

IMPULSA EMPRENDE

Con RoSi

Revista de
@impulsaemprendetv

Ejemplar N°17
Enero 2024

**Julio
Chirinos.**

Especialista en Marketing y Ventas,
actualmente es GeFe (gestor de la
felicidad) en la Agencia - Consultora JCH.

**Vender
sin vender
Tendencias 2024**

**Lanzamiento
Believe**



0 6 5 1 2 9 4 3 7 8 0 2 4 3

2024.

- Editorial

Directora: Rosario Silva Bravo
Diseño y montaje: Impulsa Emprende.
Ventas y RRPP: Ingrith Gutierrez.

- Contáctanos

www.impulsaemprende.com
Email: contacto@impulsaemprende.com
WhatsApp: +56995005040
<https://linktr.ee/impulsaemprendetv>

- Nuestras redes

-Facebook.com/impulsaemprendetv
-Instagram: @Impulsa Emprendetv
-Youtube: Impulsa Emprende TV
-LinkedIn: Impulsa Emprende

¡Gracias por visitar e impulsar Nuestra Revista!

“Transformando los desafíos en oportunidades”

-Al emprender el nuevo año, nos encontramos ante un lienzo en blanco lleno de posibilidades y promesas. En el ámbito empresarial, cada día es una oportunidad para innovar, aprender y crecer.

Lo que dejamos atrás no solo nos permite evaluar nuestros logros, sino también aprender de nuestros desafíos para convertirlos en trampolines hacia el éxito.

En el vertiginoso mundo de los negocios, la adaptabilidad y la resiliencia son herramientas esenciales. Los momentos de incertidumbre y cambio son inevitables, pero también son momentos cruciales para la innovación. Cada desafío es una invitación a pensar de manera creativa, a reinventarnos y a descubrir nuevas oportunidades.

Editorial



La colaboración y la empatía son virtudes de gran valor en el mundo empresarial. A medida que avanzamos, recordemos que el éxito sostenible no se construye solo, sino a través de conexiones genuinas, relaciones sólidas y una cultura que fomente la confianza y el respeto mutuo.

Este año, desafiémonos a nosotros mismos y a nuestras organizaciones a alcanzar metas a la mejora continua, a la excelencia, pero no olvidemos la importancia de disfrutar del viaje.

[@rosariosilvabravo](https://www.instagram.com/rosariosilvabravo), alias RoSi

05 27 21 35



Sección Bienestar

“¿Qué es la sexualidad consciente, Marta de la Torre Sex Coach.



Sección Negocios

Diseña y planifica tu negocio, Vale Laco, Inteligencia Emocional Fin.



Destacad@

-Vender sin vender Julio Chiridos, Especialista en Marketing y Ventas



Lanzamiento

-Believe, Supera tus batallas dándole un sentido a tu vida, Geo Amabeli

Contenido.

08 31 36 42



Sección Bienestar

-Me cambio la piel



Sección Negocios

-Tendencias de consumo para el 2024 Yazmín Arroyo A.



Sección Turismo

-Vender sin vender Julio Chiridos, Especialista en Marketing y Ventas



Sección alianzas

-Hablemos de autoestima en el aprendizaje. -Padres tóxicos, ¿Qué hacer con ellos? -Karaoke con chinches.

Bienestar

“Tu verdadero bienestar no reside únicamente en la ausencia de problemas, sino en la capacidad de encontrar paz incluso en medio de los desafíos”

¿Qué es la sexualidad consciente?

- La sexualidad consciente es una perspectiva holística de la sexualidad que se enfoca en la conexión entre el cuerpo, la mente y las emociones. Se trata de un enfoque que busca ayudar a las personas a tener una mayor consciencia de sus deseos, necesidades y límites, así como a aprender a comunicarse abierta y honestamente con sus parejas. Se enfoca en la auto-aceptación y el auto-amor, y en aprender a respetar y honrar los límites y las necesidades de la pareja.

Una de las principales características de la sexualidad consciente es la práctica de la atención plena, es decir, estar presente en el momento y prestar atención a las sensaciones, pensamientos y emociones que surgen durante el acto sexual.



Esto ayuda a las personas a tener una mayor consciencia de sus propios deseos y necesidades, y a comunicarlos de manera clara y efectiva a su pareja.

Beneficios de la sexualidad consciente

La sexualidad consciente tiene varios beneficios para la salud física y emocional, algunos de ellos son:

Mejora de la conexión con uno mismo

La práctica de la atención plena ayuda a tener una mayor consciencia de tus deseos,

- Marta de la Torre

Sex Coach y Terapeuta transformacional

www.martadelatorrecoaching.com

6 - Impulsa emprende

necesidades y límites, lo que puede mejorar la autoestima, la autoimagen y la auto-expresión.

Mejora en las relaciones

La comunicación abierta, honesta y el respeto mutuo pueden mejorar significativamente las relaciones íntimas y contribuir a su fortalecimiento. Esto hará que tengas unas relaciones más saludables y satisfactorias.

Reducción del estrés

La sexualidad consciente puede ayudar a reducir el estrés al proporcionar una mayor conexión con el cuerpo y la mente y ayudar a liberar las tensiones acumuladas del día a día.

Mayor plenitud en la sexualidad

Una sexualidad plenamente consciente puede ayudarte a disfrutar de una experiencia sexual mucho más plena y placentera, ya que se enfoca en la conexión emocional y física con uno mismo y con tu pareja.

Mejora en la salud sexual

Otro aspecto importante a tener en cuenta es la oportunidad de tener una mayor conciencia de su salud sexual, que te permite tomar medidas para prevenir enfermedades de transmisión sexual y embarazos no deseados.



Otro aspecto importante a tener en cuenta es la oportunidad de tener una mayor conciencia de su salud sexual, que te permite tomar medidas para prevenir enfermedades de transmisión sexual y embarazos no deseados.

En **Coaching Sexual para Mujeres**, ofrecemos programas personalizados de **mindfulness sexual** para ayudarte a liberar bloqueos emocionales y mentales relacionados con la sexualidad, y a aumentar tu autoestima y autoimagen a través de la práctica de la auto-aceptación y el auto-amor.

- Marta de la Torre

Instagram:
@martadelatorre Coaching

Siente

por Rosi Bravo

El álbum que impulsará tu vida



Disponible ya
en Spotify
Haz click aquí

R
S
I

ME CAMBIO LA PIEL, una imagen real



- Miosotis Joaquín

Facilitadora de Imagen Personal y
Corporativa
CEO Imagen y Ética

- Grandes bendiciones te acompañen en este 2024, convirtiendo tus proyectos en propósitos de vida y disfrutando de una Imagen Coherente a tus valores y propósitos.

En esta ocasión deseo hablemos de ese cambio que deseamos y proponemos cada inicio de año, al cumplir aniversario de vida, situaciones de vida diferente; esa mirada de lo que nos pasa reflejada en nuestra imagen.

Nuestro cambio es de Piel, ya que cuando diseñamos una imagen externa debe estar basada en ese reconocimiento de cómo me siento y como deseo verme. Partiendo de nuestros artículos anteriores donde hablábamos de esas neuronas chismosas que envían mensajes de cómo nos sentimos, aunque nos veamos diferentes. Es importante ponernos de acuerdo con ella para serlo.

Me encanta ver el bombardeo de los colores de temporada, los outfit del año, colores de cabello y todas las directrices que estarán de Moda. Te pregunto ¿Ya te reconoces? Morfología, color de piel y sus sub-tonos, labores, entorno social y demás aspectos que intervendrán en tu imagen. Si ya lo hiciste, hablemos de Imagen.

- Cada año los expertos nos proponen nuevas paletas de colores, líneas en los outfit y demás. Para el 2024 tenemos una paleta de colores que nos invita a retornar a lo naturaleza y sus oportunidad. Verde, Rojo, Azul en sus tonalidades pasteles e invitándonos a utilizar las combinaciones Análogas y Monocromáticas de estos colores.



9 - Impulsa emprende

El color de temporada será Peach Fuzz es ese melocotón en todas sus tonalidades. Es una tonalidad suave y cálida que evoca sensaciones de optimismo y frescura. Se caracteriza por su capacidad para transmitir calidez y positividad.

Cuando se elige un color para una temporada se reúnen diferentes profesionales de la vida de los seres humanos laboral, emocional, entretenimiento etc. Integrantes del Pantone Color Institute; buscando el retorno a lo que se manifiesta en una temporada determinada. La humanidad en este momento necesita regresar al amor, al hogar a ese lugar seguro y cálido que lamentablemente hemos puesto es riesgo en los últimos años.

El 2024 estará guiado a esos colores que nos permitan sentir seguros, empáticos, abiertos a compartir y lo más importante Reales a lo que mostramos.

