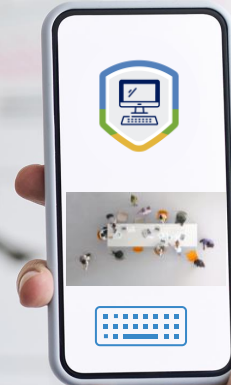


El Método de los Resultados Extraordinarios



MÁXIMO[®]
SUEÑOS CON MOTOR, RESULTADOS A TODO COLOR.

EN PROPÓSITO



MÁXIMO[®]
SUEÑOS CON MOTOR, RESULTADOS A TODO COLOR.

EN VENTAS



¿ Qué es el Método **MÁXIMO**® ?

- Método probado **30** años desde su creación - **1993**.
- Más de **23.000** Participantes.
- Más de **500** Clientes en **15** países
- Más de **6.000** sueños y metas cumplidas.
- Entre **20%**, hasta el **180%** de crecimiento en ventas.
- Más de **12** herramientas simples, poderosas y de inmediata implementación, para elevar resultados de manera ascendente y sostenible.
- Más de **60** Facilitadores formados en Colombia, México, Costa Rica, Panamá, Estados Unidos, Ecuador y España.

VENTAS CON VALOR



VIRTUAL



TEENS



EDUCACIÓN



CERTIFICACIÓN



Misión y Pasión de **MÁXIMO**®

Encendemos la llama que produce resultados extraordinarios de manera sostenible.



30 Años de Experiencia & Resultados



Gobierno Regional
Región de Valparaíso



Nuestro Modelo de Transformación



Maestría Personal

Condiciones Organizacionales

Método M Á X I M O

**Autogestión por
Inspiración**

Acompañamiento en la Implementación



9 Herramientas del Método MÁXIMO®

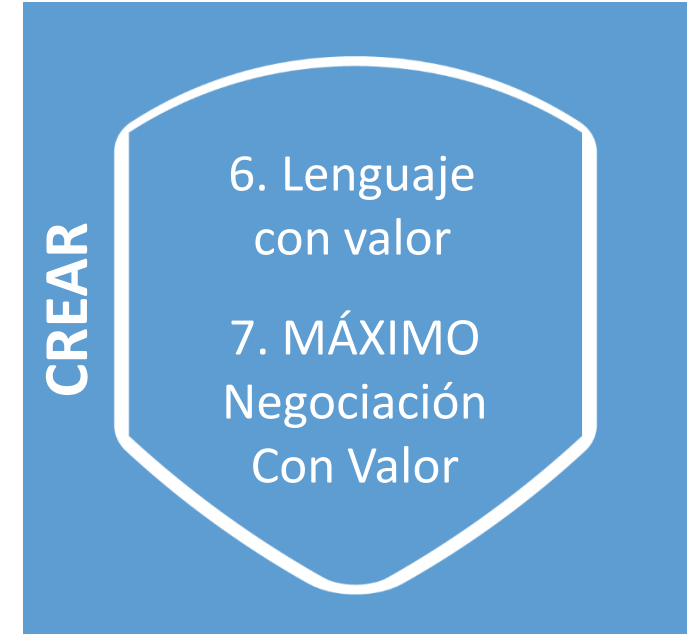
FASE 1- MÁXIMO en Propósito



FASE 2- MÁXIMO en Ventas



FASE 3- MÁXIMO Valor



FASE 4

ACOMPañAR

8. Mentoría Virtual y en Campo

**MANTENER
EXPANDIR**

9. Certificaciones Método MÁXIMO® y Virtualización



MÁXIMO[®]

SUEÑOS CON MOTOR, RESULTADOS A TODO COLOR.

EN PROPÓSITO



MÁXIMO
SUEÑOS CON MOTOR, RESULTADOS A TODO COLOR.



