





# Quiénes somos?

# Misión

**Nuestro Por qué y Nuestra Pasión**

●Existimos para apoyar a las empresas y su gente, a crecer y explotar su potencial.

●Estamos convencidos de que siempre hay oportunidades de mejora.

●Sabemos que no tendremos todas las respuestas pero buscaremos las preguntas correctas.



# Quiénes somos...

●Somos enemigos de la mediocridad y el conformismo

●Creemos en empresas exitosas, personas felices y un entorno social mejor para todos.

●Existimos para aportar nuestro grano de arena en esta misión.

# Visión

**Cómo nos vemos a futuro**

Quiénes somos...

● Nos vemos como un socio de nuestros clientes y estamos convencidos de que nuestro éxito va de la mano del éxito que ellos logren.



● Queremos que toda empresa que busque explotar su verdadero potencial nos vea como una fuente de apoyo y valor agregado.

● Nuestra visión es ser una empresa reconocida a nivel regional por nuestro trabajo y los resultados de nuestros clientes.

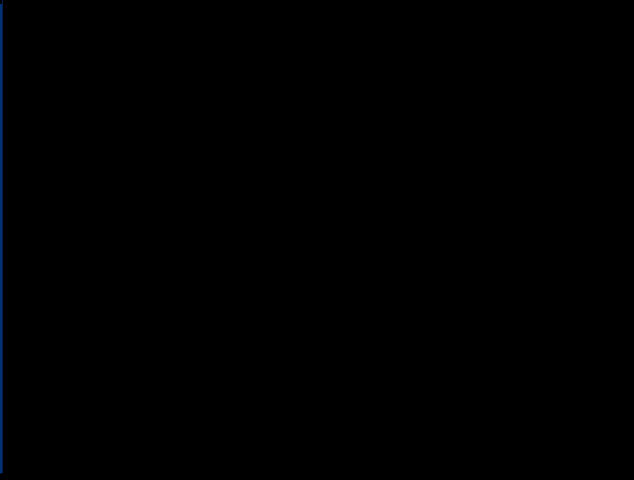
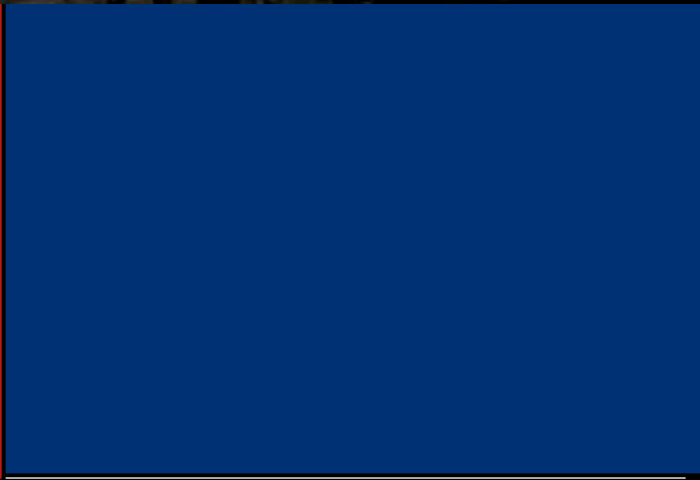
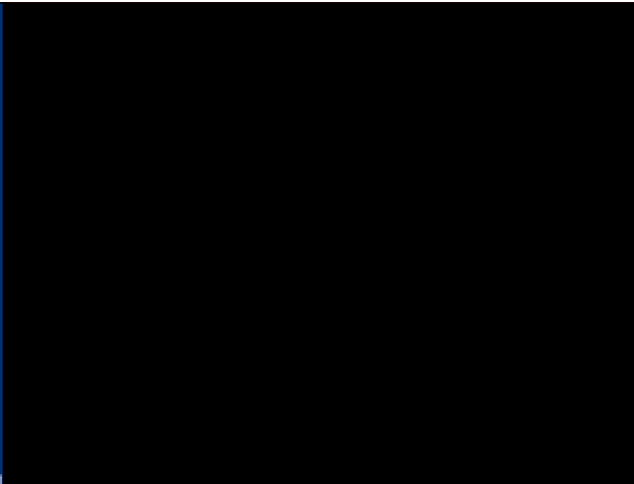
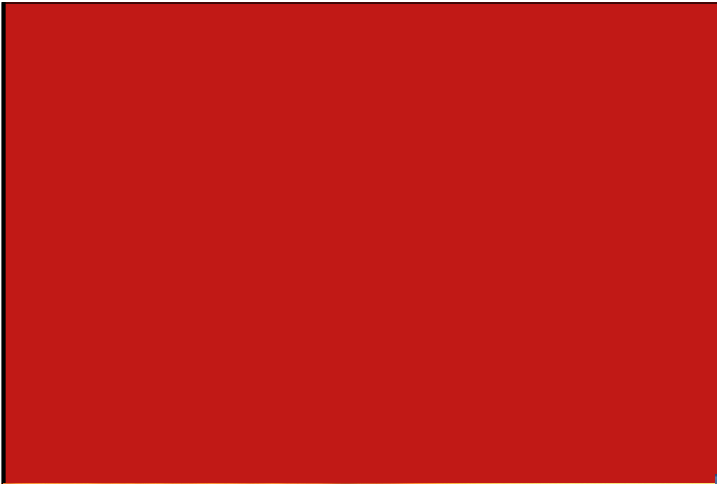
# Valores