Cuales serian los Tip para ese cambio de piel:

1.Reconocernos espiritual y morfológicamente para buscar los outfit que reflejen lo que deseo y soy.



2.Elegir el color por nuestra tonalidad de piel salpicado por las recomendaciones de la moda.

3.Vivir nuestro papel en las diferentes ocasiones en que nos desenvolvemos. Trabajo, óseo, etc.

4. Cada color tiene una tonalidad para tu tono de piel. Ya no existe un color por color de piel; sino por tonalidad.

10 - Impulsa emprende

5.El negro reinara por su sensación de elegancia, seguridad y profesionalidad. Sin olvidar que dependiendo de la ocasión, puedes dar un toque de frescura con un complemento del color de temporada.

6.Continúan los John Suit en sus diferentes líneas en el uso femenino tanto informal, casual y formal.

7.Las combinaciones de contraste siempre será una opción para aquellos más atrevidos.

8.El largo de la falda continua largo, mostrando una imagen romántica y femenina. En este caso tomar en cuenta tu estatura para elegir el largo perfecto y los diseños de la textura para el volumen.

9.Los complementos guiados al minimalismo y romanticismo como las pashmina en diversas texturas y colores.

10.Vístete para tu Amante. El Espejo.



Tu cambio de Piel, es la certeza de verte como eres.

Te invito a experimentar y compartas tu experiencia, escribiéndonos a nuestro email imagenyetica@gmail.com y lo compartiremos aquí.

No olvides "La imagen se construye día a día, reflejando nuestros sentimientos".

- Miosotis Joaquín

Instagram: @miosotis.joaquin



COACH PARA MUJERES

EL PLACER DE SER MUJER

Acompaño a mujeres divorciadas a reconstruir su autoestima, re-conectar para lograr una relación sana, amorosa y respetuosa con ellas mismas.

1ª SESIÓN
GRATIS



VUELVE A BRILLAR

Si necesitas un espacio donde prime la confidencialidad y la cercanía sin juicios... ESTÁS EN EL LUGAR ADECUADO

SERVICIOS

- Sesiones de Coaching
- Talleres
- Círculo de Mujeres



CONTACTO

 +34 627 397 250

www.martadelatorrecoaching.com

Cambia, hazlo, porque el tiempo te dirá: me dejaste pasar y ahora no puedo volver atrás



- Jacqueline Tineo

CEO Fundación de Mujer a Mujer
CEO Pregon Latino Radioa

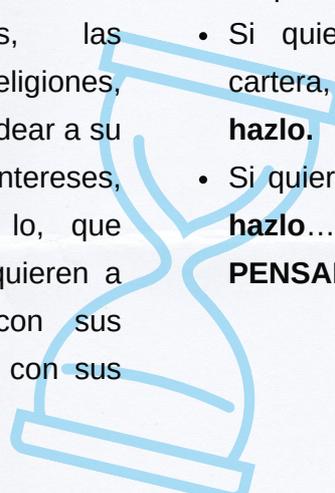
- ¡Si tan sólo aplicáramos el proceso de la siembra y la cosecha a nuestras vidas!, nuestro mundo fuera diferente. Todo en la vida se renueva, se transforma... y es que es necesario, así como las estaciones del año. No tenemos por qué quedarnos estáticos en un mismo lugar, y aunque los árboles no se mueven, ellos hacen sus propios procesos de cambios y adaptación. Así somos los seres humanos. Necesitamos hacer cambios, metamorfosis para ver algo nuevo, así como la mariposa, que fue primero capullo..

Nuestras culturas, las sociedades, las religiones, nos han querido moldear a su manera y/o intereses, haciéndonos creer lo, que ellos dicen, y nos quieren a veces «castrar», con sus formas y principios, con sus estilos y creencias.

Creo que debemos desaprender para aprender de nuevo, ver lo hermoso de la vida sin complicaciones pero con responsabilidad, en libertad y con respeto.

Por eso:

- Si tienes o quieres cortar el pelo, por empelo, **HAZLO**.
- Si quieres mudarte de lugar o de país, **múdate**,
- Si una relación de pareja o amistad ya no funciona, y sientes te intoxicas, que te va matando lentamente como el veneno, **sacúdete y rompe**, antes que te rompa.
- Si un trabajo te fastidia, **déjalo**.
- Si quieres viajar, **hazlo**..
- Si quieres comprarte una cartera, zapatos o ropa, **hazlo**.
- Si quieres tomarte un selfie, **hazlo**.... en fin, **CAMBIA DE PENSAMIENTOS**.





-Como hacerlo:

- Vive sin hacerle daño a los demás.
 - Vive para ti, para tu familia,
 - Lucha por tus sueños,
 - Ama,
 - Perdona.
 - Se amable,
 - Bondadoso,
 - Humilde,
 - Da la mano al necesitado,
 - Procura tener paciencia ante las adversidades. Tolerancia.
 - Lee lecturas que te eduquen,
 - Regálate flores, un reloj, lo que se te antoje...
 - Fluye...respira... canta, baila.
 - Mira cada día, cada minuto como un milagro!!
 - Y ¡se agradecido!...
- Mira el reloj no para ver que el tiempo acaba, sino que debes correr con él y sacarle el Máximo provecho, porque él sigue marcando el ritmo del tiempo.
 - Sana tus heridas del pasado y construye nuevas cicatrices de amor.
 - No te cierres a lo conocido, a tus costumbres, a tu comodidad.
 - Muévete a lo desconocido,
 - Busca aprender nuevas cosas, experimentas!! Lo nuevo te abre las perspectivas, la curiosidad, y creatividad.
 - No te quedes estacionado...

**"No mires leña donde hay carbón,
no mires cenizas donde brasas hay..."**

-He aquí como la naturaleza misma nos enseña que hemos de vivir de ESTACION en ESTACION. Es el ciclo de la vida, que se transforma, se renueva y muere para dar paso a lo nuevo, a la vida.



13 - Impulsa emprende

Cambia, es necesario hacerlo. Corta tus malas costumbres, tus ropas viejas, tus "seguridades". Dale paso a lo nuevo que el Creador quiere hacer contigo. No tengas miedo de dar el paso. Hazlo, porque el tiempo que no se detiene te mirará de lejos y con tristeza de dirá: **fui tu tiempo me dejaste pasar y ahora no puedo volver atrás.**

- Jacqueline Tineo

CEO Fundación de Mujer a Mujer
CEO Pregón Latino Radioa



SI TE TOCA, AUNQUE TE QUITES; SI NO TE TOCA, AUNQUE TE PONGAS.



- Mercedes Jahn

Coach Ejecutiva Integral
www.jahninstitute.com

- Sra. Usted tuvo un infarto, me dijo el médico.

Créeme cuando te digo que Yo escuché: Sra. Usted tiene un leve resfriado, y mi respuesta fue: El sábado quiero estar en la boda de mi hijo.

Había llegado al hermoso hotel en Cancún, tres días antes de la boda. Teníamos una serie de celebraciones, que nos tenían muy emocionados, era una rara ocasión de pasar tiempo con mis dos hijos, nueras, y nieto, y quería aprovechar cada segundo.

El antipático infarto llegó justo en el momento de mi llegada cuando estaba abrazando, tan largo como el tiempo que teníamos sin vernos, a mi adorada hija que hace un año no veía, y fue tan repentino como inesperado.

Como te conté, lo primero que le dije al doctor fue, que lo único que me importaba era estar con mi hijo en su boda. Me miró como si estuviera totalmente desquiciada. La perdimos (debió haber pensado).

Habían sido unos momentos intensos, la rapidez y coordinación, de quien sabe cuanta personas que estuvieron sobre mí, como un enjambre de abejas sincronizadas haciendo todo para mantenerme en este plano.



5Lo que quiero compartir contigo es el milagro del amor, la voluntad y el deseo inquebrantable de ser parte y estar presente en una de las ocasiones más importantes en la vida de mis hijos. Ya el 2020 me había arrebatado conocer a mi nieto adorado, y de ninguna manera ya estando allí, me perdería la boda. Así que con toda la adoración que siento por mis hijos, con toda la fuerza de mi alma, de mi corazón “partío” (como la canción), consagré mi mente, y mi imaginación a agradecer el llevarlo al altar y de bailar con el “September de Earth, Wind & Fire”, elegida por él porque “cada vez que la escucho, me recuerda a ti mami”. No sé tú, pero esas palabras me derritieron.

¿Acaso hay más poder que el amor, el foco y la fe inquebrantables que me hicieron lucir como “loca desatada” ante el cardiólogo que con tanta dedicación y humanidad estuvo diariamente atendiéndome? Cada vez que me veía me decía: “Se que quieres estar en la boda de tu hijo”.