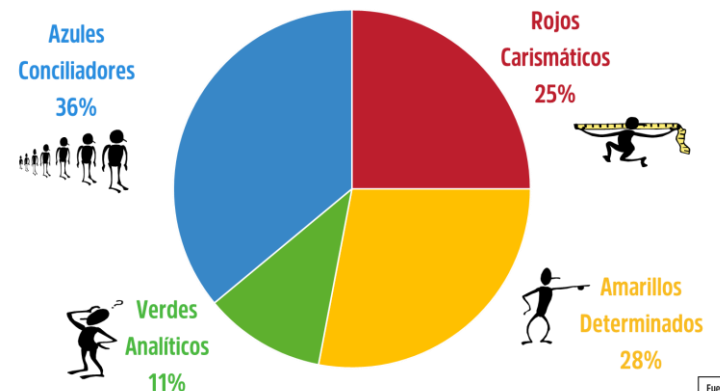
1. Test de Colores



- Conocerse mejor a sí mismo, una fuente de auto aceptación y mejor convivencia, ya que sensibiliza a los participantes frente al hecho de que todos somos diferentes y a que la diversidad genera poder y valor en las parejas, familia, los equipos y en las empresas.
- Permite mejorar la interacción con diferentes tipos de personas en todos los campos de la vida.
- Facilita el contacto y la comunicación con los diferentes tipos de personas, en este caso, con diversos estilos de clientes.



Estilos de Decisión - Porcentajes

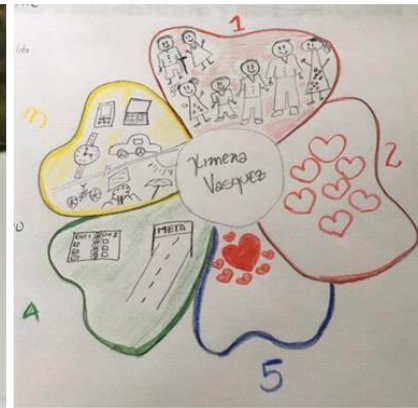


Fuente: Harvard Business Review



2. Escudo Personal : Nuestro “Acto Creativo”

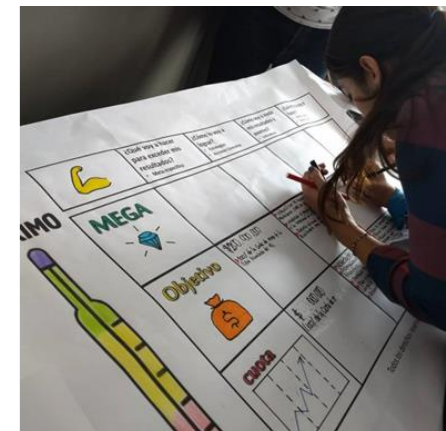
- Ejercicio de creación individual, en el cual los participantes desarrollan un símbolo personal con colores, que les permitirán reflexionar sobre:
 - Su valor como seres humanos.
 - Su propósito de vida.
 - Sus sueños más inspiradores.
 - Lo que puede ser y hacer para lograr todo lo que quiere.
 - Como puede medir avances, resultados y logros.
 - **La conexión de estos sueños con el “vehículo” del logro de los mismos : Su Proyecto de Vida, Empresa y/o Emprendimiento.**



3. Termómetro Personal



- La Herramienta para el logro de metas ascendentes personales, profesionales y de lo que se defina en el proceso y posterior a su realización, con la aplicación de nuestro método:
 - Crear un plan de acción contundente para lograr el desarrollo del propósito de vida.
 - Mejores resultados personales – Metas e Indicadores.
 - Mejores resultados profesionales – Metas e Indicadores.
 - Cualquier meta que defina el participante con sus respectivos indicadores.
 - **La conexión de estas metas con el “vehículo” del logro de las mismas : Su Proyecto de Vida, Empresa y/o Emprendimiento.**





MÁXIMO[®]

SUEÑOS CON MOTOR, **RESULTADOS A TODO COLOR.**

EN VENTAS



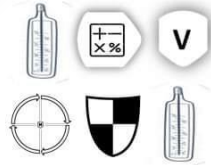
MÁXIMO
SUEÑOS CON MOTOR, RESULTADOS A TODO COLOR.