Lo que nunca vamos a cambiar

Quiénes somos...



- Integridad
- Mejora Continua
- Confianza
- Actitud Positiva
- Apoyo



**Explore**

**Explote**



**Su Potencial**

# Propuesta de valor. El Para qué...

## **Explore** y **Explote** su **Potencial**

El potencial de su gente, de sus ejecutivos, de sus procesos, de sus equipos, de sus estrategias, de su información!

El potencial está ahí! Nuestro trabajo es ayudarle a encontrarlo y explotarlo!

Eso es lo que con nuestro enfoque integral de Coaching y Consultoría queremos hacer por su empresa.

Pregúntese...

**Cuánto dinero **NO** está ganando actualmente?**

Nuestro trabajo es tangible. Sus resultados también.





**Qué hacemos y  
cómo lo hacemos?**

**Coaching**

**Consulting**

**Capacitación**

# El Cómo...

## Coaching Empresarial

Acompañamos a las personas y a las organizaciones en un proceso para determinar su **realidad actual**, visualizar su **situación futura deseada** y establecer los **compromisos** necesarios para alcanzarla. Es un proceso de **co-creación** donde el coach es facilitador y el cliente es el protagonista.



## Consulting

Analizamos las áreas de **oportunidad** y aportamos nuestra experiencia y herramientas para ofrecer soluciones que mejoren los **resultados**. Al integrar el Coaching se busca lograr que estas soluciones se integren en las personas y la organización para que sean **duraderas**.

## Capacitación

Aportar **conocimientos** y **habilidades** necesarias para lograr los resultados deseados.



Qué se obtiene...

## Coaching Empresarial

Interiorización  
Compromiso  
Alineamiento  
Actitudes  
Conciencia  
Convicción



