



TOTENYO ORGANIZACIÓ



REFLEXIONES EN TORNO A MI NEGOCIO



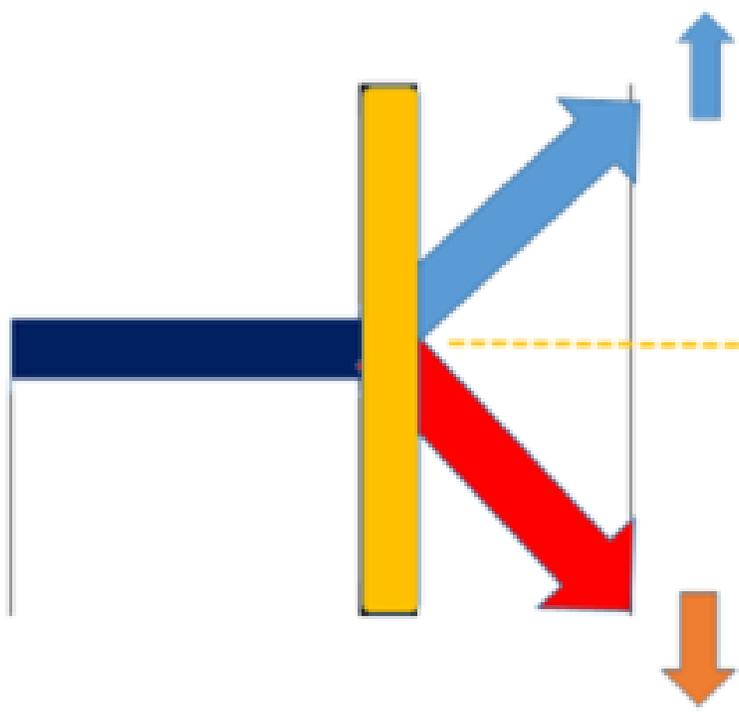
**CONOCIÉNDOME
EN LA
ACCIÓN**



TOTENYO ORGANIZACIÓN

LA ACTITUD --- PUNTOS DE INFLEXIÓN

SITUACIONES POSITVAS



1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

SITUACIONES NEGATIVAS

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____



¿JUGAMOS?

Trabajar solo
Aplicar fórmulas
Concluir tareas
Analizar datos – información
Organizar cosas
Solucionar problemas
Arreglar aparatos
Trabajar con números
Analizar-Diagnosticar-Predecir
Mediar –Negociar
Procesar datos
Clarificar asuntos

Asumir riesgos
Inventar soluciones
Realizar actividades multifuncionales
Hacer cambios – Modificaciones
Vender ideas – Transmitirlas
Desarrollar cosas nuevas – Diseños
Generar ideas
Jugar – Moverse – Accionar
Tener mucho espacio
Proveer visión
Sentir emociones
Establecer preguntas

Sentir estructura – Cohesión
Establecer orden
Mantenerse en el nivel
Trabajar con documentos
Apoyador
Registrar estabilidad
Mantener control de roles
Atender detalles
Ideas estructuradas
Administrar
Planear
Previsor

Apoyar a otros
Manifestar ideas
Gustar de relaciones interpersonales
Mostrar – Enseñar – Capacitar
Saber escuchar
Trabajar en grupo
Disfrutar y sufrir con otros
Influir en grupos – Protagonista
Escribir - Poesía - Literatura
Dramatizar - Actuar
Aconsejar – Orientar – Conducir
Persuadir

SANGUÍNEO

EXPRESIVO
ATENTO
CÁLIDO
PLATICADOR
ENTUSIASTA
COMPASIVO
AMISTOSO

INDISCIPLINADO
INESTABLE
IMPRODUCTIVO
EGOCÉNTRICO
EXAGERADO

FRÍO
AUTOSUFICIENTE
DOMINANTE - IMPETUOSO
RENCOROSO - IRASCIBLE
SARCÁSTICO - CRUEL

INDEPENDIENTE
VISIONARIO
PRÁCTICO
PRODUCTIVO
DECIDIDO
LÍDER

COLÉRICO

ANALÍTICO
ESTRATEGA
ABNEGADO
TRABAJADOR
AUTO-DISCIPLINADO

MELANCÓLICO

○

NEGATIVO - VENGATIVO
VARIABLE - SUSCEPTIBLE
TEÓRICO - CRÍTICO
PROPENSO A PERSECUSIÓN

MOROSO
SIN MOTIVACIÓN
EGOISTA - MEZQUINO
AUTO-PROTECTOR
INDECISO - COBARDE
ANSIOSO

TRANQUILO
CONFIABLE
OBJETIVO
DIPLOMÁTICO
ORGANIZADO
HUMORISTA

FLEMÁTICO

Autodescubriéndome





HABILIDADES
TÉCNICAS



Permiten mejorar los procesos.

HABILIDADES
CONCEPTUALES



Permiten analizar el todo y por partes.

HABILIDADES
HUMANÍSTICAS



Permiten establecer relaciones interpersonales efectivas.

HABILIDADES
COMERCIALES



Permiten entablar relaciones comerciales exitosas.