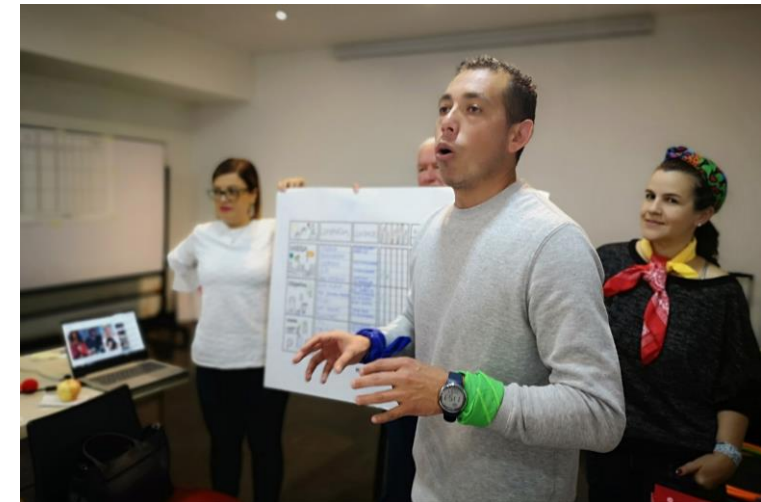


4. Termómetro de Ventas

- La Herramienta para el logro de escenarios ascendentes de ventas sostenibles:
 - Método y pasos concretos para volver realidad las metas más desafiantes de ventas.
 - Mejores resultados de satisfacción de clientes – Metas e Indicadores.
 - Mayores ingresos – Metas e Indicadores.
 - **Conexión en coherencia de propósito de vida, sueños, metas personales con los resultados de ventas como medio de la realización personal y profesional.**



Las Herramientas de Propósito, como Gasolina para el Cohete de los Sueños y Metas Personales.



MÁXIMO
SUEÑOS CON MOTOR. RESULTADOS A TODO COLOR.



4. Termómetro de Ventas – Caso Real



	¿Qué voy a hacer para exceder mis resultados? Meta específica	¿Cómo lo voy a lograr? - Estrategia - Acciones Concretas	¿Cómo voy a medir mis resultados y avances? - Indicadores	¿Cuándo lo voy a hacer? - Fecha inicio - Fecha final
MEGA 110%	CUMPLIMIENTO AL 101% + PROYECCIONES NETO MÍNIMO	METODOLOGÍA PRODUCCIÓN COMPROMISO TOTAL DE AUTOSERVICIO MANTENIMIENTO CADA 1=1	NETO CONTINUA ENTRENAMIENTO RESULTADO DEL MES 140%	MAYO 20 MAYO 31 ☺☺☺☺
Objetivo 105%	CUMPLIMIENTO AL 105% +	ESTRATEGIA DE PROMOCIONES Y ACCIONES EN LAS OTRAS TIENDAS PARA QUE EL CLIENTE SE SIENTA MÁS COMODIDAD	PARCELA DE RESULTADOS QUE SE VAN ENDESAJANDO EN EL 65% DEL OBJETIVO	MAYO 08 MAYO 19 65%
Meta 100%	CUMPLIMIENTO PRESUPUESTO AL 100%	ASIGNACIÓN DE RECURSOS Y CONTROL DE VENTAS PARA CUMPLIR META	CUMPLIMIENTO META VS FACTURACIÓN DIARIA	MAYO 02 MAYO 07

Todos los derechos reservados MÁXIMO - 2.018

185%

AGOSTO
\$22,3 MILLONES

OCTUBRE
\$41,2 MILLONES



CARLOS
ZERDA

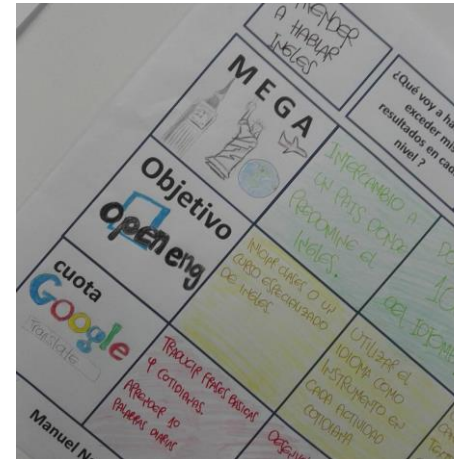
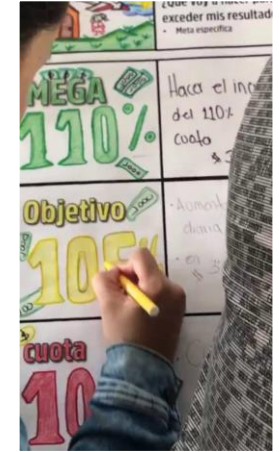
BOGOTÁ - COLOMBIA



