

¡POTENCIA TUS HABILIDADES BLANDAS Y ACÉRCATE AL ÉXITO!

Las habilidades blandas hacen exitosa la gestión de un negocio. A diferencia de las técnicas, estas se enfocan en la parte emocional e interpersonal.

TIPS PARA QUE PUEDES DESARROLLAR HABILIDADES BLANDAS DE FORMA EXITOSA

Sé resiliente: si el banco no aprobó tu crédito o si no hay muchos clientes durante un día, actúa. Que las adversidades no se apropien de tu negocio.

Ten autoconfianza: si no confías en ti, ¿quién más lo hará? No te juzgues por las adversidades del negocio, confía en salir adelante.

Delega: no siempre podrás hacerlo todo. Si alguien te ayuda en la tienda, aprovecha para hacer aquello que no puedes solo.

Capacítate: aprende cosas nuevas sobre tu negocio. Actualizar tus conocimientos te garantizará mejores resultados.



HABILIDADES BLANDAS REQUERIDAS PARA EL ÉXITO

INTELIGENCIA EMOCIONAL:

es fundamental en cualquier contexto, especialmente si eres emprendedor y las actividades de tu negocio se convierten en una montaña rusa. Por ejemplo, en las épocas en que bajan las ventas se hace más fuerte la competencia en el mercado. Al gestionar las emociones:

- Mantienes el equilibrio en escenarios adversos.
- Tomas decisiones más acertadas.
- Controlas las situaciones de estrés.



HABILIDADES SOCIALES:

hoy en día los clientes no solo quieren conocer tu emprendimiento, sino que también quieren conocerte a ti. Por eso, es importante desarrollar habilidades sociales para desenvolverte en el mercado laboral. Por ejemplo, puedes aprender a utilizar redes sociales y crear otros canales de atención, como línea telefónica o WhatsApp. Si te comunicas bien y mantienes una escucha activa:

- Generas confianza entre tus clientes.
- Comunicas mensajes poderosos.
- Llegas a más personas.



GESTIÓN DEL TIEMPO:

si tienes un negocio, sabes que el tiempo es muy valioso. Perder tiempo es perder dinero. Por eso, es importante que lo gestionas estableciendo prioridades. Al hacerlo:

- Aprendes a decir que no cuando no puedes.
- Organizas tu agenda según tus necesidades.
- Delegas acciones y no se acumula el trabajo.



CAPACIDAD DE SERVICIO:

esta habilidad es básica para vender y tener éxito en cualquier negocio. Tus clientes esperan una buena atención y eso solo se logra con la capacidad de servicio. Ponte en el lugar de tu cliente y brinda la atención que te gustaría recibir. Al desarrollar esta habilidad también:

- Creas empatía.
- Generas una buena conexión con el cliente.
- Mejoras la experiencia del usuario.



¿QUÉ LOGRARÁS CON LAS HABILIDADES BLANDAS?

Estas habilidades también permiten:

- Adaptarte más rápido a los cambios.
- Generar autoconfianza en toda tu gestión.
- Comunicarte asertivamente con tus empleados y clientes.
- Tomar decisiones en el negocio.
- Manejar tus emociones cuando las cosas no van como esperas.
- Solucionar problemas en menor tiempo y ser más eficiente.

