

# WORKSHOP CROSS

Arquitectura Estratégica  
y Neuroventas



# El Costo del Crecimiento Caótico

## Síntomas Visibles

- Urgencias constantes y apaga fuegos
- Alta rotación de personal
- Facturación sin rentabilidad real

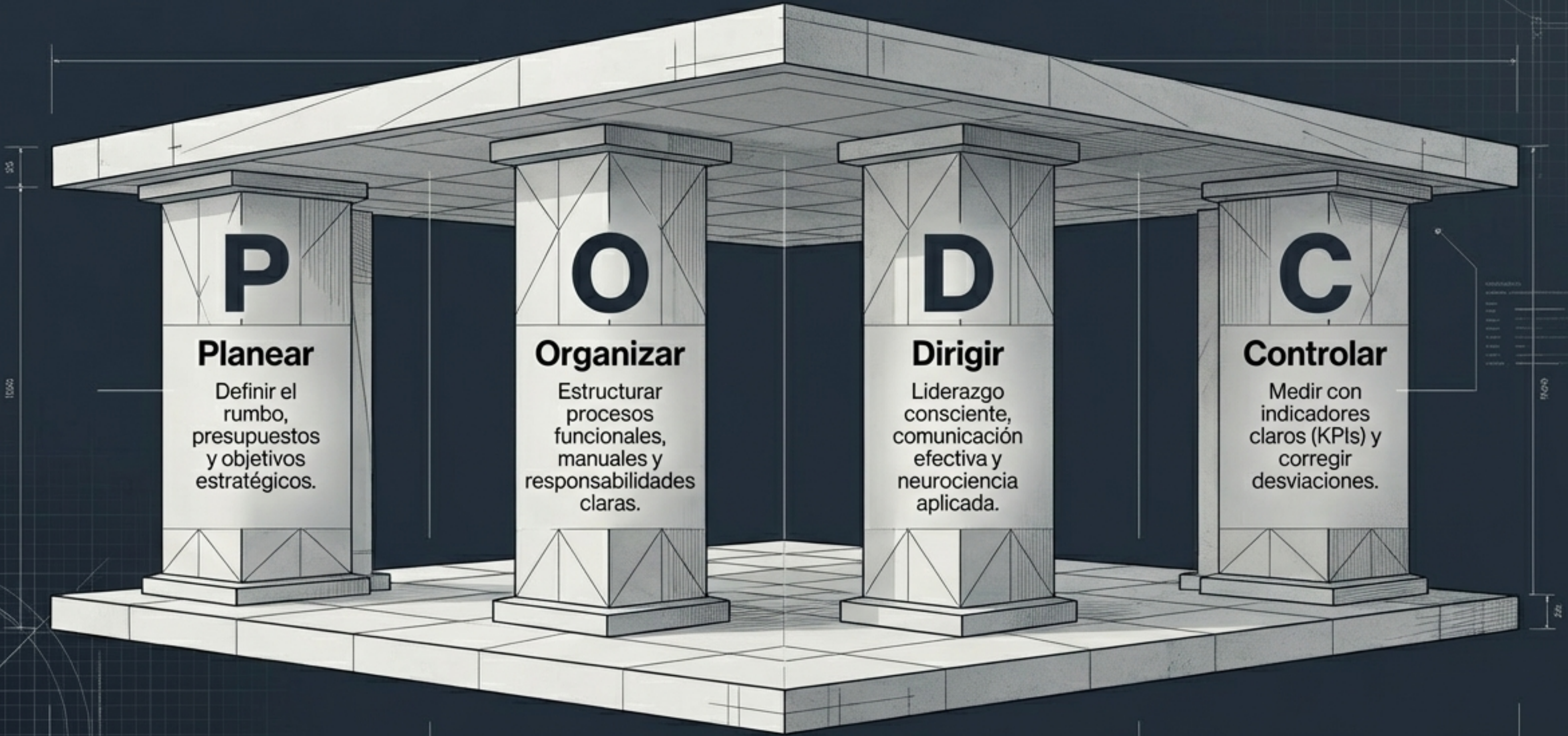
## Causas Raíz Ocultas

- Falta de control y estandarización de procesos
- Producción dependiente de personas, no de sistemas
- Ausencia de presupuestos y mala gestión del flujo de caja
- Estructuras organizacionales desactualizadas y funciones duplicadas

**Las empresas suelen crecer más rápido que su estructura administrativa, destruyendo la rentabilidad de forma silenciosa.**

# El Antídoto: Regresar al Origen

El caos operativo y administrativo nace de la improvisación. La cura requiere volver a los fundamentos de la administración empresarial: el ciclo PODC.



