

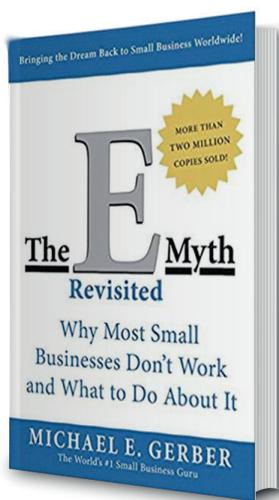
TEMARIO DE PLÁTICAS HELPI COACHING



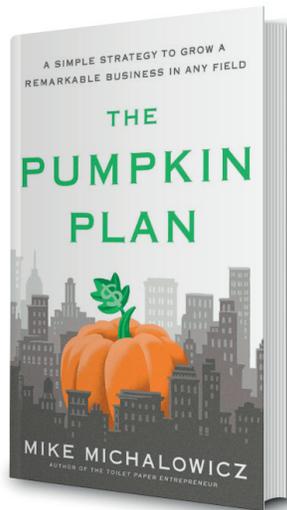
TEMARIO DE PLÁTICAS

HELPI COACHING

Muchas gracias por su interés en que participemos en su evento dando una plática de mucho valor. En **helpi COACHING** nos apasiona poder ayudar a todos los emprendedores dueños de PYMEs que podamos a ser exitosos. Precisamente así nació nuestra empresa y nuestra visión de buscar, encontrar y traer al alcance de emprendedores y dueños de PYMEs en México y Latinoamérica las mejores metodologías del mundo, diseñadas y probadas en PYMEs para ayudarlos a tener empresas profesionalizadas, estandarizadas, rentables que puedan crecer y escalar con orden sin necesidad de que los dueños estén presentes operando todo el tiempo en la empresa. Dentro de estas metodologías de clase mundial especialmente diseñadas y probadas en PYMEs de las cuales forman parte de nuestro programa y en las cuales en la gran mayoría estamos certificados, se encuentran:

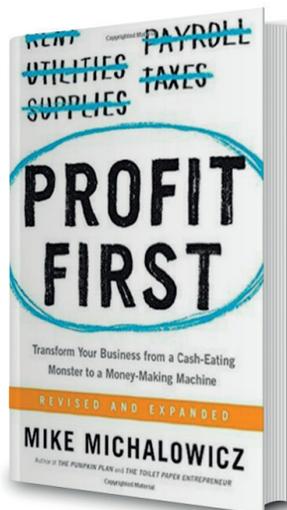


EMyth: desarrollada por el Gurú de las PYMEs Michael E. Gerber, autor best seller del libro **El Mito del Emprendedor (The EMyth Revisited)** catalogado como uno de los mejores libros de negocios para emprendedores y PYMEs de los últimos 100 años y también seleccionado año tras año en las encuestas que hacen publicaciones internacionales sobre qué libros recomiendan emprendedores y dueños de PYME a otro emprendedores y dueños de PYMEs. Dentro de estas publicaciones se encuentran: The Economist, The Wall Street Journal, Inc 500, Entrepreneur, etc.



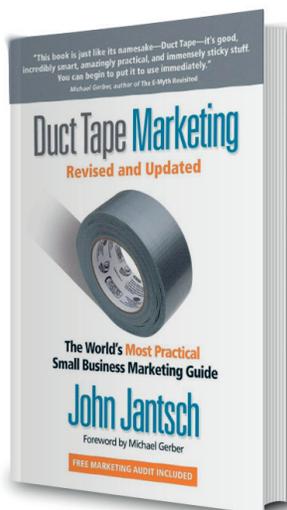
Pumpkin Plan: desarrollada por Mike Michalowicz uno de los autores más jóvenes y más prominentes en la arena internacional especializado en emprendedores y PYMES.