5. Praxis de Ventas – Caso Real

INDICADOR	W2 Sin acompañamiento	W3 Sin acompañamiento	W5 Con (1) acompañamiento	Total Mes
Visitas Programadas	18	18	12	48
Visitas Realizadas	18	18	14	50
Eficiencia de Visitas	100%	100%	117%	104%
Objetivo de Impactos	13	13	10	36
Impactos Realizados	12	5	10	27
Eficiencia de Impactos	92%	38%	100%	75%
Drop Size Objetivo	\$ 2.307.692	\$ 1.538.462	\$ 1.500.000	\$ 2.244.891
Drop Size Realizado	\$ 1.402.580	\$ 1.758.995	\$ 5.411.243	\$ 2.857.606
Eficiencia Drop Size	61%	114%	361%	127%
Venta objetivo	\$ 30.000.000	\$ 20.000.000	\$ 15.000.000	\$ 65.000.000
Venta Realizada	\$ 16.830.961	\$ 8.794.977	\$ 54.112.432	\$ 125.922.847
Eficiencia Venta	56%	44%	361%	194%
Total Eficiencia Comercial	56,1%	44,0%	420,9%	99%

PRAXIS DIA						
Razon Social	cuota	Objetivo	MEGA	MÁXIMO	Venta Dia	Cump%: Dia
ABASTECIMOS DE OCCIDENTE	\$ 4.500.000	\$ 6.000.000	\$ 12.000.000	\$ 25.000.000	\$ 29.500.000	656%
FRANCISCO PARRA	\$ 500.000	\$ 800.000	\$ 1.000.000	\$ 1.500.000	\$ 50.000	10%
ISMAEL PARRA	\$ 100.000	\$ 150.000	\$ 200.000	\$ 300.000	\$ 136.000	136%
CAROLINA PERDOMO	\$ 500.000	\$ 800.000	\$ 1.000.000	\$ 1.200.000	\$ 430.000	86%
BUITRAGO CARDONA	\$ 200.000	\$ 300.000	\$ 500.000	\$ 1.000.000	\$ 280.000	140%
MARIA MELLIZO	\$ 300.000	\$ 500.000	\$ 800.000	\$ 1.000.000	\$ -	0%
MAURICIO ARANDA	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 500.000	\$ 1.000.000	\$ 470.000	470%
MERCAMEDELLIN	\$ 200.000	\$ 300.000	\$ 500.000	\$ 1.000.000	\$ 310.000	155%
URIEL SUAREZ	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 500.000	\$ 1.000.000	\$ -	0%
WILLIAM NORENA	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 400.000	\$ 500.000	\$ 350.000	350%





MÁXIMO[®]