Miércoles. Día 1. Llegada a Cancún, Infarto, ambulancia, urgencias y cuidados intensivos.

Jueves. Día 2. Cuidados intensivos, cateterismo para destapar la arteria que funcionaba al 30%, y movida a una habitación “normal”.

Viernes. Día 3. Dormir, Observación, Netflix, dormir.

Sábado. Día 4. Camino con mi hijo al altar y bailo el “Groom- Mother Dance” con un agradecimiento y alegría infinitos.

**Tu mente es poderosa,
tu mente es todo...**



Acompañada de absoluta convicción es mágica tu vida, aunque a veces da unas vueltas inesperadas y con fortuna también da segundas, terceras, cuartas, y hasta quintas oportunidades. Comprendo que todo pasa de manera perfecta y aprendí que estas experiencias son lo que yo decido hacer de ellas.

Comparto contigo mi aprendizaje, mi aprecio por la vida, mi amor por mis seres queridos, mi amor por lo que hago. Porque sé que tú también amas, y mucho, y quieres hacer realidad tus sueños.

Con toda autoridad puedo decirte: Usa tu mente a tu favor., Funciona! Te lo puedo firmar...

El truco está en:

1. El deseo inquebrantable de lograr lo que tú quieras.
2. Comprender que todo pasa de forma perfecta, y
3. No porque se siente mal, es malo.

Hoy, varias semanas después de esta aventura, estoy aún más clara y me quedo con todo lo que valoro;

Me enfoco en todo lo que sí quiero con mucha intensidad, y ¿sabes qué? Logro tras logro.

La mochila en mis hombros está más liviana, hoy perdono y me perdono rápido, agradezco lo que tengo, y lo que estoy por tener, despierto y digo: “¡Amaneció, Que maravilla!”

- Mercedes Jahn, PhD

www.jahninstitute.com

mercedes.jahn@jahninstitute.com

Sección

Negocios



- En nuestra sección de negocios abordamos temas para el crecimiento empresarial, buenas prácticas, metodologías, innovación, finanzas, capacitaciones, aspectos digitales, ¡Esperamos que disfrutes!

Como cualquier iniciativa de marketing, la estrategia va antes de la táctica. Implementar cualquier táctica sin tener claro para qué, no es más que desperdiciardinero.

¿Qué Debe Hacerse Antes de Lanzar una Campaña de Publicidad Online?



- Difícilmente la publicidad generará una venta inmediata. Es demasiado temprano pretender que la gente compre después de darle clic a un anuncio. A menos que conozca la compañía y sus productos

con antelación, para la inmensa mayoría es sólo el momento donde comienza la relación. Y la mejor forma de comenzar una relación es solicitando cosas de bajo riesgo, acciones sencillas y fáciles que seduzcan en ese primer contacto.



Los objetivos pueden ser cosas como adquirir suscriptores al boletín, lograr inscritos para una conferencia, incrementar el tamaño de su comunidad en redes sociales o que las personas se animen a tomar un servicio/producto de prueba o solicitar un primer contacto.

Si no tiene claro cuál es su mercado objetivo, difícilmente tendrá el criterio para seleccionar el medio o vehículo más apropiado para llegar a él. No es exponerse a cualquier persona, es exponerse a quien le interesa y tiene mayor probabilidad de convertirse en cliente en un futuro cercano.

En las alternativas disponibles de publicidad online hay para todos los gustos. Depende de su audiencia. Ciertos tipos de clientes serán más propensos a navegar por Google, lo que hará a Google Ads una muy buena opción, mientras que parasegmentos jóvenes la publicidad en redes sociales será la opción obvia.



Para que la publicidad sea efectiva y medible debe solicitar una acción, invitar a algo, señalar el camino. No solamente poner su nombre, productos/servicios y un eslogan. La publicidad basada en invitar a una acción, a un siguiente paso, en ofrecer información de valor, una prueba o algo de bajo riesgo como primer paso es más efectiva. Sea claro en lo que solicita. Acciones como descargar, llamar, inscribirse, suscribirse, unirse, requerir información, comprar, diligenciar, pedir una cita o solicitar cotización, son alternativas viables.

20 - Impulsa emprende

Dependiendo de la acción que espera que hagan las personas, así mismo será el indicador de éxito. Pueden ser cosas como número de descargas de documentos, suscriptores al boletín, solicitudes de información, diagnóstico de negocio, diligenciamiento de formulario, ventas, inscripciones a conferencias virtuales o descarga de cupones promocionales.

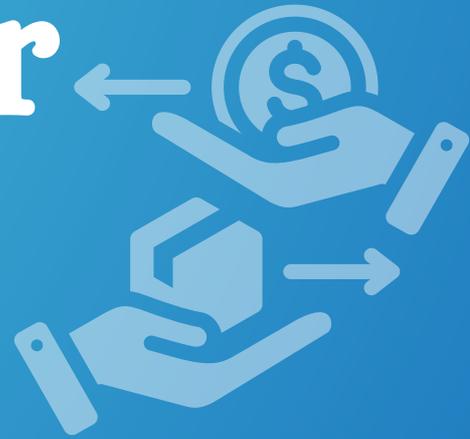
No sólo se trata de poder invertir muy poco dinero, si no también de poder controlar cuándo se muestra, cuándo no y cuándo lo pone en pausa. Puede establecer un presupuesto diario o para toda una campaña, con un costo que esté dispuesto a pagar por cada clic. En otras palabras, usted pone las condiciones. Algo impensable en los medios tradicionales.

Ramiro Parias

@RamiroParias
Conferencista y Consultor de Marketing Digital. Certificado Google Partner.
Contactos en www.RamiroParias.com



Vender Sin vender



- Julio Chiridos

Especialista en Marketing y Ventas,
actualmente es GeFe (gestor de la
felicidad) en la Agencia - Consultora JCH.a

¿Es cierto eso que alguna vez ya hemos escuchado? Y entonces, ¿Para qué estudiamos o nos capacitamos si no se trata de eso? ¿Realmente debemos creer el #VenderSinVender?

¿Las NeuroVentas están, relacionados con la Venta Moderna?

-En algún momento hemos escuchado la legendaria frase de Beto (Como algunos lo llamamos a Albert Einstein) en la que dice: "Si quieres resultados distintos, tienes que dejar de hacer lo mismo." y es que mucho del éxito comercial hoy en día se basa en encontrar nuevas estrategias de COMPRA y no en estrategias de VENTA.

Hemos conocido a muchos que en algún momento se han avergonzado de decir que se dedican a las ventas, porque erradamente se piensa que las ventas son para aquellos que no pudieron encontrar mejor ubicación en otra área o porque era lo mas rápido a lo que podían apuntar, dada la búsqueda ya cansada de alguna chamba. Y a todos ellos les digo WTF!

Realmente, es aquel profesional que decidió ser el responsable de los ingresos de la compañía y asumir el reto con responsabilidad,



pregúntale a alguien si quisiera asumir este desafío y te darás cuenta de muchas cosas.

Y cuando hablamos de la palabra profesional, no implica que hayas estudiado para tener este galardón, porque he conocido a muchos profesionales "con medallitas" que nunca han "vendido" y también conozco a muchos profesionales "sin medallitas" que han "generado compra" y con ello han podido evidenciar resultados. Y es que a un Ejecutivo de Relaciones (Ex Ejecutivo de Ventas) no lo midas por las horas que trabaja, sino por los resultados que genera. "Al Cesar lo que es del Cesar."

23 - Impulsa emprende

Nos atrevimos a investigar algunos paradigmas sobre cómo es la "Venta Moderna" y encontramos muchas cosas:

1. Prohibido Vender

Y en toda encuesta que venimos realizando hasta ahora más del 98% ama ir de compras y no le gusta que le vendan nada, y esto tiene que ver seguramente con el estilo de "Venta" que se imparte en la persuasión o exigencia para conseguir el cierre de venta.

2. Prohibido Cerrar Ventas

Lo escuché recientemente en Colombia cuando compartí

escenario en un evento internacional con mi amigo el argentino Julian Gaita Gonzalez quien viene evangelizando esto por toda Latinoamérica.

"Prohibido Cerrar Ventas" es el grito que se escucha con Murga, a la que me uno a esta manifestación, comparto el sentido de la frase ya que cuando algo se cierra, no permite abrir algo más y es que de esto se trata, al "cerrar" una venta se abre todo un paraíso de oportunidades de negocio con aquella nueva relación. (ex llamado: Cliente).