Mike ha fundado más de 5 empresas en su relativamente corta carrera como emprendedor, 2 de estas empresas las ha vendido a empresas multinacionales. A través de su experiencia y de su pasión por ayudar a otros dueños de PYMES y Emprendedores a ser exitosos ha desarrollado metodologías increíblemente poderosas para ayudar a una PYME de manera práctica pero muy poderosa a transformar su empresa. Sus metodologías siempre van de la mano de libros Best Sellers que incluyen libros como: The Toilet Paper Entrepreneur, The Pumpkin Plan, Profit First (la ganancia es primero), Surge, Clock Works, etc.



Profit First: desarrollada también por Mike Michalowicz. Esta revolucionaria y práctica metodología ayuda a las PYMES a implementar una “dieta financiera” en la empresa para que sea realmente rentable.

Las empresas como las personas tendemos a llevar las finanzas de una manera antinatural. Esta técnica cambia completamente la forma en que llevan las finanzas en una PYME y las hace ser rentables continuamente. Miles de PYMEs hoy en día están siendo transformadas en su rentabilidad utilizando esta revolucionaria metodología. Más del 85% de las PYMEs en el mundo no tienen suficientes fondos (flujo) para poder cubrir sus gastos de los próximos 2 meses. Más del 85% de las PYMEs a nivel mundial están en estatus de sobrevivencia financiera. Con Profit First le damos la vuelta 180 grados a

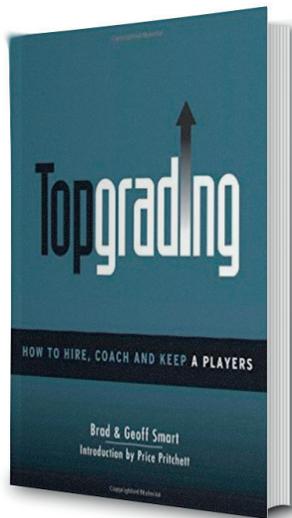


esta situación.

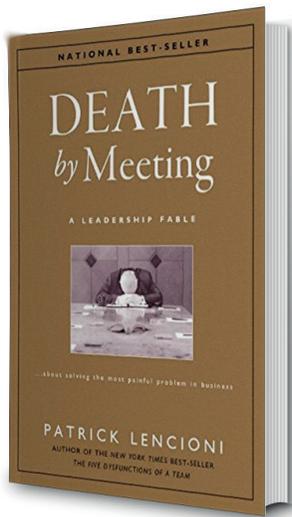
Duct Tape Marketing: desarrollada por el

especialista en marketing en PYMEs Jhon Janstch. Jhon es un reconocido autor y consultor a nivel internacional en el tema de mercadotecnia especializada en PYMEs autor de libros como: Duct Tape Marketing, SEO for growth, The Referral Engine, The Commitment Engine, entre otros.





Top Grading: metodología mundialmente reconocida y especializada en selección de personal desarrollada por el especialista en selección de personal Bradford D. Smart y Geoff Smart, autores de los libros **Top Grading** y **Who, respectivamente**. Esta metodología esta revolucionando la forma de seleccionar personal a nivel mundial. Las estadísticas nos dicen que aproximadamente el 50% de las contrataciones que se hacen anualmente en todas las empresas son contrataciones fallidas, es decir, no se contrata a la persona adecuada, para el puesto adecuado, para la empresa adecuada. Esta estadística está calculada en todas las empresas de todos tamaños, en las PYMEs la estadística está calculada en un 75% de contrataciones fallidas. Una contratación fallida tiene costos implícitos de hasta 10 meses del sueldo de la persona. Con la metodología Top Grading es posible tener una tasa exitosa de contratación de hasta 90%, es decir, un 10% de probabilidad de contratación fallida.



Dead by Meeting: desarrollada por el autor best seller Patrick M. Lencioni. Esta filosofía ha ayudado a miles de empresas a nivel mundial a llevar un sistema de juntas productivo y efectivo.

Entre otras metodologías.