SUEÑOS CON MOTOR, **RESULTADOS A TODO COLOR.**

VENTAS CON VALOR



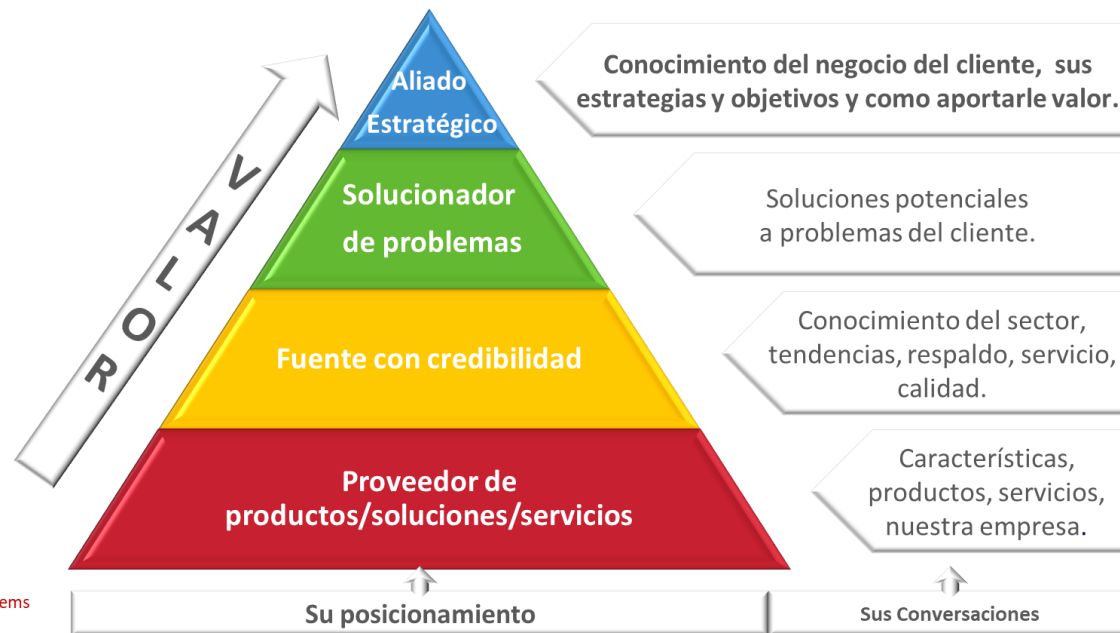
MÁXIMO
SUEÑOS CON MOTOR, RESULTADOS A TODO COLOR.





6. Lenguaje con Valor

- La Herramienta para centrarse en lo que el cliente quiere obtener y ayudarlo a que compre:
 - Los clientes compran objetivos no necesidades.
 - Diferenciar Características, ventajas y beneficios.
 - Introducir los pasos iniciales de nuestro modelo MÀXIMO Valor.



- Desarrollar un modelo de comunicación basado en el poder de los beneficios para el cliente.
- Establecer maestría en las conversaciones y redacción de las propuestas a los clientes.
- Reemplazar la creencia del “Precio” por el concepto de “Valor” en la venta.

Siebel Systems



MÀXIMO
SUEÑOS CON MOTOR. RESULTADOS A TODO COLOR.

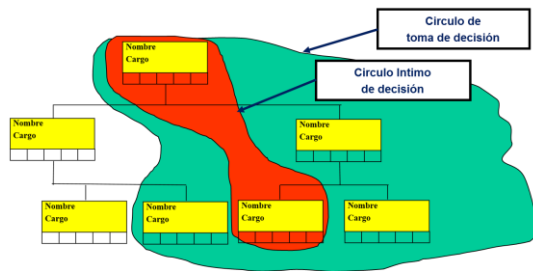


7. MÁXIMO Valor® para Cuentas Claves



- MÁXIMO Negociación con Valor es el modelo de 6 pasos para ganar grandes negocios utilizado por grandes empresas como SIEMENS, ORACLE y HP entre otras.
- Seis (6) pasos para convertirse en el aliado estratégico de su cliente:
 1. El Negocio del Cliente.
 2. Estructura de Decisión.
 3. Análisis de Competencia.
 4. Definición de Objetivos.
 5. Estrategia Competitiva.
 6. Propuesta de Valor.

Resultados del análisis de la Estructura de Decisión del Cliente



- Un modelo basado en “Value Selling de Learning Campus de Siemens con la Certificación del Señor Erwin Peter y 30 años de experiencia del Facilitador de este programa.