**“Amamos las compras,
Odiamos que nos vendan.”**

CERRAR VENTAS

@juliangaitagonzalez



3. Prohibido generar Clientes.

Si te vas a enfocar a seguir buscando clientes, pues te vas a cansar; podrías optimizarlo al generar relaciones y no generar clientes para la compañía, y es que de este concepto nace la "Venta Sexo" o "Choque y Fuga" Ocurrido en algún momento y quedó ahí. Y no se hizo finalmente con pasión ni con amor.

¿Te atreverías a intentar una, generación de compra con Amor?

4. Buscar el NO del Cliente.

He visto muchos vendedores que se frustran cuando buscan el "Sí" de los clientes y cuando esto no sucede algunos se desmotivan o el ego comercial se ve golpeado. Y es que no se dieron el tiempo para buscar el "No", dada la relación "Time is Money". Y para hacerlo más sencillo daremos el ejemplo de la típica salida con intenciones serias de un chico con una chica:

El la invita a almorzar en la primera salida, y ella acepta. Pasado unos días el la invita al cine, a lo que ella encantada acepta, en esta salida al conversar el se da cuenta que le gusta bailar y la invita a bailar casi 20 días después de la primera vez que salieron. Y luego del baile le pregunta si quiere ser su novia y ella le dice que No, porque lo ve como amigo. Nuevamente WTF. Muchas cosas para el análisis sin duda, pero lo que pretendemos es que podamos reflexionar que el principal recurso que a todo ser humano no le gusta perder es el tiempo y más aun si estás relacionado con la gestión comercial, porque muy a parte de la frustración y el aprendizaje de aquella experiencia con el prospecto, nos duele terriblemente perder tiempo, y sino acuérdate de tu Ex lo que te hizo perder, pero también podrías recordar lo que aprendiste, por eso es que debemos buscar el No antes que el Sí.



Pero cuando hablamos de un No nos referimos a un "No Oficial", y para ello podemos contarte una historia real que vivimos: Hace mucho tiempo atrás buscábamos tener un programa de Reality Deportivo y el productor general de aquella emisora televisiva de aquel momento nunca nos dijo que No, en los casi 18 meses que nos tomó sacar al aire el bendito programa nos postergaba por diferentes motivos (todos válidos), y créenos que en todo el proceso siempre buscábamos el No Oficial, pero nunca se dio. Hoy comprendemos lo que muchos dicen que los buenos vinos deben esperar antes de ser consumidos. Y que un buen corte de carne se saborea mejor cuando fue hecho a fuego lento.

Créenos que existe una relación directa entre el Ejecutivo de Relaciones con el dinero y el tiempo, y es que el tiempo es dinero (oro para algunos) el cuál si sabemos optimizarlo podremos aprovecharlo para los fines que busquemos superar.

5. Prohibido crear Productos y Servicios

¿Existen algunas organizaciones, que siguen diseñando Productos y Servicios?

-Créenos que aún existen, aún no son conscientes éstas organizaciones que las exigencias

**P y S fué
Ahora: ESHE**

26 - Impulsa emprende

del mercado son diferentes y con mayor razón aun cada vez más exigentes, y es que hoy debemos buscar la compra de ESHE, que son las siglas de Experiencias, Soluciones, Historias y Emociones.

6. Resultados con Personas, No con Vendedores.

Los comerciales somos personas que somos evaluados por los resultados que generamos en el desafío cotidiano. Tenemos que ser suave con los personas pero duro con los resultados.



**"No vamos a trabajar a la organización,
vamos a generar resultados."**

Los que estuvieron en algún momento al mando de una pequeña o una multinacional entendieron esto en su vida profesional. Y cuando hablo de este tema recuerdo a Fernando Luchetti con quien me identifico muchísimo donde las personas son lo primero: "Hacerlos parte de la estrategia." con el Human Power.

Si consideras que te ha generado valor lo expuesto líneas arriba, te pediría que lo puedas compartir y también nos dejes tus comentarios al respecto.

Gracias, se les quiere.

- Julio Chiridos

Especialista en Marketing y Ventas, actualmente es GeFe (gestor de la felicidad) en la Agencia - Consultora JCH.a Julio Chirinos®

"Mi propósito es Transformar personas y organizaciones en el mundo de una manera diferente con metodologías y técnicas que generan un valor diferencial a través del talento que tienen todas las personas, haciéndolas más humanas y más profesionales, y así puedan superar desafíos asertivamente. "

Diseña y planifica tu negocio para el 2024

- Ya estamos en el 2024 y tenemos todo un año por delante para proyectar lo cual, por lo menos a mí, me llena de entusiasmo porque es el momento en el que hago mi análisis de lo que pasó en el 2023 y a partir del mismo diseño el 2024.

¿Cómo lo hago? Primero que nada, asigno en mi agenda varias mañanas para realizar este ejercicio. ¿Por qué varias mañanas? Porque es realmente un ejercicio en el que junto con mi equipo nos dedicamos a analizar en profundidad todos los aspectos del negocio lo cual implica también ir recopilando mucha información numérica para poder llevarla a cabo. Hay ejercicios que los hago sola y le pido a mi equipo que también los haga y luego los ponemos en común. Hay otros que requieren un trabajo previo de búsqueda de métricas por parte de mi equipo para luego trabajar sobre los mismos y hay otros que los hacemos enteramente juntas.

- VALE LACO

Coach en Inteligencia
Emocional Financiera

Sígueme en: [Instagram](#), [Facebook](#) o
[LinkedIn](#).



¿Qué analizamos? Como fiel alumna de mí misma aplico mi propia inteligencia emocional financiera y reflexionamos sobre todo el aspecto emocional y financiero del negocio. Por ejemplo, desde el aspecto financiero hacemos todo el análisis numérico del negocio en cuanto a la facturación y rentabilidad total de este año. Miramos en detalle las diferentes unidades del negocio con sus ingresos y costos fijos y variables. Por ejemplo, en mi caso tengo dos grandes unidades: lo que ofrecemos directamente al usuario final, a las clientas B2C (Business to Client) y lo que ofrecemos a otros negocios B2B (Business to Business)

-También identificamos los ciclos del negocio. Analizamos cuáles fueron los “productos estrella” o sea aquellos que generaron la mayor ganancia en el negocio. Acá es importante mirar la ganancia y no la facturación ya que puede haber productos que tienen altos costos y por lo tanto, si bien se venden muchos y parecería que aporta mucho al negocio, en realidad no lo hace porque el margen de ganancia, o sea, la diferencia entre el precio al que se vende y lo que te queda neto (precio menos costos) es muy chico. Este mismo ejercicio también lo hacemos desde la “ganancia emocional”.

Nos hacemos preguntas tales como ¿Disfrutamos brindando este producto/servicio? ¿Cuánta energía nos demandó? ¿Cuánto tiempo le dedicó cada miembro del equipo? ¿Cuál fue la respuesta de nuestras clientas?

También desde lo operativo vemos qué procesos funcionaron y cuáles no. Yo me tomo un tiempo especial para ver el organigrama de mi negocio y analizar los diferentes roles que ejerció cada miembro de mi equipo. En esta parte me “critico constructivamente” en cuánto a mi rol de líder y coach de mi equipo y analizo cómo delegué, comuniqué, cómo respondí frente a los desafíos que se me presentaron, etc.

Otro aspecto que analizamos que es muy importante en mi negocio, sobre todo desde que me mudé a USA es la facturación anual por cada país. Vemos detalladamente los países que mayor facturación generaron y sobre qué productos. Luego comparamos estos resultados con las acciones concretas que llevamos

adelante para expandir el negocio en esos países tales como alianzas estratégicas y publicidad en cada país.

También vemos de manera más macro las métricas del negocio como por ejemplo la cantidad de nuevas suscriptas en el 2023 a mis newsletter semanal (email marketing), la cantidad de nuevas clientas y de clientas recurrentes y lo comparamos con la facturación anual.

¿Por qué de manera macro en esta instancia?



29 - Impulsa emprende

-Porque el análisis profundo lo hacemos cada vez que terminamos de hacer un lanzamiento porque ahí es cuando la información está bien fresca y nos permite hacer los ajustes y refuerzos necesarios para los próximos lanzamientos.

Con toda esta información nos tomamos un tiempo cada una en privado para reflexionar sobre los grandes desafíos del 2023, los grandes aprendizajes y los grandes logros y otro día los ponemos en común y los celebramos juntas. Me encanta agradecerles y que realmente comprendan cuánto valoro su trabajo. Me encanta sentir la unión del equipo, escuchar sus necesidades y juntas buscar soluciones.

La forma en que hago este ejercicio de reflexión sola es escribiendo cada logro en una tarjetita que voy pegando en una cartulina grande para visualizarlos bien, agradecerme y agradecer.