Hoy en día contamos con **más de 10 años con esta labor en la cual hemos podido impactar a más de 5,000 emprendedores y dueños de PYMEs** por medio de diferentes formatos: pláticas, cursos on-line, seminarios virtuales, programas, talleres, etc. en México y más de 15 países de Latinoamérica e incluso otros continentes:



- ▶ Guatemala.
- ▶ El Salvador.
- ▶ Panamá.
- ▶ Costa Rica.
- ▶ Perú.
- ▶ Bolivia.
- ▶ Honduras.
- ▶ Ecuador.
- ▶ República Dominicana.
- ▶ Puerto Rico.
- ▶ Nicaragua.
- ▶ Venezuela.
- ▶ Colombia.
- ▶ Chile.
- ▶ Argentina.
- ▶ Uruguay.
- ▶ España.
- ▶ Guinea Ecuatorial.

Los temas de los cuales
podemos platicar
abarcán las 7 áreas
principales de una PYME,
de una empresa:



1. **Planeación Estratégica.**
2. **Orden y estandarización (operaciones).**
3. **Finanzas.**
4. **Capital Humano.**
5. **Mercadotecnia.**
6. **Ventas.**
7. **Responsabilidad Social Empresarial (RSE).**

A continuación, mencionaremos algunas de las pláticas que podemos dar relacionado con cada una de estas áreas:

TEMA: ¿Por qué la mayoría de las PYMES no se desarrolla de forma exitosa y que hacer al respecto?

Tema de la plática: esta es nuestra plática base, nuestra plática sello que hemos impartido en diferentes formatos en más de 1,500 ocasiones. En esta plática compartimos con los asistentes la experiencia acumulada de varias de las empresas más especializadas en el mundo en ayudar a PYMEs y nuestra propia experiencia ayudando a más de 5,000 PYMEs sobre cuáles son los factores más críticos e importantes que hay que considerar para poder desarrollar una PYME de manera exitosa, una empresa profesionalizada, estandarizada, que no dependa de los dueños todo el tiempo para operar y se pueda escalar con orden.

En esta plática van a descubrir:

- ▶ ¿Cuáles son los 3 factores que se han probado una y otra vez que se necesitan para tener una PYME profesionalizada, estandarizada, que no dependa todo el tiempo del dueño para operar y que se pueda escalar con orden?
- ▶ ¿Cuáles son los 3 roles que el dueño de una PYME debe de jugar a lo largo del desarrollo de la empresa y cuál es el error en el que caen la mayoría?



1. Planeación Estratégica para PYMEs.

Tema de la plática:

Planeación estratégica para PYMES de forma sencilla y poderosa

Descripción: utilizamos las metodologías de clases mundiales especializadas en PYMEs EMythyPumpkin Plan para compartir con los asistentes cómo debe hacerse una planeación estratégica en una PYME.

En esta plática van a descubrir:

- ▶ ¿Por qué es importante hacer este ejercicio de planeación estratégica y qué beneficios tangibles te traerá a tu empresa?
- ▶ Cuáles son los únicos 2 pasos que se necesitan para hacer una planeación estratégica en una PYME y que tener enormes resultados en la empresa.
- ▶ ¿Cuál es uno de los mayores errores que cometen las PYMEs al tratar de hacer una planeación estratégica con las herramientas tradicionales que utilizan las grandes empresas y que se enseñan en todas las universidades y cursos relacionados con el tema?



2. Orden y Estandarización (operaciones).

Tema de la plática:

El secreto para liberarte de tu empresa y liberarla de ti para que pueda operar sin necesidad de estés presente todo el tiempo.

Descripción: utilizamos las metodologías de clase mundial especializadas en PYMEs EMyth y Pumpkin Plan para compartir con los asistentes cómo estandarizar y profesionalizar una PYME para que no dependa del dueño o dueños todo el tiempo para operar y se pueda escalar y crecer con orden implementando procesos de manera efectiva y poderosa.