Algunos negocios y clientes obtenidos con las herramientas



Sesiones de Mentoría + Acompañamiento



Aseguramiento de Resultados



Acompañamiento y Mentoría



- Acompañamiento y mentoría para el aseguramiento de la implementación de las herramientas con la creación de resultados extraordinarios:
 - Sesiones dirigidas a líderes comerciales en cualquier posición de dirección de equipos o en trabajo individual.
 - Presentaciones Comerciales, venta en frío y consecución de citas.
 - Acompañamiento para “Ganar Negocios” específicos.
 - Ingreso a Clientes Seleccionados.
 - Desarrollo de planes de cuenta para Clientes Claves.
 - **Realizaremos una sesión de acompañamiento virtual de dos (2) horas a los treinta (30) días de finalización del proceso de formación e implementación de las herramientas.**



Certificaciones Método M Á X I M O ® y Virtualización



CERTIFICACIONES

- Procesos de Certificación para Facilitadores en Empresas
 - Certificación Facilitador M À X I M O en Propósito.
 - Certificación Facilitador M À X I M O en Ventas.
 - Certificación Facilitador M À X I M O Valor.
- Virtualización de las Herramientas en nuestra plataforma y en las de nuestros clientes.

- Taller M Á X I M O en Propósito.
- Taller M Á X I M O en Ventas.

Contenido del curso

MÀXIMO en Propósito® Tu progreso 9 de 11 (82%)

Introducción 4/4

- Saludo creador del Método MÀXIMO 00:43
- Bienvenidos a nuestro Taller M À X I M O en Propósito Virtual ® 04:19
- Qué es el método Máximo 02:08
- ¿Quién soy? ¿Qué hago? ¿Por qué estoy aquí? 05:07

Test de Colores 3/3

Escudo Personal 1/2

Termómetro Personal 1/1

MANUEL NAVAS CAMPUZANO FACILITADOR MASTER - MÀXIMO

¿QUIÉN SOY?

Resumen Comentarios

TALLERES VIRTUALES

MÀXIMO
SUEÑOS CON MOTOR. RESULTADOS A TODO COLOR.

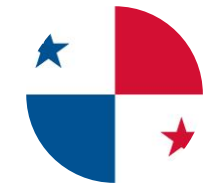


Creación de Nuevas Herramientas a Todo Color

MÁXIMO

SUEÑOS CON MOTOR, RESULTADOS A TODO COLOR.

Facilitadores Activos 2024





Proceso de Certificación como Facilitador de M Á X I M O en Propósito [®]



Requisitos y Perfil para la Certificación



TALLERES VIRTUALES



- Haber participado en por lo menos dos (2) sesiones de M Á X I M O.
- Como opción para avanzar el Facilitador en proceso de Certificación puede tomar el Taller Virtual Asincrónico **M Á X I M O en Propósito**®
- Utilizar las herramientas esenciales de M Á X I M O y contar con un resultado que compartir en algún aspecto de la vida personal o profesional.
- Estudiar el material de las tres (3) herramientas esenciales de M Á X I M O, los manuales impresos y el documento con toda la historia del Método estos 30 años.
- Seguir a M Á X I M O – en las redes sociales
- Contar con un S U E Ñ O que haga arder el corazón y que invite todos los días a la acción extraordinaria.
- Acreditar experiencia y/o formación como facilitador.

Pasos para la Certificación



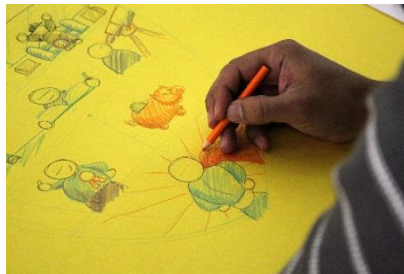
CERTIFICACIONES



- Participar en un taller virtual de M Á X I M O en Propósito , viviendo la experiencia nuevamente de ser el caso y apoyando lo que se requiera durante el desarrollo del taller.
- Preparar presentación en vivo para alguna de las clases con su propio caso de éxito con la aplicación de las herramientas:
 - Test de Colores
 - Escudo personal
 - Termómetro Personal
 - Termómetro de Ventas o algún Termómetro Profesional
- Realizar un (1) video entre 8 y 15 minutos de cada herramienta de M Á X I M O en Propósito, subirla a YouTube y enviar a Manuel Navas Campuzano.
- Organizar Taller Presencial o Virtual de M Á X I M O en Propósito con las primeras tres (3) herramientas del Método, con un mínimo de seis (6) participantes, para ser Facilitadores de las herramientas en compañía de Manuel Navas Campuzano

Propuesta de Valor para la Certificación

- Aprender las tres (3) herramientas de M Á X I M O en Propósito , de fácil implementación e inmediata duplicación.
- Sentar las bases para la continuación de un sólido y poderoso programa de productividad personal y profesional hacia la maximización de los resultados.
- Recrear experiencias memorables y de alto valor con herramientas prácticas, de inmediata implementación y resultados de corto plazo.
- Generar un profundo sentido de amor por la auto gestión diaria como herramienta vital para el logro de resultados extraordinarios y cumplimiento de objetivos personales + profesionales.