-Hago un ritual especial poniendo una música que me encanta, ropa cómoda y el perfume que más me gusta y me conecto con Dios y la Virgen, con Papá y Mamá que me acompañan desde el cielo y voy leyendo cada logro sintiendo una profunda gratitud!! Es tan mágico este momento que me recarga de muchísimas energías.

¿Cuál es entonces el siguiente paso? **Diseñar y planificar de manera óptima y efectiva el 2024** de mi negocio gracias a toda la claridad que el ejercicio anterior nos trajo. Ahora ya sabemos perfectamente qué queremos y qué no queremos más, qué funcionó super bien y qué necesita de varios ajustes. Sabemos qué nos drenó la energía y qué nos llenó de energía.

Con toda esa claridad en mente empezamos a diseñar el 2024. Lo primero que hacemos es volver a leer el para qué de Vale Laco Inteligencia Emocional



Financiera, o sea la visión del negocio ya que es la razón de todo lo que hacemos a nivel profesional y es la que tiene que estar en coherencia con mi Visión de Vida. ¡Para mí eso es fun-da-men-tal! Siempre que planifico un nuevo año en mi negocio me aseguro que sea en coherencia y en equilibrio con la vida que valoro. Para mí eso es aplicar nuestra inteligencia emocional financiera. ¿Qué sentido tiene diseñar un negocio que quizá sea súper exitoso a nivel facturación pero me aleje de vivir el día a día que valoro? Algunas estarán pensando “pero Vale, ¿por qué o? ¿Por qué no pueden ser las dos cosas? ¡Y sí! ¡Se pueden las dos cosas! ¡La clave es el equilibrio!



Luego teniendo en cuenta el análisis en la facturación del 2023, el costo de mi estilo de vida y mis objetivos económico-financieros a corto, mediano y largo plazo me propongo un objetivo de facturación y de ganancia para el 2024 que sea desafiante pero también coherente con la etapa de mi negocio y con la facturación del 2023. Luego nos preguntamos cómo vamos a lograr dicha facturación y volvemos al análisis del 2023. Vemos nuevamente de los productos que ofrecimos, cuáles fueron más y menos rentables a nivel emocional y financiero y seleccionamos los que queremos seguir ofreciendo en el 2024 y los que vamos a eliminar o pausar por un tiempo. También pensamos si queremos lanzar nuevos productos, de acuerdo a las oportunidades que vemos dentro del negocio, a la demanda de nuestras clientas y a nuestros objetivos de impacto, legado, facturación y expansión.

Con todo este análisis trazamos un plan de manera general sobre: qué vamos a ofrecer, a quién/es, cuánto vamos a vender (por ejemplo, cuántas personas queremos que se inscriban en la Mentoría Grupal) y

cuándo vamos a ofrecer cada producto. Luego vemos si necesitamos más recursos para cumplir con nuestros objetivos. Recursos como por ejemplo contratar a nuevas personas para que se sumen al equipo, realizar algún curso en particular para poder llevar adelante una de las tareas, etc. Por ahora todo a nivel general y teniendo muy presente el análisis que hicimos del 2023 con lo que ya no queremos más y lo que sí queremos continuar.

Bueno, vamos por ese diseño del 2024 de sus negocios. Lleva tiempo pero les aseguro que una vez que lo hacen les da muchísima claridad y enfoque para todo el año sabiendo perfectamente a qué decirle que sí y a qué no porque ustedes tienen claros sus objetivos. Ya saben que si quieren que las ayude en el proceso me escriben y lo coordinamos. ¡Hasta la próxima columna!

“Si desarrollar tu Inteligencia Emocional Financiera te es COHERENTE, ¡VALE!”

Si tienes alguna pregunta escríbeme a info@valelaco.com o por IG <https://instagram.com/valelaco>, Facebook <https://www.facebook.com/valelaco1/> o LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/valerialaconich>

● Tendencias de consumo para el año 2024 a nivel mundial

- Hablar de tendencias, significa palabras más palabras menos una propensión o una inclinación de las personas, respecto algo, es decir, hoy en día, como compran las personas es pues una tendencias, y esta se da, por una serie de factores o situaciones que orillan a los consumidores a comprar tal o cual cosa o porque compran lo que compran y cuando lo compran.

La pandemia nos marco a todos, yo siempre he dicho que hay un antes, durante y un después en el Consumidor, por todo lo que vivió en esta pandemia que de verdad si nos marco, este fenómeno paso por varias etapas: fue desde que no creíamos, pensábamos que era cosa del gobierno, que era algo como un nuevo orden mundial, y créeme cuando te digo que todavía hay personas que siguen sin creer.

-La evolución de la forma en la que compran los consumidores también ha evolucionado y de la mano de la



- Yazmín Arroyo Abarca

Escritora Best Seller del libro El lado chido del consumidor Mexicano
Docente Universitaria, Conferencista y Trainnera

tecnología, aún más, hoy nos estamos enfrentando al mundo físico y al mundo digital, estamos viviendo la famosa era FIGITAL, y esto de verdad tiene un precedente en el Retail, esto no es más que un canal de distribución caracterizado por vender al detalle, al por menor o los famosos

32 - Impulsa emprende

detallistas, nos estábamos enfrentando a una época en el que el consumidor buscaba al por mayor “Experiencias” en el consumo.

Pero esto se noto aún más en los Estados Unidos, hace unos 6 años aproximadamente, estas tiendas de Autoservicio o cadenas de ropa fueron cayendo en crisis, porque los consumidores ya no salían a comprar a estas tiendas por el miedo a ser deportados, aunque pensemos que todo esto fue un fenómeno aislado, de verdad que tuvo y tiene consecuencias en todo el mundo, y luego llego la pandemia, en algunos países nos obligaron a confinarnos, y esto por supuesto que agravo aún más este canal de distribución, al implicar una gran inversión de estos espacios como renta, agua, luz, nómina, impuestos y demás servicios, muchos decidieron cerrar incluso hubo algunos que se declararon en quiebra.



Y tener la opción de tener ahora una tienda en línea, pues la propuesta era mucho mejor, aunque hubo proveedores u oferentes que de verdad les costó mucho trabajo, al ser obligados pues a vender a través del e-commerce como hoy en día lo conocemos.

Para este año, que está comenzando, la tendencia de esta nueva forma de comprar, seguirá y vamos a analizar, de acuerdo a cada tipo de producto, según Victoria Donoso en un portal llamado teamcore.net.

Para el rubro de Belleza y Cuidado Personal:

El mercado latinoamericano en particular muestra un crecimiento robusto. Los consumidores buscan productos de mayor calidad, con un enfoque creciente en componentes orgánicos y sostenibilidad. La belleza se ha convertido en una expresión de salud y bienestar, impulsando sobre todo la demanda de productos innovadores y mejoras en el empaque.

Dato sobre la industria: para el periodo 2023 – 2028, esta categoría experimentará un incremento anual compuesto del 5,50%



Alimentos y Bebidas:

Las empresas de alimentos y bebidas se enfrentan a desafíos debido a la inflación y problemas en la cadena de suministro. Sin embargo, se esperan oportunidades de crecimiento. Los consumidores buscan productos nutritivos y asequibles, es decir, que sean fáciles de adquirir o conseguir. La tendencia hacia lo vegetal va más allá de la imitación de la carne, abriendo nuevas posibilidades.

Dato sobre la industria: más del 60% de los compradores a nivel mundial aseguraron que su confianza en la marca aumenta cuando esta es transparente respecto a los desafíos que enfrenta en la búsqueda de la sustentabilidad, la sustentabilidad se refiere a que se pueda mantener sin agotar los recursos disponibles para ello.

Cuidado de Mascotas:

La preocupación por el bienestar de las mascotas ha crecido en la región. El gasto en productos para mascotas ocupa una parte significativa del presupuesto familiar. Se espera un crecimiento constante en esta categoría, especialmente en productos de mejor calidad y sustentabilidad.

Dato sobre la industria: el gasto mensual en productos pet care ocupa el 12% del salario de los profesionales millenials.

Higiene del Hogar:

Aunque en algún momento existió un aumento en la demanda de productos de higiene del hogar, la crisis económica actual ha llevado a un mayor enfoque en el ahorro de costos. La inflación afecta a esta categoría, y los compradores buscan opciones más económicas. Sin embargo, la preocupación por un ambiente limpio y saludable persiste.

Dato sobre la industria: el mercado mundial de productos de limpieza para el hogar alcance una tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) del 5,7%.

Espero que esta información te haya servido, nos vemos para la próxima.

- Yazmín Arroyo Abarca

Facebook: yazmin arroyo 391, De Soñador a Empresario, Mesa de Análisis

Instagram: @yazmin.arroyo2022

Supera tus batallas dándole un sentido a tu vida.