## Capacitación

Conocimientos  
Habilidades  
Aptitudes

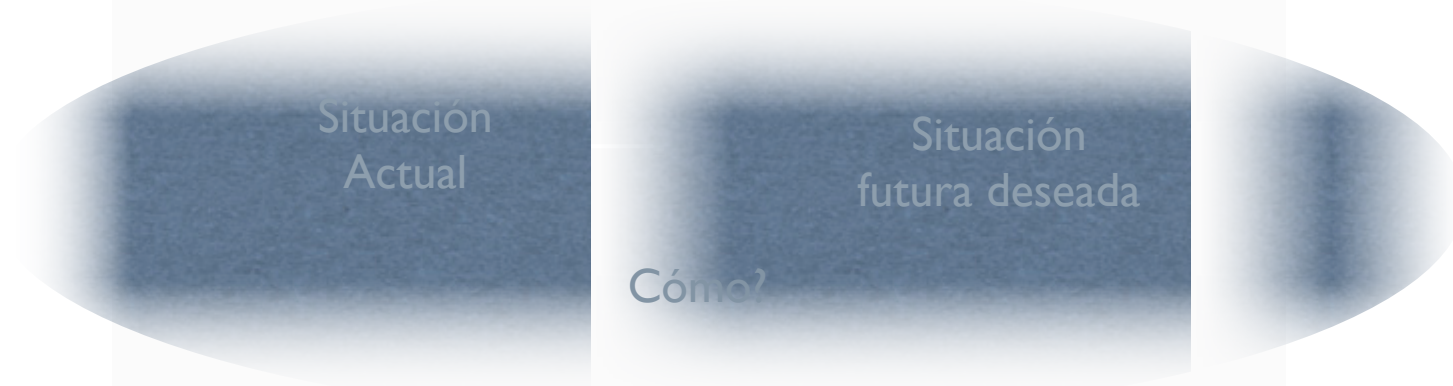
## Consulting

Mejores prácticas  
Implementación  
Metodologías  
Estrategias  
Procesos  
Análisis



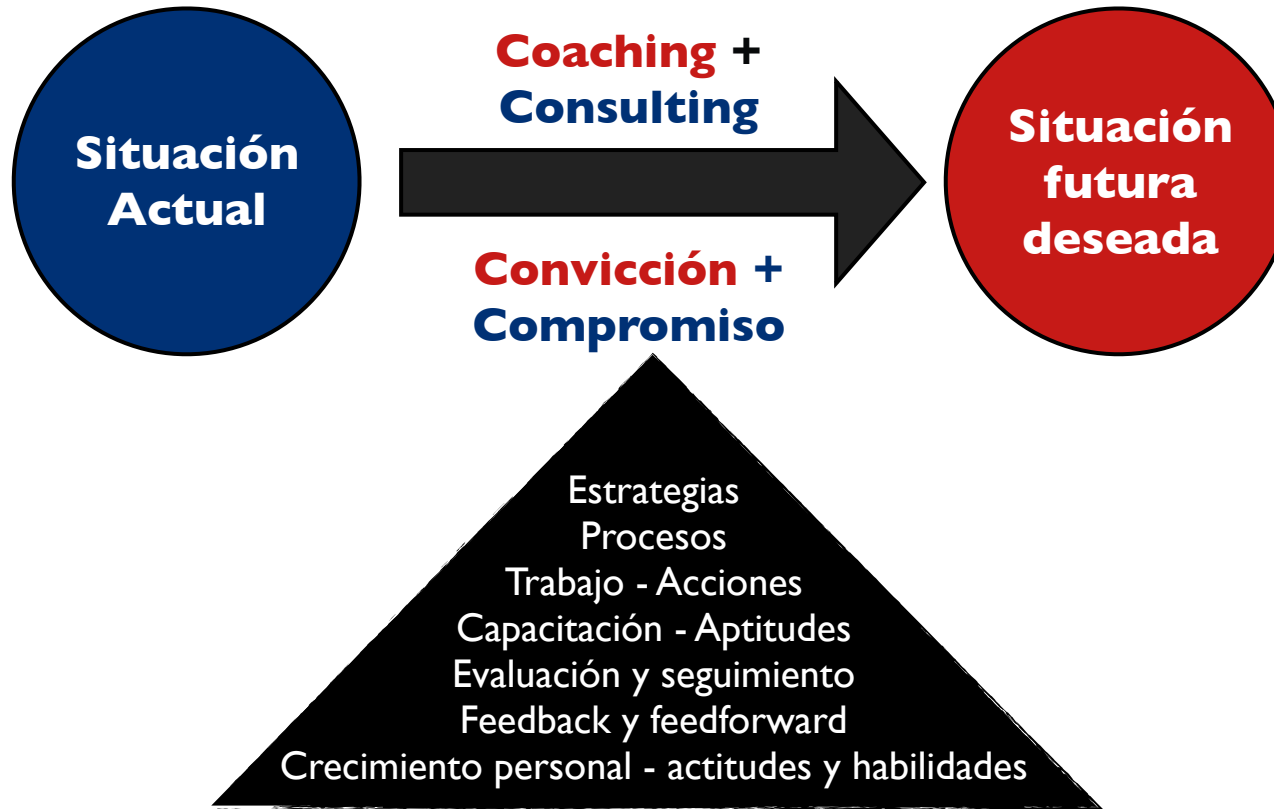
# Qué diferencia queremos hacer...

