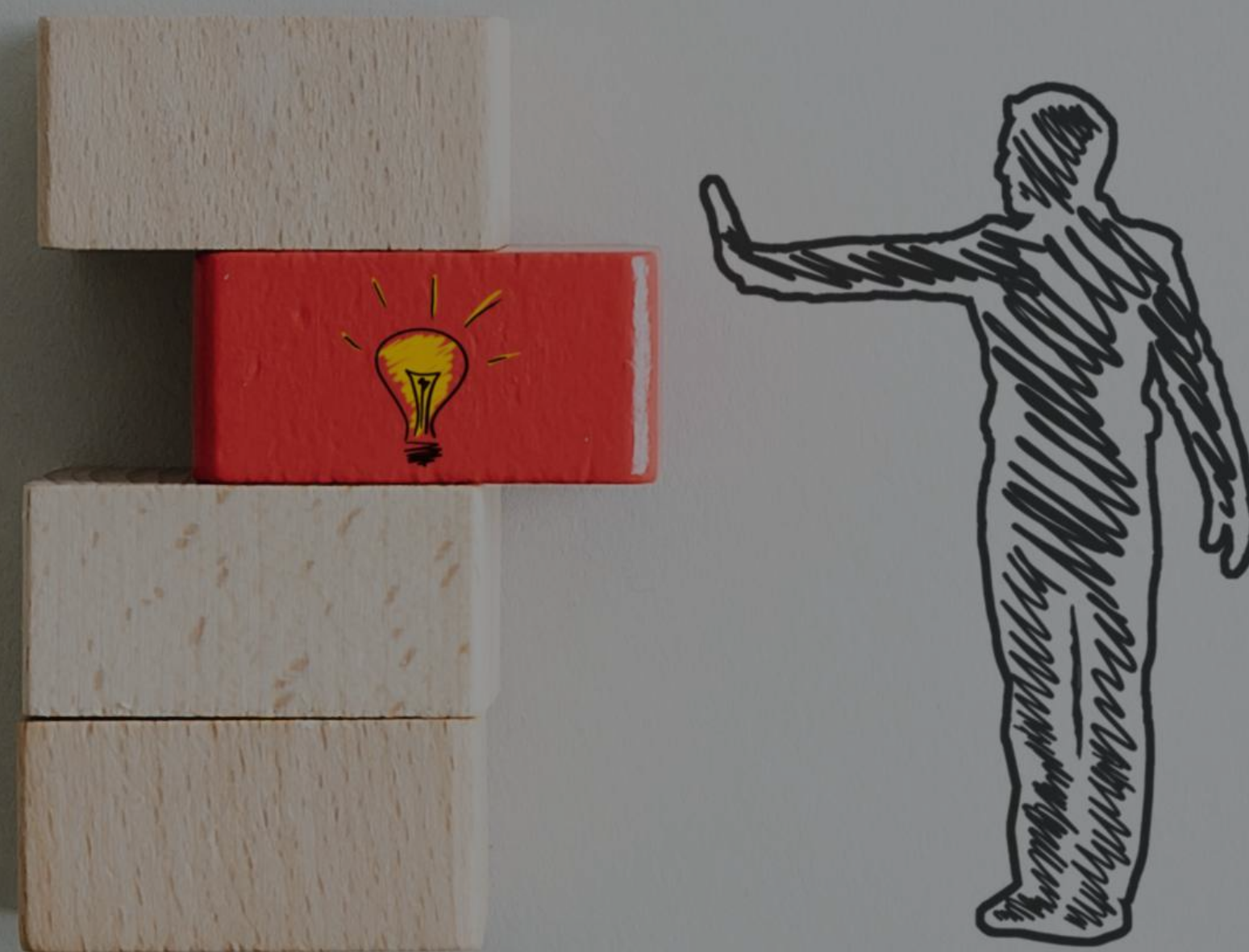
*Lo hace,
No para,
Se rehusa a fracasar,
Quiere vivir diferente,
Se vuelve creativa,
Sobrevive,
Saca fuerzas,
Es 10X. . ., etc.*