- Obra Believe

Autora Georgina Amabeli
www.jahninstitute.com

-Believe, es un libro de inspiración y es un regalo para todos aquellos que se sientan que su creer es muy pequeño, tan pequeño que muchas veces no sienten que sus vidas cambiaran si están pasando por difíciles o terribles momentos o que sus sueños jamás llegaran.

Tu creer puede ser pequeño como un granito de mostaza, el cual será suficiente para iluminar tu ser, y el tener un sentido en tu vida será el motor dentro de ti para continuar.

En este libro descubrirás que las cosas no llegan a la velocidad que hoy en día queremos que pasen como a la velocidad de deslizar una pantalla en tu celular, descubrirás que los tiempos son perfectos.

Believe, te enseñara la importancia de tener un sentido en tu vida, que te llenar

a plenamente como ser humano, descubrirás que como sociedad estamos obsesionados con encontrar la felicidad, la felicidad es temporal va y vine, no es permanente, pero tener un sentido en tu vida siempre estará presente.

Aprenderás hacer un Guerrero Interno, las más grandes batallas están dentro de ti, no afuera. Ser un guerrero interno te ayudara a ganar aquellas batallas de comparación y sentir que todo mundo es mejor que tu y muchas otras batallas de inseguridad.

Encontraras el poder de encontrar tu color interior, brillar con tu única esencia ... tu eres el arquitecto de tu propio destino.





Turismo

Lisboa

¡Feliz inicio de año mi querida Tortuga! Hoy te doy la bienvenida a la maravillosa ciudad de Lisboa, una joya de Europa que rebosa de historia, cultura y belleza. Como es infinita es que preparé para ti esta guía para llevarte a través de los 10 paseos imperdibles que debes hacer en la capital portuguesa.

Así que lee cada una de las experiencias que te recomiendo y ¡preparate para explorar los tesoros ocultos de Lisboa!

- Cintia Basualdo

Diseñadora de Viajes
Instagram: @sesiinvaiggio



Huellas de tortuga



-1. Elévate en el Elevador de Santa Justa

Nuestro primer paseo te lleva a las alturas de Lisboa. Sube a bordo del icónico Elevador de Santa Justa, un ascensor de hierro forjado que conecta los barrios de la Baixa y el Chiado. Al llegar a la plataforma de observación, tendrás la recompensa de una vista panorámica impresionante de la ciudad y el Castillo de San Jorge. Además, te recomendamos adquirir un billete combinado que incluye acceso al elevador y el tranvía 28, que es una excelente manera de explorar Lisboa.

2. Explora el Barrio de Belém

Nuestro siguiente destino es el histórico Barrio de Belém, un rincón lleno de tesoros culturales y culinarios. Visita el Monasterio de los Jerónimos, un impresionante ejemplo de arquitectura manuelina, y

el Monumento a los Descubrimientos, que rinde homenaje a los navegantes portugueses.

Estando allí no olvides probar los famosos pasteles de Belém en la pastelería del mismo nombre, una deliciosa experiencia que no querrás perderte.

3. Contempla la Torre de Belém

Otro icono de Lisboa es la Torre de Belém, una fortaleza junto al río Tajo que servía como punto de partida para las expediciones marítimas portuguesas en el pasado. Admira su arquitectura manuelina y explora sus pasadizos internos. Desde la terraza superior, podrás disfrutar de unas vistas espectaculares del río y el puente 25 de Abril.

4. Sumérgete en la Historia en el Castillo de San Jorge

El Castillo de San Jorge se alza majestuosamente sobre las colinas de Lisboa y ofrece una vista panorámica de la ciudad. Camina por las antiguas murallas, explora los jardines y aprende sobre la rica historia de Lisboa en este sitio histórico. No te apresures; dedica tiempo a disfrutar de las vistas y tomar fotografías, te aseguro que te encantará.

- Déjate Embelesar por la Alfama

Nuestro siguiente paseo te lleva al barrio más antiguo de Lisboa, la Alfama. Calles estrechas y sinuosas, casas pintorescas y fachadas cubiertas de azulejos te esperan. Visita la Catedral y camina hasta el Mirador de Santa Lucía para disfrutar de vistas panorámicas excepcionales.

Explorar la Alfama es como dar un paso atrás en el tiempo y sumergirse en la auténtica cultura lisboeta.

6. Viaje en Tranvía 28

El tranvía 28 es una de las experiencias más emblemáticas de Lisboa. Este antiguo tranvía te lleva por las colinas de la ciudad, pasando por pintorescos barrios, plazas animadas y estrechas calles empedradas. No solo es un medio de transporte práctico, sino también una forma emocionante de descubrir los encantos de Lisboa.



Atención: Asegúrate de estar preparado para las multitudes y ten cuidado con tus pertenencias.

7. Adéntrate en el Mercado de la Ribeira

Para probar la auténtica comida portuguesa y experimentar la vida local, dirígete al Mercado de la Ribeira, también conocido como el Mercado da Ribeira. Este mercado de alimentos frescos alberga numerosos restaurantes y puestos de comida que ofrecen una variedad de platos, desde mariscos hasta postres deliciosos. Es el lugar perfecto para degustar sabores locales y disfrutar de la diversidad culinaria de Portugal.

8. Relájate en el Parque de las Naciones

Si buscas una experiencia moderna en Lisboa, no te pierdas el Parque de las Naciones. Construido para la Expo '98, este distrito alberga el Oceanário de Lisboa, el teleférico, el Pabellón de Portugal y hermosos jardines. Pasea a lo largo del paseo marítimo y disfruta de la arquitectura contemporánea y las vistas al río.

Es una zona con aire de novedad y abierta al lujo y la tecnología.

¡Prepárate para perder la noción del tiempo mientras exploras esta fascinante capital Europea!



9. Descubre la Lisboa Artística en el Barrio de LX Factory

El Barrio de LX Factory es una joya escondida de Lisboa que rebosa creatividad y arte. Este antiguo complejo industrial ha sido transformado en un centro cultural y artístico. Explora galerías, tiendas de diseño, restaurantes y bares únicos.

Es el lugar perfecto para admirar el arte contemporáneo y la atmósfera alternativa de la ciudad.

10. Paseo a lo Largo de la Avenida da Liberdade

Para finalizar tu recorrido, da un tranquilo paseo a lo largo de la elegante Avenida da Liberdade. Esta amplia avenida bordeada de árboles ofrece tiendas de lujo, restaurantes y hermosos jardines.

Es un lugar perfecto para relajarse, hacer compras o disfrutar de una cena romántica.

Lisboa es una ciudad que combina a la perfección la riqueza de su historia con una vibrante vida contemporánea. Estos 10 paseos te brindarán una visión completa de la ciudad y te permitirán descubrir sus tesoros ocultos.

Creeme, si viajas al viejo continente es en Portugal donde encontrarás la serenidad en cada paso que des, aquí parece que la vida se detiene y te invita a seguirla a ritmo de Fado.

Nos vemos en la próxima edición de Impulsa Emprende, hasta pronto querida tortuga.

Cintia Basualdo

Diseñadora de Viajes

@sensiinviaggio

Artículo: @copyright Cintia A. Basualdo

[Blog de Viajes de Sensi in Viaggio](#)



Proyéctate Magazine

Alianza Comercial
desde México





Por: Beatriz Santiago Puentes

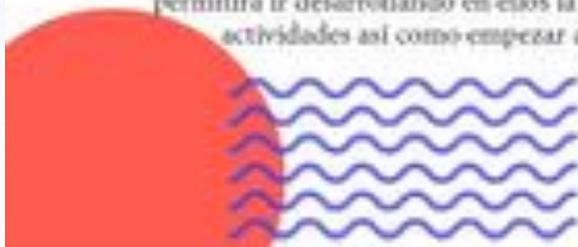


Hablemos de Autoestima en el Aprendizaje

En estos últimos días he reflexionado acerca de la importancia que tiene la autoestima de los alumnos en el proceso de aprendizaje considero que es fundamental que identifique sus cualidades, habilidades y así mismo sus áreas de oportunidad esto le permitirá saber cómo resolver alguna situación que se le pueda presentar para esto es vital que se desarrolle desde edad temprana pero tal vez algunos se puedan preguntar ¿Cómo la puedo desarrollar? ¿Qué pasa si el alumno no cree en sí mismo? ¿Cómo apoyarlo?