**Esta puede ser su situación actual...**



# Qué diferencia queremos hacer...

**Esto es lo que queremos que sea...**





# Lo que se dice del coaching...

## Newsweek

Un Coach puede ser el ángel de la guarda que necesita para su carrera.

## FORTUNE

Lo más caliente en la gestión de los ejecutivos de hoy es un Coach.

## The New York Times

Se entiende que toda persona tiene puntos ciegos y puede beneficiarse de un observador distante. Ponga un Coach en su vida.

El Coaching es una asociación orientada a la acción que, a diferencia de la psicoterapia, que profundiza en los patrones del pasado, se centra en donde está hoy y cómo alcanzar sus metas." .



El Coach no riñe ni dice qué hay que hacer; a lo sumo hace sugerencias; pero sobre todo, pregunta hasta que el cliente es capaz de dar respuestas eficaces.

## altonivel

En esta poderosa alianza, los clientes se encuentran con que hacen más de lo que lo harían por si solos.

## The Washington Post

...en los años que vienen, el Coaching será una norma en el mundo de los negocios.



Mi misión es ayudar a lograr el éxito de los líderes mediante un cambio positivo en el comportamiento: para ellos mismos, sus pueblos y sus equipos.

*Marshall Goldsmith.*

*Uno de los mejores Coaches del mundo*



Llámenlo Coaching Profesional, Coaching Ejecutivo, Coaching de Vida, o Coaching Corporativo. Como quiera, este fenómeno es uno de los servicios corporativos de hoy.