En esta plática van a descubrir:

- ▶ Cuál es el MEJOR FORMATO para documentar procesos en tu empresa?. Después de miles de PYMES que hemos ayudado a profesionalizar y estandarizar te vamos a compartir el mejor formato para documentar procesos en una PYME, fruto de años y años de ajuste y mejora.
- ▶ ¿Cuáles son los pasos que debo seguir para implementar procesos de MANERA EDECUADA en tu empresa?
- ▶ ¿Cuál es la clave para implementar de manera adecuada procesos en una PYME a través del tiempo?

Tema de la plática:

¿Cómo sería tu vida si fueras el doble de productivo, si aumentarás 100% tu productividad?

Descripción: utilizamos las metodologías de clase mundial especializadas en PYMEs EMyth, Pumpkin Plan y Dead by Meeting para compartir con los asistentes dos herramientas que podrán duplicar la productividad y el enfoque de las personas.

En esta plática van a descubrir:

- ▶ ¿Cuál es única técnica / herramienta que ha sido recomendada por todos los mejores cursos y libros sobre administración del tiempo en los últimos 100 años?
- ▶ ¿Cómo implementar un sistema de juntas efectivo en una PYME para ser productivo y al mismo tiempo dar seguimiento a lo que sucede en todas las áreas?
- ▶ ¿Cuál es la herramienta que te ayudará a evitar interrupciones todo el tiempo en tu empresa y aumentar radicalmente la productividad de todos comenzando por la del dueño de la PYME?

3. Finanzas para PYMEs.

Tema de la plática:

Profit First (la ganancia es primero): la metodología que está ayudando a miles de PYMEs a volverse REALMENTE rentables.

Descripción: utilizamos las metodologías de clase mundial especializadas en PYMEs Profit First para compartir con los asistentes esta metodología que está revolucionando al mundo de las PYMEs para ayudarles a que se vuelvan realmente rentables.

En esta plática van a descubrir:

1. ¿Porque la naturaleza del ser humano de acuerdo a la ley de Parkinson juega en contra tuya y de la rentabilidad de tu empresa?
2. ¿Cómo utilizar tus hábitos actuales que tienes hoy para con unos pequeños cambios, comenzar a forzar a tu empresa a que sea rentable todo el tiempo?
3. ¿Qué trae implícita la forma de llevar los edos? financieros en el mundo hoy en día que juega en tu contra sin tu siquiera saberlo?

Tema de la plática:

El flujo de efectivo la sangre de tu negocio.

Descripción: utilizamos las metodologías de clase mundial especializadas en PYMEs Profit First y EMyth para compartir con los asistentes una herramienta muy práctica pero muy poderosa para monitorear el flujo de la empresa.

En esta plática van a descubrir:

- ▶ ¿Porqué existe un mito acerca de las finanzas en las empresas y sobre todo en las PYMEs?.
- ▶ ¿Cuál es el error que comenten la mayoría de los dueños de PYMEs respecto a la información financiera que manejan?
- ▶ ¿Qué herramienta necesitas implementar en tu empresa para que no tengas sorpresas con la falta de flujo?

Tema de la plática:

Entendiendo de manera práctica y sencilla las finanzas de tu PYME.

Descripción: utilizamos las metodologías de clase mundial especializadas en PYMEs de Profit First y EMyth para compartir con los asistentes una forma diferente, práctica y poderosa para entender realmente las finanzas en su empresa.

En esta platica van a descubrir:

- ▶ ¿Por qué existe un mito acerca de las finanzas en las empresas y sobre todo en las PYMEs?
- ▶ ¿Cuáles son los principios básicos de finanzas que tienes que saber para utilizarlos todo el tiempo?
- ▶ ¿Cómo entender de manera práctica y sencilla el estado de resultados y el balance general de tu empresa?