Primero tendría que definir autoestima según algunos autores es el logro de la identidad y la aceptación que se tiene de uno mismo reconociendo sentimientos, emociones, cualidades, habilidades, limitaciones esto permite un equilibrio en su vida algunas de las preguntas que se podrían realizar son ¿Quién soy? ¿Cuáles son mis cualidades? ¿Cuáles son mis áreas de oportunidad? ¿Cuáles son mis habilidades? ¿Qué me gusta? ¿Qué no me gusta? Entre otras, desde mi experiencia como docente en preescolar me he percatado que en esta edad es fundamental empezar a desarrollar la autoestima en ellos empezando con la seguridad que tengan en sí mismos a la hora de expresar sus ideas, sus gustos, lo que no le agrada esto permitirá ir desarrollando en ellos la autonomía que se requiere para realizar algunas actividades así como empezar a tomar algunas decisiones como elegir su ropa,

seleccionar sus juguetes, elegir a sus amigos, seleccionar las actividades o juegos que ellos quieren realizar en ocasiones no los escuchamos y esto a lo largo de su vida puede perjudicar en el proceso



del aprendizaje porque les puede dar pena al hablar en público, a la hora de expresar sus ideas, de superar algo dentro del aula por esta razón es fundamental desarrollarla desde el preescolar empezando con el autoconocimiento, el autoconcepto, la autoevaluación, la autoaceptación y el auto respeto a continuación mencionare cada uno.



El autoconocimiento

Aquí es fundamental que el alumno conozca sus virtudes y sus defectos, pero como se podría desarrollar empezar a trabajar con valores como el respeto, la solidaridad, la tolerancia, empatía con los demás, la confianza, ser paciente, ser amable cuando los alumnos empiecen a identificar estos aspectos para ellos será más fácil desarrollarlos, así como ponerlos en práctica en su vida cotidiana empezando desde el mismo para que lo pueda realizar con los demás.

El autoconcepto

En este se trabajan las características que la persona tiene de sí mismo desde lo físico, lo emocional y lo cognitivo permitiendo que se conozcan, para esto algunas de las preguntas que se pueden realizar son: ¿Quién soy? ¿Cómo me veo? El valor que se da uno mismo será fundamental para que el alumno se reconozca, se acepte tal y como es esto le permitirá tener la confianza en sí mismo para llegar a tener logros pero a su vez que identifique de lo que es capaz.

La autoevaluación

Aquí se analiza y se piensa acerca de uno mismo desde las experiencias que se van teniendo esto permitirá identificar si le beneficia o perjudica al alumno desde el aprendizaje este identificará que experiencias han sido buenas, que le han permitido desarrollar ciertas habilidades y a su vez lograr un objetivo un ejemplo podría ser aprenderse las tablas de multiplicar, realizar un ejercicio de educación física que implique un gran esfuerzo pero también tener en cuenta que en ocasiones las cosas no salen como uno quisiera esto le ayuda al estudiante a evaluarse para darse cuenta de que otra manera lo puede realizar siendo honesto consigo mismo valorando los esfuerzos y sus logros obtenidos de esas experiencias.

La autoaceptación

En esta sin duda me acepto tal y como soy desde lo físico, lo emocional y cognitivo que cuando el alumno lo desarrolla le permitirá relacionarme de una mejor manera



con su entorno aceptándose tal y como es, considero que esta es una de las áreas donde más se tendría que estar trabajando ya que en ocasiones al alumno se le dificulta aceptar ciertas características que pueda tener tal vez desde lo físico esto se da por los estereotipos que en ocasiones la misma sociedad da, aquí será fundamental desarrollarla desde que son pequeños para que la vayan desarrollando y se acepten tal y como son uno de los ejercicios que realizo con los niños es decirse palabras positivas como Soy importante, Me respeto, Me amo, Soy inteligente, Soy capaz es grato ver como entre ellos mismos se lo dicen y se apoyan.

El autorespeto

Aquí se desarrolla el respeto que uno se tiene, así como la identificación de las necesidades para poder solicitarlo es fundamental que el alumno conozca sus habilidades y las dificultades que pueda tener para que su aprendizaje se vaya desarrollando. Sin duda es fundamental que el mismo reconozca y valore lo que puede realizar de acuerdo a su ritmo sin necesidad de compararse con los demás cada quien va a su ritmo esto permitirá que así mismo se respete y valore lo que está realizando paso a paso para llegar a una meta que quiera lograr.

Para concluir es fundamental que los aspectos anteriores el alumno los vaya desarrollando para incrementar su autoestima lo que le permitirá dentro del ámbito educativo una mayor seguridad para poder explicar un tema, mencionar sus ideas, tener confianza en los trabajos que realiza para entregar, a la hora de realizar algún examen, decir algo enfrente de sus compañeros entre otros, pero que pasa cuando no se desarrolla el alumno se va a mostrar inseguro a lo que realiza y puede en ocasiones dudar de lo que pueda estar realizando para esto es fundamental que se forme este triángulo desde casa, escuela y alumno para que se tengan buenos resultados creer en los alumnos va a permitir que su autoestima aumente ya que se dará cuenta de lo que es capaz de realizar tomando en cuenta que tal vez en algún momento se le pueda dificultar realizar algo pero todo eso es parte de una experiencia que permitirá que busque como poder solucionarla sin llegar a la frustración. El docente es clave para que el alumno aumente su autoestima y empiece a creer en el mismo dotándolo de diferentes estrategias que le permitirán irlo desarrollando a lo largo de su vida y que en algún momento se verá reflejado cuando sea adulto valorando lo que puede realizar. Les dejo esta frase que permite reflexionar acerca de lo importante que es escucharse uno mismo <No se puede elegir sabiamente una vida a menos que se atreva uno a escuchar a sí mismo>, a su propio yo, en cada momento de la vida> Abraham Maslow



alguno momento se verá reflejado cuando sea adulto valorando lo que puede realizar. Les dejo esta frase que permite reflexionar acerca de lo importante que es escucharse uno mismo <No se puede elegir sabiamente una vida a menos que se atreva uno a escuchar a sí mismo>, a su propio yo, en cada momento de la vida> Abraham Maslow



Padres tóxicos, ¿qué hacer con ellos?

Al padre tóxico lo podemos definir como el hombre que ejerce su paternidad desde la inmadurez e inestabilidad emocional, y que afecta la salud mental de su pareja y sus hijos.

Algunas de sus características incluyen ser controladores, manipuladores, impositivos y egocéntricos. En algunos casos notaremos que son padres que rechazan o critican severamente las decisiones que toman sus hijos y los hacen sentir insuficientes.

En ocasiones, los padres tóxicos presentan psicopatologías como el alcoholismo, la drogadicción, la depresión profunda, así como otros problemas que sin ser trastornos mentales, sí merecen atención psicológica como la inestabilidad laboral, la violencia física o verbal, la irresponsabilidad incluyendo ser un mal ejemplo de vida para sus hijos.

¿Cómo sé que tuve o tengo un padre tóxico?

Hay una forma casi inequívoca de saber si tuviste o tienes un padre tóxico: cuando hablabas o hablas con él sobre tus intereses, proyectos, gustos o preferencias, y te sentiste o te sientes condicionado, desaprobado o inclusive llegaste a dudar si hiciste lo correcto, es muy probable que estés viviendo una relación tóxica con tu padre. Recuerdo el caso de un paciente que

afirmaba ser independiente a la voluntad de su padre, y defendía un punto de vista a capa y espada, pero por alguna "extraña" razón, terminaba cambiando de opinión o haciendo lo que su padre le decía porque al final creía que tenía razón.



¿Cómo saber si tu padre no es un padre tóxico?

Es importante tener presente que el ejercicio de la paternidad tendrá una cierta dosis de frustración hacia el hijo, ya que la tarea de formar a un ser humano incluye enseñarle a ser disciplinado, puntual, responsable y otros valores cuyo aprendizaje provocará que el hijo a veces se sienta condicionado u obligado, sin embargo eso no significa que el padre sea tóxico. Ya que la "toxicidad" radica en las actitudes inmaduras e inestables del padre.

Un padre que establece reglas y límites claros y se asegura de que el hijo/a los cumpla, que explica su proceder y ejerce su paternidad desde los valores, no es un padre tóxico. El padre que escucha, aconseja, motiva al hijo/a a la reflexión y motiva al hijo/a para que tome sus propias decisiones, tampoco es un padre tóxico. Incluso el padre que difiere de nuestras ideas no necesariamente es un padre tóxico.

¿Qué hacer con un padre tóxico?

La primera recomendación consiste en esforzarse por establecer límites saludables en la relación con el padre, bajo la premisa de que él o la hija no son los responsables de "salvar" o "rescatar" a su padre. Es conveniente aprender a guardar cierta distancia emocional para que las opiniones del padre tóxico no se conviertan en un dolor de cabeza, en un "no sé qué hacer" o un "es que no va a estar de acuerdo".