## TIME



# Por qué utilizar coaching?

## Estudios sobre la rentabilidad del coaching

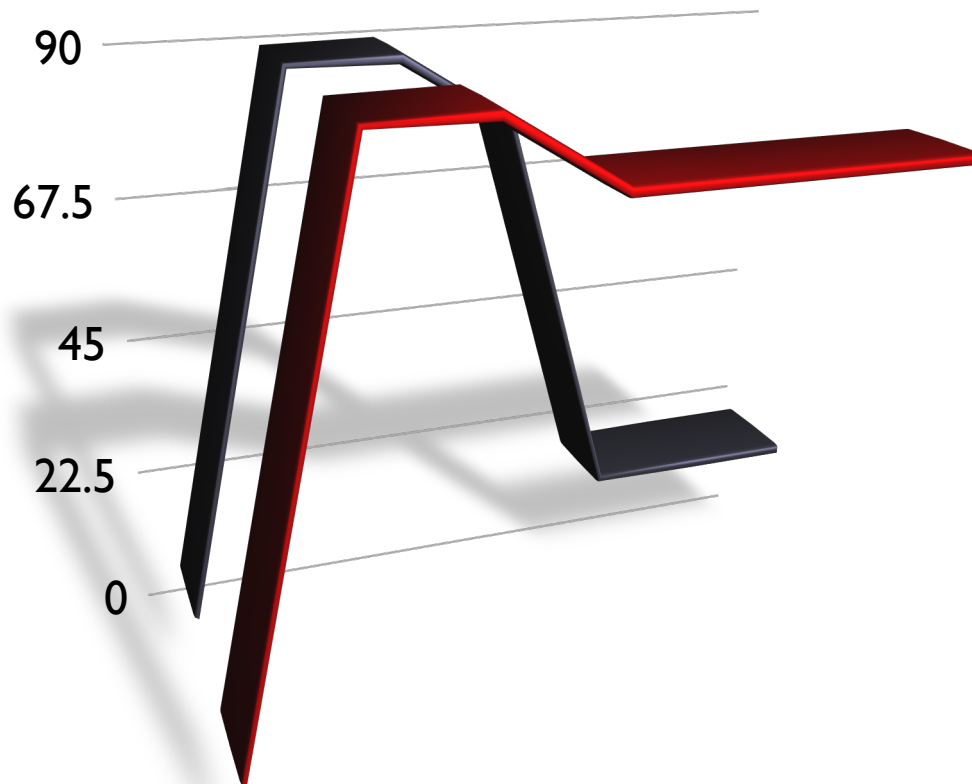
Fuente	Retorno sobre la inversión %	Retorno sobre la inversión (veces)
Right Management	570%	5.7 veces
Metrix Global	529%	5.29 veces
Corporate Leadership Council	570%	5.7 veces



# Formación que perdura

La Formación puede mejorar el desempeño en un 22%.

La Formación acompañada con Coaching mejora el desempeño en 88%.  
-The International Personnel Management Association



— **Formación + Coaching**  
— **Formación tradicional**

**Un ejemplo...**

# Un ejemplo...

Usted cuenta con información de sus ventas, sus costos, sus gastos, sus utilidades y de los bienes con que cuenta para operar (sus activos) y sus deudas (pasivos).

Esta es la información que nos proporcionan los estados financieros básicos.

Probablemente con esto puede usted llevar a cabo un análisis financiero. Determinar diversos indicadores como el % de rentabilidad, su margen sobre ventas, diferentes razones financieras para analizar cuentas por cobrar, inventarios, etc.

Pero esto es solo el **punto de partida**.

Nuestra premisa es que usted quiere obtener las **mayores utilidades** posibles **hoy** y en el **futuro**.

Pero hay un pequeño problema: **Usted no controla sus utilidades!**



# Un ejemplo...

Usted no puede tomar la decisión de elevar sus utilidades.

Las utilidades son tan solo el **resultado** y el **reflejo** de otros elementos.

Son el **efecto**, no la **causa**.

Ahora bien, nos vamos a mayor detalle y definimos que lo que requerimos es elevar nuestras ventas... tampoco lo podemos hacer!

Porque una vez más las ventas que aparecen en un estado financiero son el efecto no la causa.

Lo mismo pasa con los gastos, los costos, etc.

Esos resultados son el reflejo de las **decisiones** tomadas, de las **estrategias** implementadas y de las **acciones** realizadas en cada una de esas áreas.



# Un ejemplo...

Y todas esas estrategias, decisiones y acciones son llevadas a cabo por **personas** dentro de diversos **procesos**.