¿ Qué se Logra con la Certificación ?

- Maestría en el manejo de las tres (3) herramientas esenciales del método M Á X I M O.
- Utilización de dos (2) herramientas adicionales para aplicar en el área comercial, ventas y servicio al cliente.
- Aseguramiento de Implementación de las Herramientas para sí mismo y en Clientes.
- Continuidad del proceso y expansión de este, a través de su Facilitación.



- Equipos más felices y productivos.
- Certeza en el logro de los resultados.
- Mayores y mejores resultados personales y profesionales.
- Mayor profesionalización de los equipos entrenados.
- Re significación del concepto de “Supervisión” por el de “Inspiración” para la autogestión extraordinaria.



Entregables con la Certificación

- Manual de implementación de las tres (3) herramientas esenciales de M Á X I M O.
- Listado de películas y videos ideales para utilizar en sesiones de M Á X I M O.
- Recibo de “Píldoras” semanales durante dos (2) meses a partir del inicio de la certificación, a través del chat grupal.
- Acceso y permiso para utilizar textos y contenidos desarrollados en M Á X I M O, localizados en las páginas oficiales y redes sociales.
- Los logos e “Isotipos” de las herramientas del Método M Á X I M O siempre deben estar presentes en estas publicaciones.



Audiciones para la Certificación

- Desarrollaremos sesiones adicionales para validar el conocimiento y aplicación de las herramientas.
- Los Facilitadores en proceso contarán con un Facilitador del Equipo de M Á X I M O que realizará acompañamiento permanente para resolver preguntas y validar los avances en su proceso.
- Las Audiciones serán de dos (2) horas y serán citas de común acuerdo.
- Los facilitadores que participen en el proceso deberán estar preparados para “Facilitar” cualquiera de las tres (3) herramientas de manera aleatoria durante estas sesiones.
- Para la preparación de los Facilitadores contaremos con un chat grupal, listas de difusión y contacto directo con el Facilitador de M Á X I M O asignado para recibir el acompañamiento y mentoría durante el proceso.

M Á X I M O



MEGA



Objetivo



cuota





**Roles para el
Facilitador
MÁXIMO®**





LOS 4 CONECTORES



4 ELEMENTOS DE LA COHERENCIA

■ Modelo de Rol / Rol Model

- Ser Facilitador del Método M Á X I M O es un “Estilo de Vida”. No somos “Súper Héroes” somos humanos a los que los demás nos van a estar observando.
- Podemos reconocer nuestros errores, oportunidades de mejora, resultados muy altos en un color específico del temperamento y la falta de colores específicos en nuestro comportamiento habitual.
- El ejercicio de crecimiento personal es evidente si se aplica el método. Las herramientas funcionan si se usan. Las personas no van a hacer lo que les digamos. Ellos van a seguir nuestro ejemplo.

■ Casos de Éxito Propios

- Un requisito indispensable para la Certificación es SER caso de éxito en la aplicación de las herramientas por parte del candidato. Los Facilitadores de M Á X I M O asignados para la “Mentoría” y Acompañamiento a cada persona, podrán apoyarlos para el logro de este objetivo y serán los primeros testigos de sus avances para la obtención de la Certificación.



Taller Requisito para Certificación como Facilitador de M Á X I M O





MÁXIMO[®]

SUEÑOS CON MOTOR, RESULTADOS A TODO COLOR.