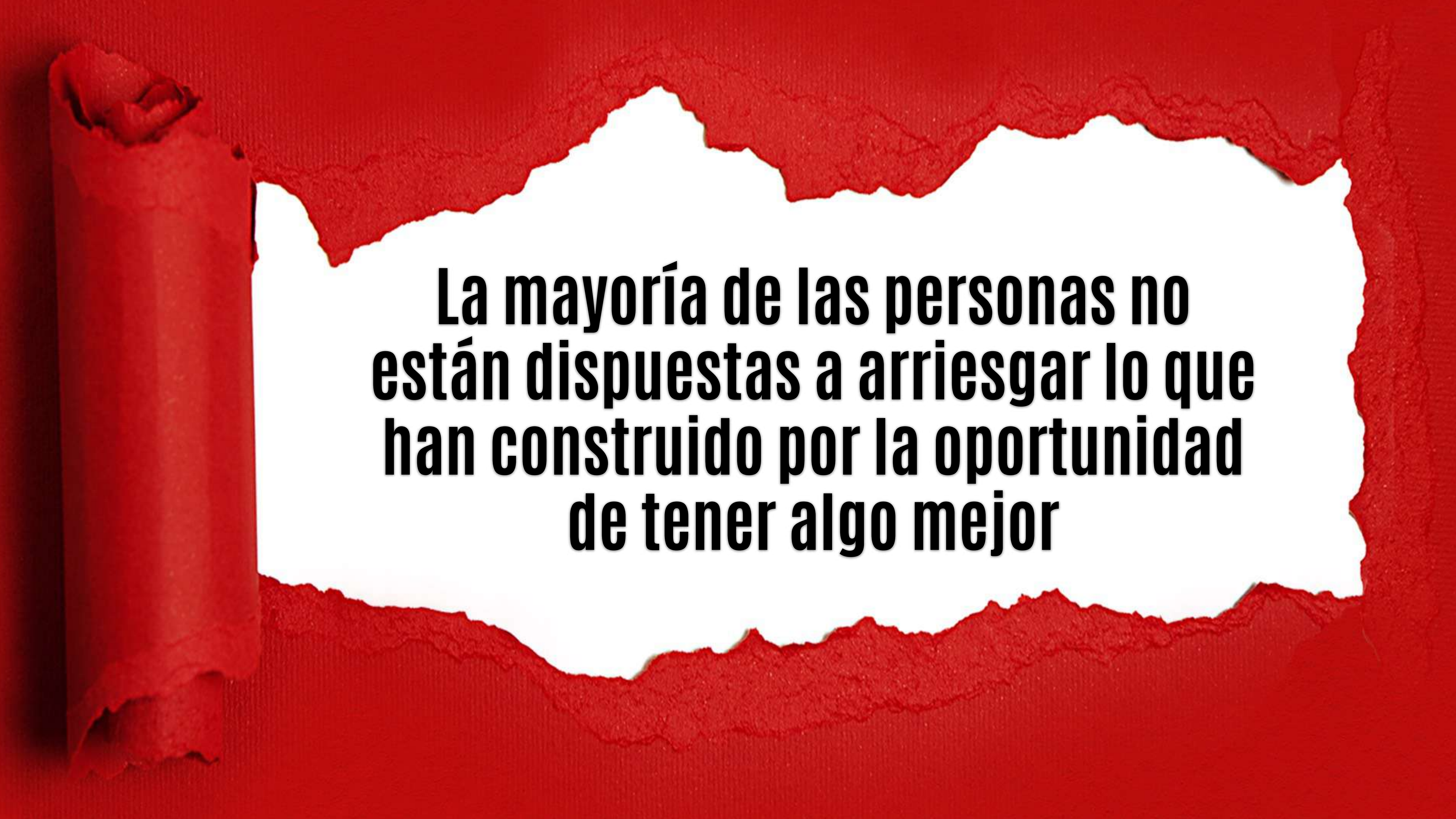
***¡DEBES TENER
HAMBRE de
inspirar a
cientos o miles
con tu
producto!***



1. No importa tu producto **si nadie lo conoce.**
2. Se **interesante** y se la **solución** (no un producto).
3. **Vende lo que compra el mercado, con tu esencia.**
4. Regla de las 4V de Promoción: Valor, Valor, Valor, VENTA.
5. No necesitas millones de seguidores, necesitas **gente leal que hable de ti.**