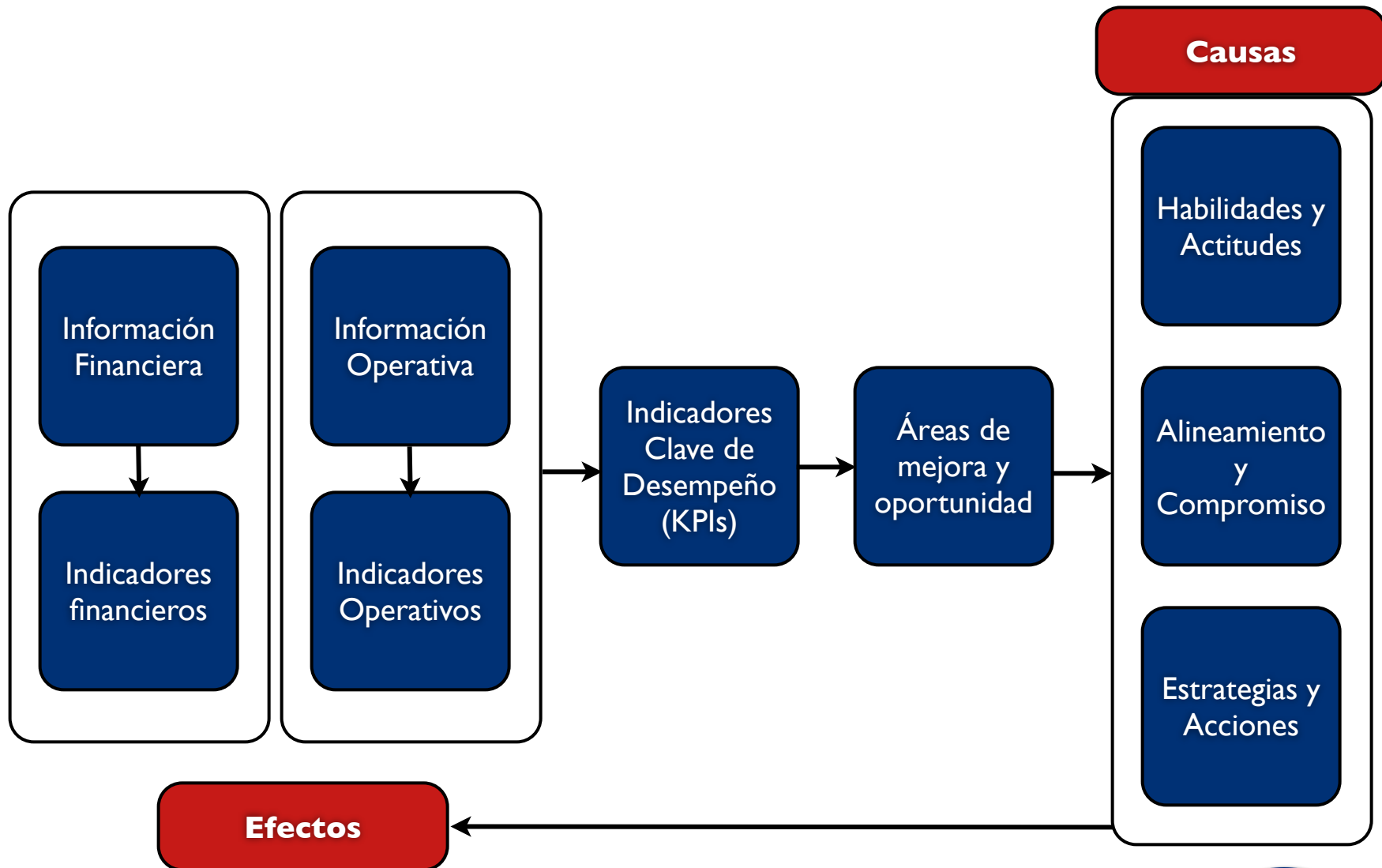
Nuestra meta es trabajar en conjunto en esas **estrategias**, en esos **procesos** y con esas **personas** para que estén comprometidas, que cuenten con las capacidades, **habilidades** y **actitudes** necesarias para que el efecto sea el esperado.

Apoyarle para que su estrategia global sea óptima y duradera.