# La Maquinaria del Negocio en Movimiento

## Planear

Anticipar escenarios. Evitar el error de realizar compras grandes sin preparación o adquirir deuda sin estrategia.

## Dirigir

Integrar psicología organizacional. Convertir el capital humano en un activo estratégico a través de liderazgo y capacitación.

## Organizar

Eliminar la duplicidad de funciones. Cada unidad de trabajo requiere manuales organizacionales y cero acaparamiento de procesos.

## Controlar

Separar el flujo de efectivo de las ganancias puras. Implementar unidades de auditoría externa y tableros financieros precisos.

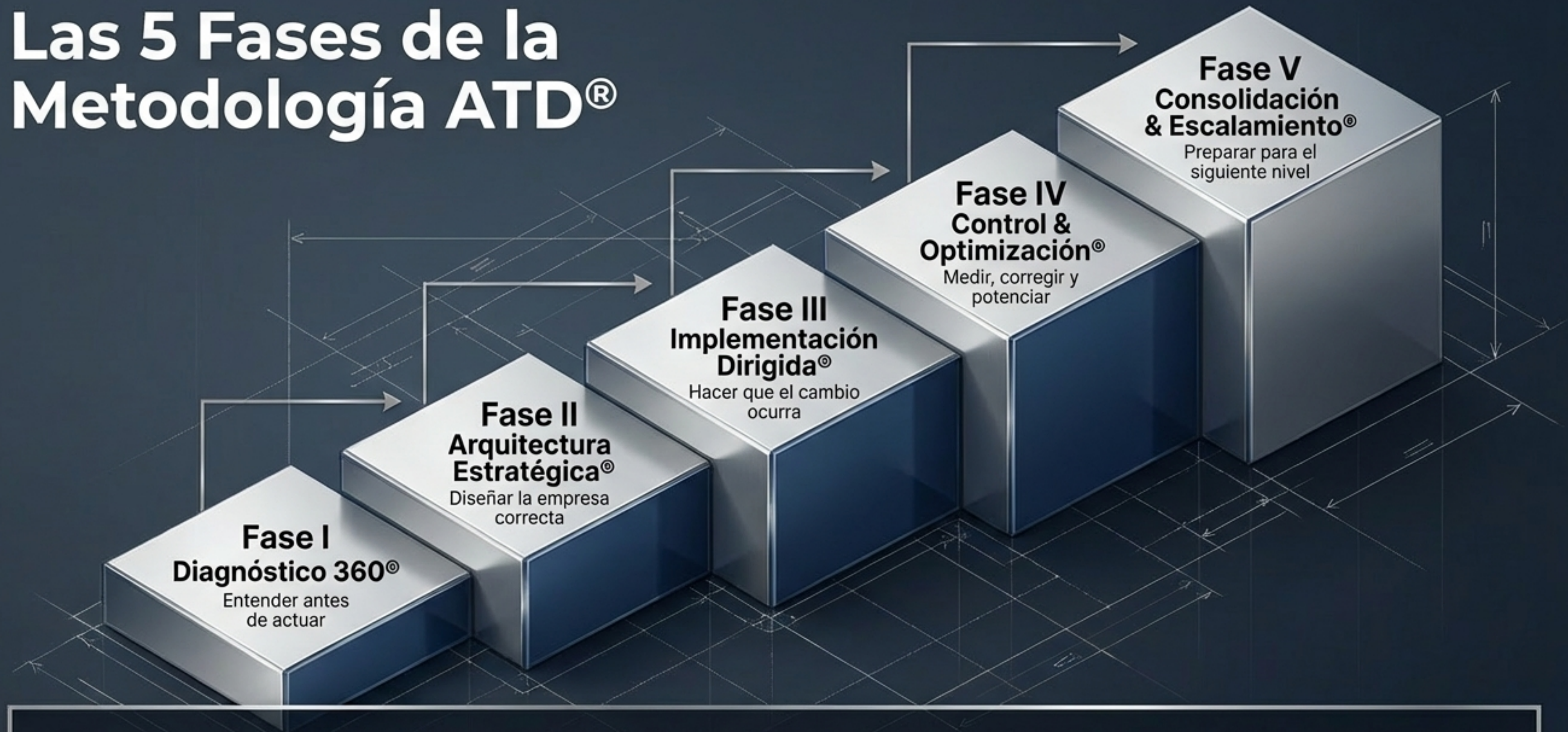
**Cuando los engranajes se sincronizan, la empresa deja de depender de personas clave y comienza a operar mediante sistemas.**

## Arquitectura Estratégica para la Transformación

*“En ATD creemos que la consultoría debe generar resultados, no solo recomendaciones. Los proyectos deben medirse en impacto, no en discursos.”*

No improvisamos soluciones. **Diseñamos transformaciones empresariales** con método, datos y dirección. Operamos como un socio estratégico: lideramos, gestionamos y ejecutamos.