EN PROPÓSITO



- Como opción para avanzar el Facilitador en proceso de Certificación puede tomar el Taller Virtual Asincrónico **M Á X I M O en Propósito**®



TALLERES VIRTUALES



TEST DE COLORES



ESCUDO PERSONAL



TERMÓMETRO PERSONAL

3 Herramientas Esenciales



Tres (3) Preguntas que Respondes con este Taller:

1. ¿ Quién Soy ?
 - Auto Conocimiento
2. ¿ Qué Quiero ?
 - Propósito de Vida
3. ¿ Cómo lo Logro ?
 - Plan de Acción



Detalle de las Herramientas del Método MÁXIMO®



TEST DE COLORES

- Test de Colores : de manera simple y poderosa cada miembro de un equipo puede reconocer su esencia y su actual ajuste de comportamiento para el logro de los resultados deseados. Esta herramienta facilita también el reconocimiento de las características del temperamento de cada cliente para mejores procesos de comunicación, relaciones y resultados de negocios.
 - Se realiza en una sesión de 2 horas.



ESCUDO PERSONAL

- Escudo Personal : esta es la fuente de inspiración para el trabajo “extraordinario” de estos meses. Se trata de identificar las motivaciones más profundas para el logro de un proceso de auto gestión diario con el logro de los objetivos y metas establecidas para el 2023.
 - Se realiza en una sesión de 2 horas.



TERMÓMETRO PERSONAL

- Termómetro Personal : después de la claridad de lo que inspira a cada miembro del equipo llega una herramienta con escenarios de metas ascendentes para lograr superar los objetivos de ventas como el “motor” para el logro del sueño o meta personal definida.
 - Se realiza en una sesión de 2 horas.

Detalle de las Herramientas del Método MÁXIMO®



TERMÓMETRO DE VENTAS

- Termómetro de Ventas : es la conexión entre el sueño y meta personal con los resultados de ventas requeridos para ese logro específico que requiere más ingresos para obtenerlo.
 - Se realiza en una sesión de 2 horas.



PRAXIS DE VENTAS

- P R A X I S de Ventas: herramienta que impulsa el desarrollo de acciones diarias determinadas en función del logro de las metas y los objetivos de cada miembro del equipo. Parte de la ejecución de los termómetros personales y de ventas con las acciones diarias :
 - ¿ Qué voy a hacer para exceder mis resultados ?
 - ¿ Cómo lo voy a lograr ?
 - ¿ Cómo lo voy a medir ?
 - ¿ Cuándo lo voy a hacer ?
- En este espacio se visualiza el avance de los negocios, se comparten prácticas exitosas y situaciones de desafío en relacionamiento con clientes y en la concreción de negocios.
 - Se realiza en una sesión de 2 horas.



Detalle de las Herramientas del Método MÁXIMO®



TALLERES VIRTUALES

- Las tres (3) herramientas esenciales del Método MÁXIMO de manera “Asincrónica” permanente para el uso de cada miembro del equipo y con la posibilidad de la expansión a su núcleo familiar o cercano.
 - Test de Colores
 - Escudo Personal
 - Termómetro Personal



CERTIFICACIONES

- Todas las herramientas están disponibles para “Certificación” y ya son 63 Facilitadores los que expanden este proceso en Países como Colombia, México, Costa Rica, Panamá, Ecuador, Estados Unidos, Canadá y España.



Forma de Pago Certificación Método MÁXIMO®

- El valor de la certificación MÁXIMO en Propósito es de USD 1.800 dólares americanos + 19% de impuestos.
- El valor de la certificación MÁXIMO en Ventas es de USD 2.500 dólares americanos + 19% de impuestos.
- Forma de pago a coordinar con Manuel Navas Campuzano.
- Los gastos de hospedaje y alimentación del Certificador no están incluidos en la propuesta.





Si puedes servir, hay negocio.

MÁXIMO

SUEÑOS CON MOTOR. RESULTADOS A TODO COLOR.

Personas más felices, más productivas, con mayores ingresos; sirviendo a sus Clientes y creando valor para sus Vidas, Familias y sus Comunidades Impactadas



CERTIFICACIONES



Manuel Navas Campuzano

mnavas@maximo-latam.com

Móvil: + (57) 315 573 7434

www.máximo-latam.com



MÁXIMO
SUEÑOS CON MOTOR, RESULTADOS A TODO COLOR.