El resultado: **Mayores utilidades para su empresa.**



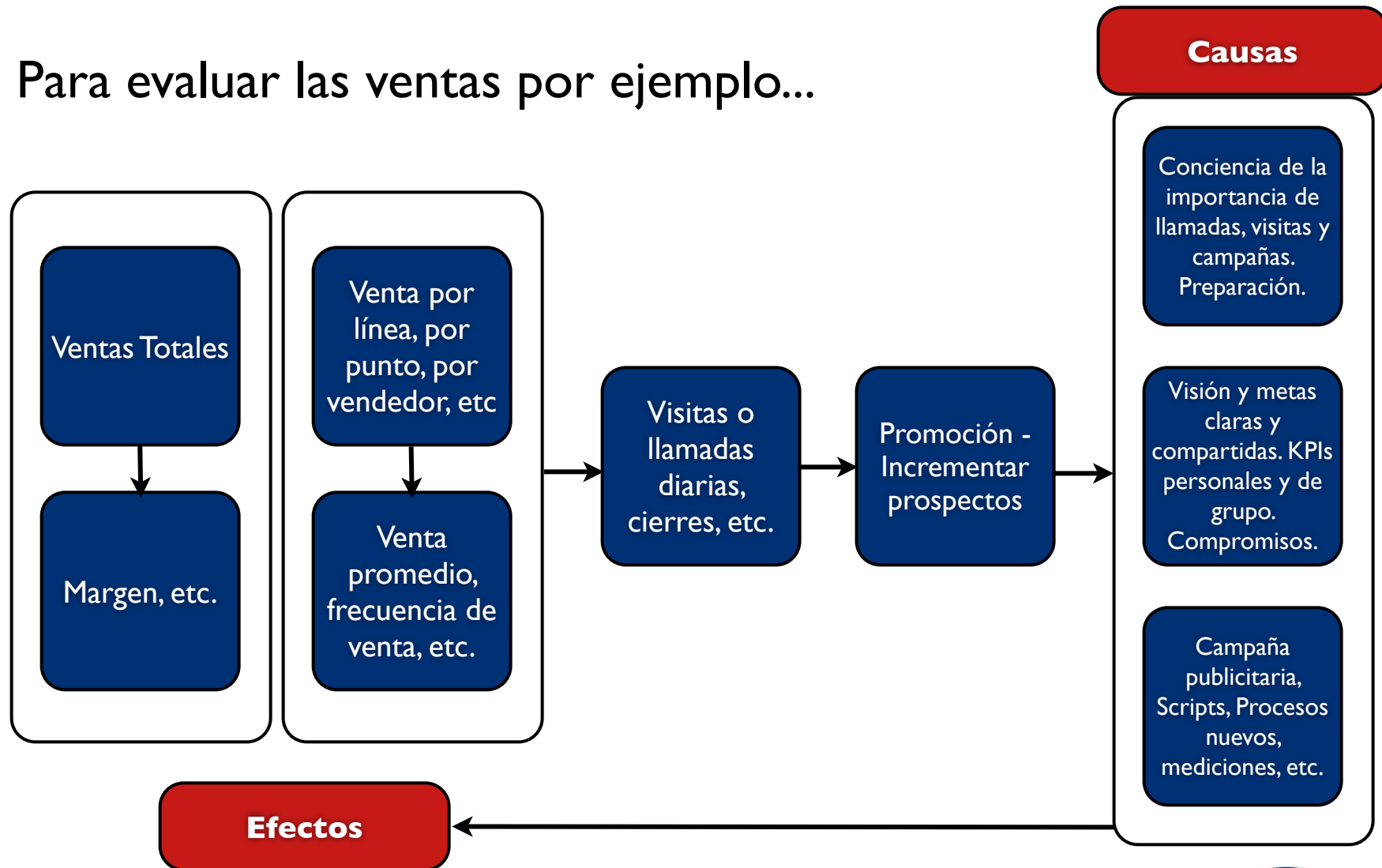
# Un ejemplo...





# Un ejemplo...

Para evaluar las ventas por ejemplo...



Trabajamos con usted para apoyarle en las causas. En este caso, falta de contacto con el cliente. Ese es el problema. Esa es la causa. Las ventas son el efecto.