EJERCICIO:

1. Intente recordar, hasta donde sea posible, de la más reciente negociación o conversación y donde no haya tenido buenos resultados.
 2. Procure visualizar la escena, recordando el tema, las ideas, las palabras y las reacciones que se expresaron en ese momento.
 3. Recuerde lo que usted dijo, lo más exacto posible.
-
1. Escriba lo que recuerde de dicha conversación
 2. Llegue a una conclusión del porque NO logró su objetivo.
 3. Anote las palabras débiles que utilizó en su conversación
 4. Sustituya las frases o palabras débiles por otras que sean de impacto.

Instale en su sistema y formas de pensamiento la forma renovada de su lenguaje acompañado de una actitud propositiva.

Cuando tenga una negociación exitosa, realice este mismo ejercicio recordando todo aquello que le resultó favorable y le permitió obtener buenos resultados con la finalidad de evaluar los procesos y replicar todo aquello que dio fuerza a la negociación.

INICIANDO

N°	ACCIÓN	ESTRATEGIA
1		
2		



DEBILIDADES	ACCIONES PARA COMBATIRLAS



OBJETIVOS



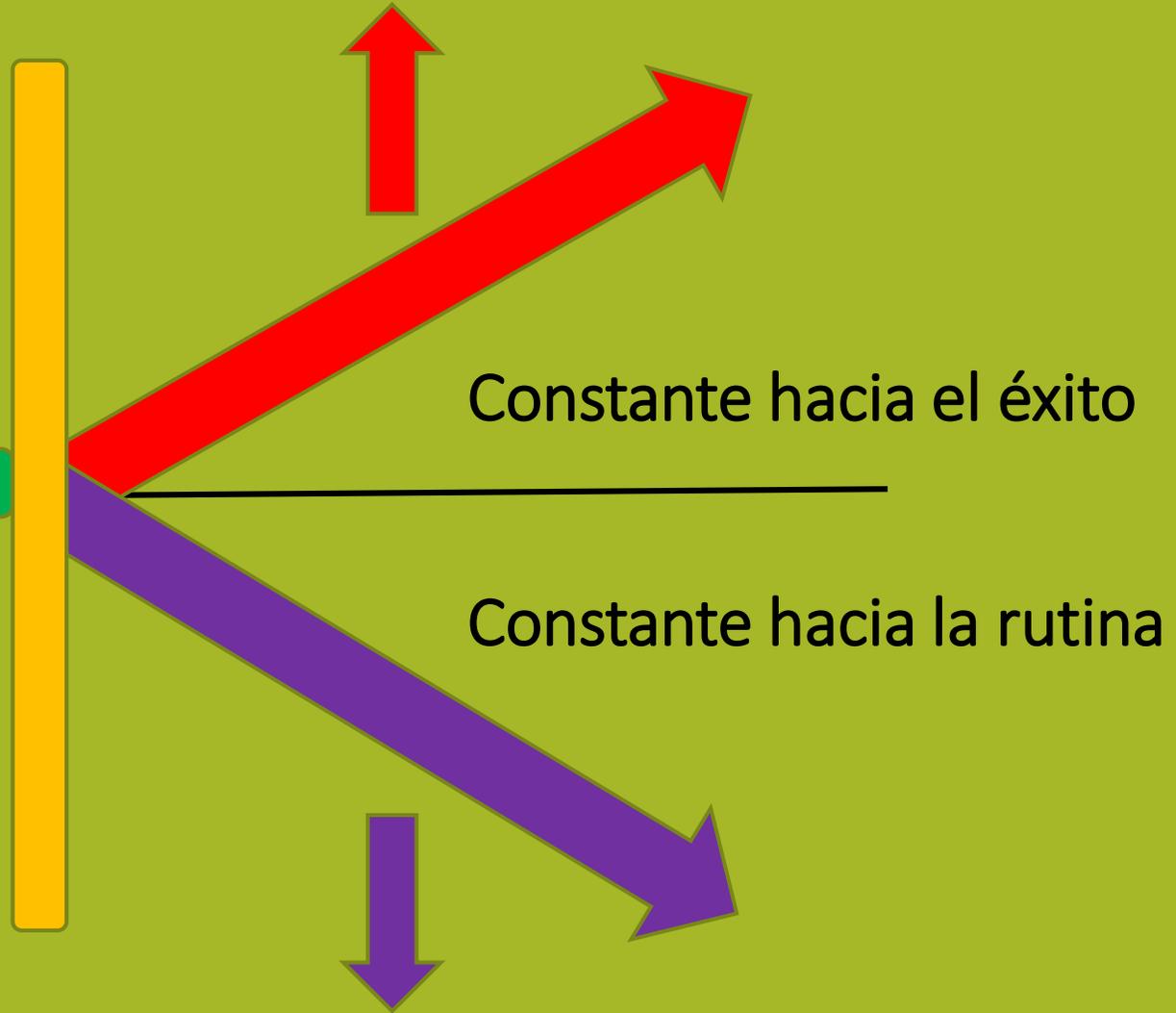
-  PERSONAL
-  PROFESIONAL
-  PAREJA
-  FAMILIAR
-  SOCIAL

MENTAL	DESARROLLO

Punto de Inflexión

Cambia la
constante de tus
acciones

Y . . .
Evoluciona!



Constante hacia el éxito

Constante hacia la rutina

¡G R A C I A S!

TOTENYO ORGANIZACIÓN
LIC. SAMUEL GONZALEZ MONTAÑO
samuel@totenyo.org
811 55 99 046