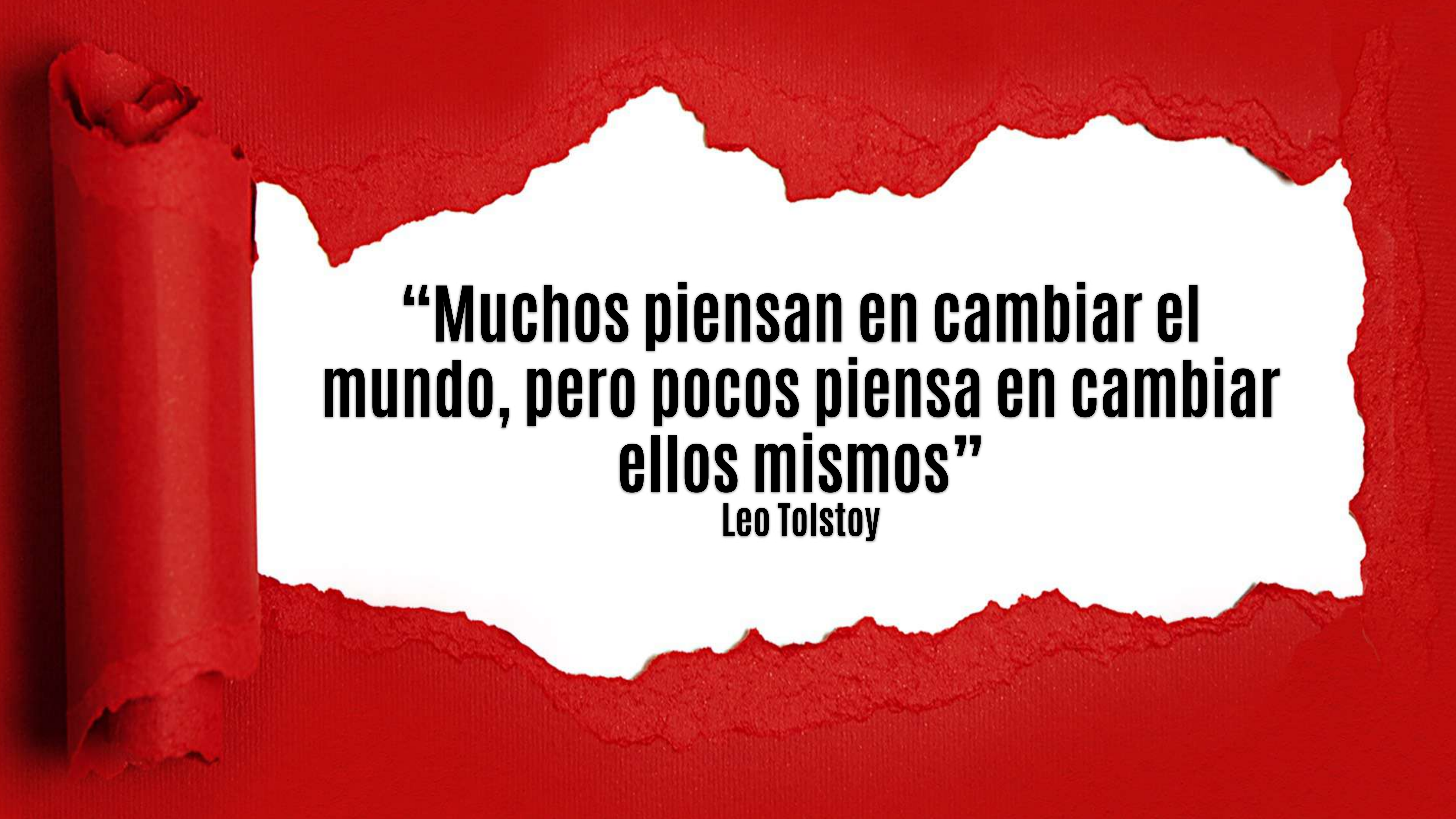
PILARES DEL ÉXITO DURADERO DE LA GESTIÓN DEL CAMBIO



**La mayoría de las personas no
están dispuestas a arriesgar lo que
han construido por la oportunidad
de tener algo mejor**

**PILARES
DEL ÉXITO
DURADERO
DE LA
GESTIÓN DEL
CAMBIO**





**“Muchos piensan en cambiar el
mundo, pero pocos piensa en cambiar
ellos mismos”**

Leo Tolstoy

¡GRACIAS!

Síguenos en Redes



/igniustv
/bigrivertv



@oficial_menteimparable



/ana.godinezgonzalez
/igniusred



@oficial_menteimparable
@asesoria.ignius



/anamariagodinezgonzalez
/igniusinnovationinternational