Un reto mayor es cuando el padre padece alguna enfermedad crónica degenerativa o terminal y se necesita dedicar tiempo a sus cuidados, porque existe la posibilidad de que la enfermedad se convierta en la excusa para continuar manipulando e influyendo en la vida y las decisiones de los hijos. Además de que ellos se sentirán con la "necesidad" de dejar de hacer sus vidas por atender al padre. Casos así merecen apoyo psicológico para poder discernir entre las acciones que corresponden al cuidado generoso hacia el padre, y separarlas de aquellas que son producto de nuestras inseguridades, fantasías o culpas.





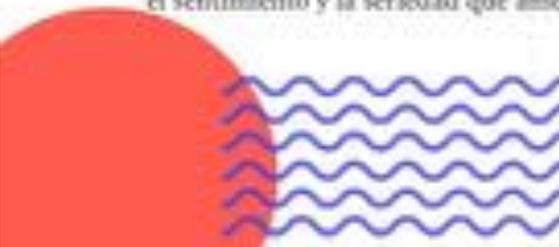
HISTORIAS EN EL METRO

KARAOKE CON CHINCHES

Cuando lo vi la primera vez hace tres años era la sensación del Metro. En ese lugar se juntaban familias enteras, mujeres, hombres, todos aquellos quienes siempre tuvieron la inquietud de "echarse" un palomazo y no lo habían hecho por falta de tiempo. Varias ocasiones vi grupitos de personas que se turnaban para cantar, se aplaudían entre ellos y armaban una buena tertulia alrededor de ese sencillo aparato de karaoke colocado en División del Norte, de la Línea 3. Ahí se olvidaban de apretones, sudadas y aceleres propios de este transporte masivo.

Llegó la pandemia en 2020 y tuvieron que suspender el karaoke para evitar mayores contagios. Quitaron el micrófono, apagaron el aparato y jamás ha vuelto a encenderse, aunque para muchos el Covid ya está dejando de ser un riesgo en México.

Cada vez que pasaba por la estación lo hacía con la esperanza de que alguna ocasión volviera a funcionar. Siempre me pareció un excelente medio de comunicación porque gente que ni siquiera se conocía se arremolinaba alrededor del karaoke y cantaba. Escuché muy buenas voces durante las veces que me tocaba pasar por esa estación; los cantantes ocasionales le ponían todo el sentimiento y la seriedad que ameritaba su interpretación.



Sin la música y el ambiente que ponían los usuarios en esa estación ya no es lo mismo. Pregunté a tres vigilantes que estaban en los torniquetes de una de las salidas si había alguna posibilidad que se

reactivara el karaoke. Primero me pidieron que preguntara en las oficinas centrales, pero cuando les contesté que difícilmente me respondían, comentaron que ya no va a volver a funcionar el aparato. "Ya tiene hasta chinches de tanto que no se ha usado", bromeó uno de los policías.

Me acerqué al karaoke y está desmantelado. Le falta el micrófono y en la pantalla apagada le colocaron un letrero de papel en el cual se lee: "NO FUNCIONA". El pedestal es mudo testigo de lo que fue alguna ocasión este lugar. Todas las personas que pasan se quedan observando; tal vez la mayoría de quienes pasan usaron el karaoke alguna ocasión.

La estación División del Norte también tenía un espacio dedicado a los autores y compositores de México como un homenaje a ellos; era una especie de museo de sitio donde en un gran aparador podías admirar objetos y hasta vestuario de gente de la música como Consuelo Velázquez, Gonzalo Curiel, Chucho Monge, Ernesto Cortázar, Ricardo López Méndez (El Vate) y Alfonso Esparza Oteo, entre varios más.

En el mismo lugar está ahora una exposición de carteles cuya autora es Gabriela Esparza Robles, artista plástica, diseñadora e ilustradora, quien ha sufrido violencia laboral; lo que conserva la estación es una serie de fotografías e imágenes de intérpretes y compositores colocadas en distintos puntos de la terminal.



REVISTA IMPULSA EMPRENDE



www.impulsa360.net

ANÚNCIATE y llega a más de 30 K suscriptores

VISIBILIDAD INTERNACIONAL A TRAVÉS DE
NUESTROS MEDIOS ALIADOS
SUSCRIPCIÓN MENSUAL O ANUAL

Escríbenos a 
@impulsa360net

IMPULSA 360 
Colaboración, Liderazgo y Negocios



ALIANZAS INTERNACIONALES



VIVO TV



**RADIO
DIGITAL
AMÉRICA** 



51 — **IMPULSA EMPRENDE**



Conoce toda nuestra parrilla programática del mes, los temas, invitados/as, los horarios y a nuestras comunicadoras protagonistas de cada programa.



Impulsa EmprendeTV

Grilla
Programática



Punto Tambarria

-Lunes 18.30 hs Chile

©puntotambarria



Líderes que Impulsan

-Miércoles 12 hs Chile

©rosariosilvabravo



De mujer a mujer

-Viernes 18 hs Chile

-Viernes 22 hs EEUU

©pregonlabineradio



PROYECTATE MAGAZINE



PROYECTATE RADIO

Nuestras Alianzas.

— Nuestra revista es un trabajo en equipo, en colaboración de diversas alianzas con medios de prensa de distintos países, y en esta sección te contamos quiénes contribuyen y participan con nuestra revista.



PROGRAMA DE TV PUNTO TAMBARRIA

- Transmitido los Sábados a las 8pm desde la República Dominicana.
- Coneles Mexco TV,
- Wind canal 34L
- EuroLatinTV
- App Entrenos Magazine
- TV y Radio Online
- Redón Latino Radio,
- Coneles de You Tube
- Punto Tamborria e Impulso Emprende TV.

Podrás desconectarte de tu día a día Conectándote con Historias, Lugares y Personajes de trayectoria positiva.

Producido por Miosotis Joaquín acompañada por un equipo de profesionales en diversas áreas.

Encontrarás los segmentos:
#ImpulsaEmprendeconRosi con Rosario Silva Bravo
#JossyGemas con Cindy Martínez
#SMilímetros con Alma Ramírez
#Decanter con Johanna Madera
#DeportesPT con Cristian Lara,
#Conexiones con Jacqueline Tineo y más ...

Punto Tamborria

— Miosotis Joaquín



De Mujer a Mujer

J con Jacqueline Tineo

Resgado de Huellas sembrando Esperanza

TODOS LOS JUEVES
1:00 PM CT / 2:00 NY / RD

De Mujer a Mujer Pregon Latino AMR Radio Amor

De Mujer a Mujer

— De Mujer a Mujer presenta cada jueves a las 1:00 pm hora de Texas, 2:00 pm hora de New York y de República Dominicana y por Impulsa empresa TV cada viernes 18:00 horas Chile a Jacqueline Tineo junto a diferentes invitadas, con temas de interés para todas las mujeres.

Te acompaña nuestra anfitriona y CEO de Pregon Latino Radio, @jacquelinetineo16

Además con segmentos especializados: #hablamosde relaciones y divorcio con Yanette Holistic Divorce Coach.

Esto y mucho más en nuestro programa @demujeramujer de la @fundaciondemujeramujer

Transmitido por @pregonlatinoradio @radioamor fm @pregonlatino y @fundaciondemujeramujer @demujeramujer en las páginas de Facebook. También disponible por @impulsaimprendetv en Chile los viernes a las 18:00 horas Chile. Puedes descargar las apps de Pregon Latino radio y radio Amor fm www.radioamorfm.com y @bútspaniel



RADIO DIGITAL AMÉRICA



PREGÓN LATINO RADIO



PUNTO TUMBADOR



VIVOTV.COM

VivoTV.com



— VIVOTV es el canal de TV digital de entretenimiento e innovación con programación internacional las 24 horas. Accede de forma gratuita a nuestras películas a la carta, series y producciones originales de nuestra hermana emisora Radio Capital Argentina. Si deseas un espacio donde promocionar tus servicios o tus producciones audiovisuales contáctanos a info@vivotv.com

— ¡TE VA A GUSTAR!

Amor a los Detalles



@cosmetica_beautyrose
ventas.beautyrose@gmail.com
+ 56958017338

REVISTA IMPULSA EMPRENDE

Jul 2023

IMPULSA EMPRENDE

Con RoSi

Suzanne
Rajkumar

Teacherpreneur,
Content Creator,
Articles Central

¿Será el
futuro de
las empresas
digitales?

¿Qué
debería
ser el
futuro
de las
empresas?

Gustavo
Guerra
Ventas

Articles
Central

Jun 2023

IMPULSA EMPRENDE

Con RoSi

Alvaro
Pinilla

Articles
Central

Ago 2023

¡Anuncia con Nosotros!

Instagram: @impulsaemprende

Facebook: facebook/impulsaemprende

LinkedIn: linkedin/impulsaemprende

www.impulsaemprende.com