4. Capital Humano (RH).

Tema de la plática:

¿Cómo sería tu empresa y tu vida si el 80% de tus colaboradores fuera como el mejor colaborador que has tenido?

Descripción: utilizamos las metodologías de clase mundial especializadas en PYMEs Top Grading para compartir con los asistentes una de las metodologías más efectivas y menos conocidas en el mundo para reclutar al personal adecuado en la empresa.

En esta plática van a descubrir:

1. ¿Cuáles son los tipos de entrevistas que tienes que tener para aumentar exponencialmente las probabilidades de contratar al personal adecuado?
2. ¿Cuáles son las 2 preguntas CLAVE que tienes que hacerte en los diferentes tipos de entrevistas para aumentar exponencialmente las probabilidades de contratar a la persona indicada?
3. ¿Cuál es la práctica que cualquier PYME debe seguir para mejorar la calidad de los colaboradores que tiene en su empresa?

Tema de la plática:

¿Cómo lograr que tus colaboradores sean comprometidos, enfocados y productivos sin morir en el intento?

Descripción: utilizamos las metodologías de clase mundial especializadas en PYMEs EMyth para compartir con los asistentes una de las metodologías más efectivas para lograr que los colaboradores tengan muy claro que hacer y les de certidumbre a todos en la empresa de sus funciones y responsabilidades.

En esta plática van a descubrir:

- ▶ ¿Cuáles son los 3 factores principales que hacen que la mayoría de los colaboradores en una PYME no está comprometido y enfocado y que hacer al respecto?
- ▶ ¿Qué sencilla herramienta puedes comenzar a utilizar a partir de ahora para mejorar el compromiso, enfoque y productividad de tus colaboradores?
- ▶ ¿Cómo implementar esta sencilla herramienta en tu empresa? Te daremos todos los detalles y te enseñaremos como hacerlo.



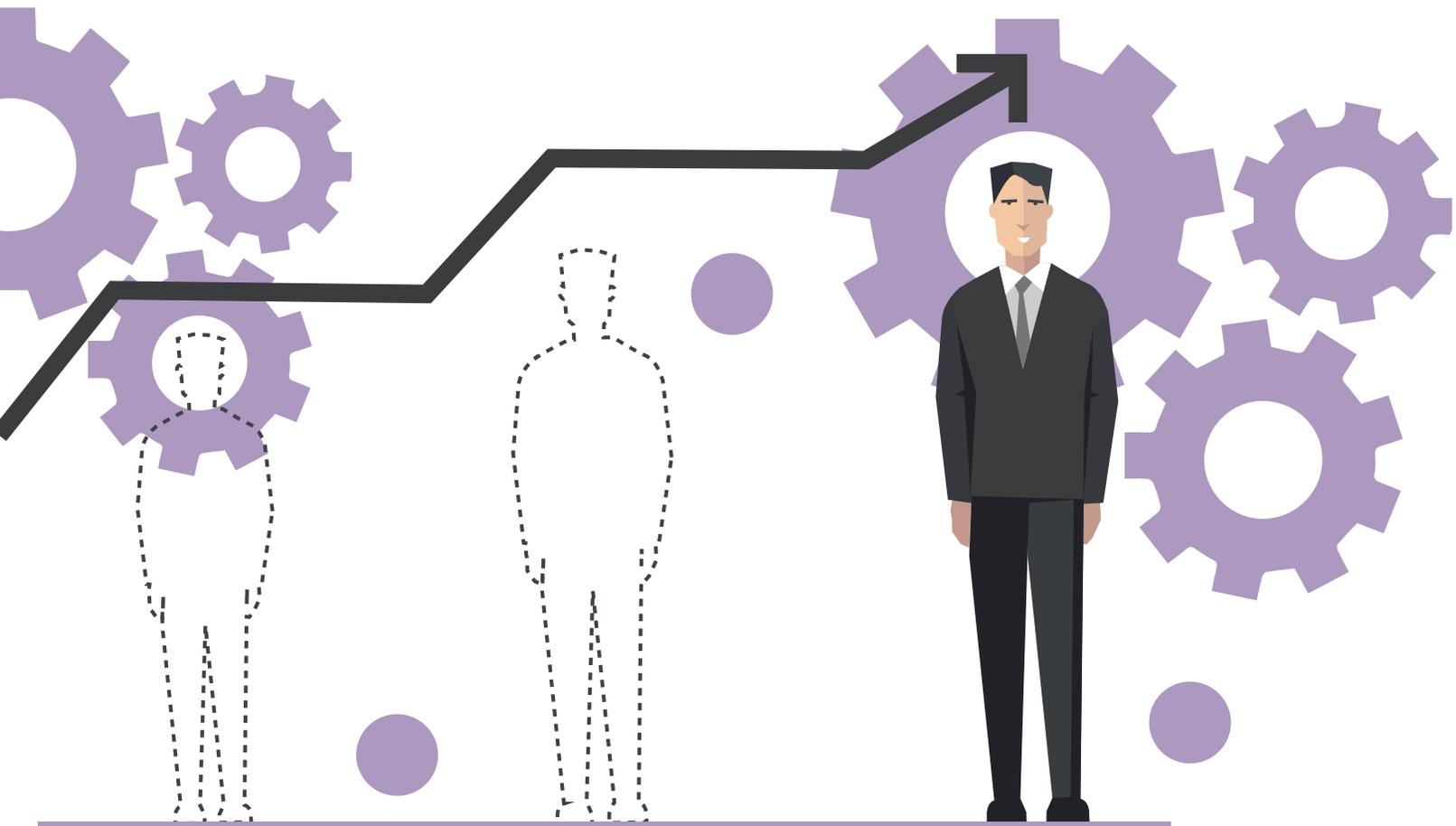
Tema de la plática:

La herramienta que puede cambiar radicalmente el desempeño y compromiso de tus colaboradores.

Descripción: utilizamos las metodologías de clase mundial especializadas en PYMEs EMyth para compartir con los asistentes una de las metodologías más efectivas para lograr una comunicación sistemáticamente efectiva entre todos los colaboradores de la empresa que además aumenta enormemente la lealtad de los colaboradores y disminuye la rotación.

En esta plática van a descubrir:

- ▶ ¿Cuál es esta herramienta muy práctica de implementar pero con un efecto enorme en tu empresa?
- ▶ ¿Cómo implementar esta herramienta, te daremos los pasos y todo el detalle de cómo hacerlo?
- ▶ ¿Qué herramientas puedes implementar complementarias a esta que reforzarán el efecto de esta poderosísima herramienta?



5. Mercadotecnia.

Tema de la plática:

Los 3 factores que vas a encontrar en TODA empresa exitosa a lo largo de la historia.

Descripción: utilizamos las metodologías de clase mundial especializadas en PYMEs Pumpkin Plan para compartir con los asistentes los 3 factores clave para desarrollar una empresa exitosa y crecerla de manera exponencial.

En esta plática van a descubrir:

- ▶ Una vez que sepas cuáles son quizá no te sea tan fácil seguir estos 3 secretos, estas 3 características CLAVE para aumentar las probabilidades de éxito exponencialmente en tu empresa. Y no será tan fácil seguirlos porque la mayoría de las PYMEs y Emprendedores caen en la TRAMPA de ir en contra de estos principios.

Tema de la plática:

Marketing enfocado, la herramienta que la mayoría de las PYMES no sigue y que limita su crecimiento y rentabilidad - ENFOQUE EN EL CLIENTE IDEAL.

Descripción: utilizamos las metodologías de clase mundial especializadas en PYMEs Pumpkin Plan y Duct Tape Marketing para compartir con los asistentes la forma más efectiva para aumentar ventas en una PYME enfocándose en clonar a nuestro cliente ideal.