**Nuestra convicción**

# Por qué elegir trabajar con nosotros?

A nuestros clientes les ofrecemos **Rentabilidad** al invertir en nuestros servicios.

Trabajamos de una manera integral tanto en la **parte humana** como en la parte de **estrategia empresarial**. Consideramos que las personas no deben ser un activo más. Tampoco deben verse como el activo más importante.

Los **colaboradores deben ser socios** en la persecución de los objetivos de la empresa y deben ser considerados en toda estrategia.

**Trabajamos** tanto con la parte de **aptitudes** como con la de **actitudes**.

Vemos a la **empresa como un organismo integral**. No como un ente desarticulado.

**Buscamos sus soluciones**. No aplicamos nuestras soluciones.

**Buscamos convicción y compromiso**. No ofrecemos imposición



# Por qué creemos en nuestros servicios...

Imagine la siguiente empresa:

- **Identifica sus áreas de oportunidad** continuamente y trabaja en ellas
- Tiene un **equipo de trabajo motivado, comprometido y alineado** a las metas de la empresa.
- Implementa **estrategias, metodologías y procesos efectivos.**
- **Desarrolla a su personal** con una idea clara de lo que se quiere lograr

Cree que esta empresa tenga éxito?



**Nosotros SI**

**Ese es nuestro objetivo.  
En eso creemos.  
Creemos que se puede Crecer.  
Creemos que hay potencial.**





# ÉXITO

“Éxito es utilizar al máximo tu capacidad” - Zig Ziglar

# Resumen de nuestros servicios...

## Coaching Empresarial

- Coaching Ejecutivo y Corporativo
- Coaching para PYMES y Empresas Familiares
- Coaching para Emprendedores
- Coaching Patrimonial / Money Coach

## Consulting

- Análisis y mejora de áreas de oportunidad (Análisis Finalcero)
- Análisis Organizacional
- Análisis de procesos administrativos y de control interno
- Diseño e implementación de estrategias organizacionales y empresariales

## Capacitación

- Cursos / Talleres de acuerdo a las necesidades específicas del cliente



# Francisco Javier Duarte Rodríguez - Coach/Consultor

- Con 11 años de experiencia a nivel gerencial en un grupo empresarial regional.
- Además con experiencia como emprendedor propietario de una franquicia por 5 años.
- Experiencia como docente en áreas de Finanzas y Liderazgo en Universidad Tec Milenio a nivel Maestría y Profesional por 2 años.
  
- Licenciado en Contaduría Pública y Finanzas por el ITESM Monterrey - Mención de Excelencia y Estudiante de Finanzas del año 2000 otorgado por la firma Arthur Andersen.
- MBA por la Universidad de Arizona
- Master Coach certificado por The International School of Coaching (TISOC) - Coachville Spain. En proceso de afiliación a la IAC (International Association of Coaches)
- En proceso de obtención de una Maestría en Ciencias en Análisis y Consultoría de Empresas por la Universidad de Strathclyde (Escocia)

Este conjunto de experiencias me han permitido ver de cerca lo complicado que es dirigir una empresa, y lo fácil que resulta dejar oportunidades de mejora en el camino. Así mismo, he vivido de primera mano lo difícil que es mantener equipos de trabajo comprometidos y motivados, tanto como jefe como subordinado. Estoy convencido de que las empresas tienen el potencial que tengan sus colaboradores y que es explotando ese potencial en conjunto con el potencial de sus estrategias empresariales, como puede alcanzarse el éxito. Estoy también convencido, que de lo contrario las únicas dos opciones son el fracaso o la mediocridad. Es por esto que emprendo este camino de Crece Coaching & Consulting Empresarial para aportar mis **experiencias**, mis **conocimientos**, **metodologías** y mi **convicción** de que se puede trabajar **mejor** en las empresas