En esta plática van a descubrir:

- ▶ ¿Cuál es uno de los errores más comunes que comenten las PYMES del cual no están conscientes y tiene como consecuencia que la mayoría de las PYMES se estanque y no crezca?
- ▶ ¿Cómo encontrar a tu cliente ideal y cómo esto pueda cambiar radicalmente el futuro de tu empresa?
- ▶ ¿Cómo clonar a tu cliente ideal una vez que lo descubriste?

Tema de la plática:

el reloj de arena de la mercadotecnia y el calendario de marketing, la herramienta CLAVE para ejecutar acciones de marketing en una PYME de manera práctica, sistemática y estandarizada.

Descripción: utilizamos las metodologías de clase mundial especializadas en PYMEs Duct Tape Marketing para compartir con los asistentes de entender las fases de marketing en una PYME y como ejecutar y dar seguimiento a las acciones de marketing con una herramienta sencilla pero poderosa.

En esta plática van a descubrir:

- ▶ ¿Cuál es una de las herramientas más sencillas y prácticas para entender las fases básicas del marketing en una PYME?
- ▶ ¿Cómo crear una herramienta de planeación y seguimiento de los esfuerzos de marketing en una PYME.



6. Ventas.

Tema de la plática:

¿cómo desarrollar un sistema efectivo de ventas en una PYME para vender de forma sistemática y estandarizada sin que el dueño tenga que intervenir todo el tiempo.

Descripción: utilizamos las metodologías de clase mundial especializadas en PYMEs EMyth, Hyper Growth Sales y The Ultimate Sales Machine para compartir con los asistentes como desarrollar un verdadero sistema de ventas que logre vender de manera constante y consistente.

En esta plática van a descubrir:

- ▶ ¿Por qué la mayoría de las PYMEs no logra desarrollar un área de ventas efectiva y profesionalizada?
- ▶ ¿Cuál es la clave para desarrollar un sistema de ventas en una PYME?
- ▶ ¿Qué herramienta es indispensable utilizar en una PYME para aumentar exponencialmente la efectividad del área de ventas y cómo debe supervisarse a los vendedores?

Tema de la plática:

¿cómo medir con datos duros tus acciones de marketing?

Descripción: utilizamos las metodologías de clase mundial especializadas en PYMEs EMyth, Hyper Growth Sales y The Ultimate Sales Machine para compartir con los asistentes como medir de manera práctica y efectiva sus esfuerzos de ventas y marketing para elevar el retorno en la inversión y la efectividad radicalmente.

En esta plática van a descubrir:

- ▶ ¿Cuáles son los 3 pasos estratégicos básicos en marketing que tienes que implementar antes de hacer cualquier acción de marketing y publicidad?
- ▶ ¿Cómo medir con números tus resultados de tus acciones de marketing?
- ▶ ¿Qué formato puedes utilizar para medir semana tras semana, mes a mes tus resultados de marketing y con esto mejorar tus acciones de marketing constantemente?

7. Responsabilidad Social Empresarial (RSE) en una PYME.

Tema de la plática:

¿cómo implementar un plan sencillo y práctico de Responsabilidad Social Empresarial en una PYME e impactar de manera positiva a todos los involucrados en una PYME: dueños, colaboradores, proveedores, comunidad, medio ambiente, etc.

Descripción: utilizamos las metodologías de clase mundial especializadas en RSE de la USEM (Unión Social de Empresarios de México) y de la UNIAPAQ para enseñar de manera práctica y poderosa como implementar un plan de RSE en una PYME.

En esta plática van a descubrir:

- ▶ ¿Cuál es la verdadera RSE y porque normalmente la gente la confunde con otras cosas?
- ▶ ¿Qué beneficios e impactos financieros y de otro tipo puede traer el implementar acciones de RSE en tu empresa?
- ▶ ¿Cómo generar un plan de acción práctico y poderoso de implementación de RSE en tu empresa?