# Las 5 Fases de la Metodología ATD®



**Una empresa solo puede crecer de forma sostenida cuando su estrategia, operación y capital humano están perfectamente alineados.**

# Fase I - Diagnóstico 360®

*Entender antes de actuar.*

## Objetivo

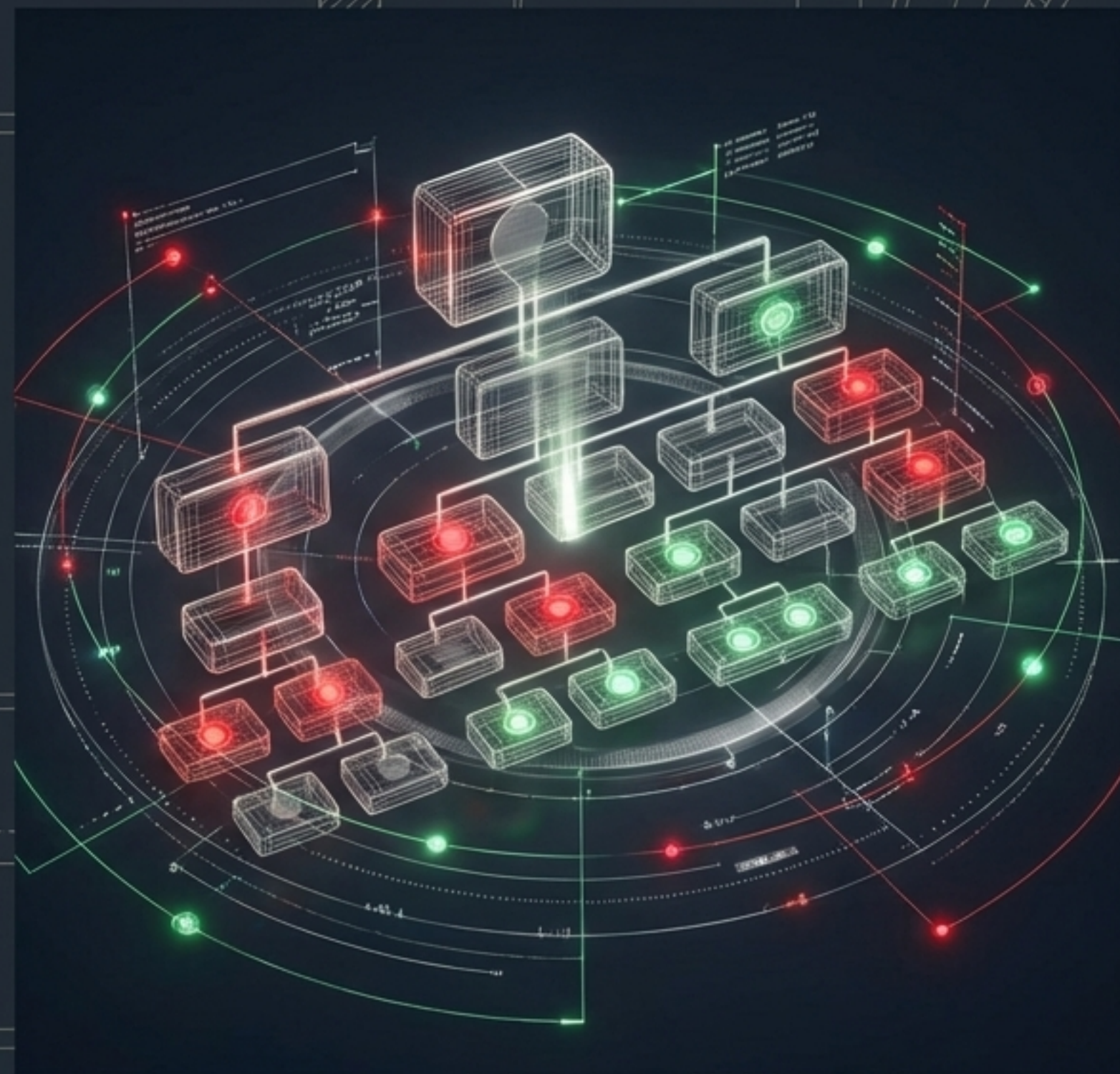
Obtener una visión integral, real y objetiva de la organización para eliminar decisiones basadas en intuición.

## Acciones Clave

- Análisis estratégico, operativo y financiero.
- Evaluación del clima laboral y liderazgo organizacional.
- Identificación de riesgos, fugas de capital y cuellos de botella no gestionados.

## Entregable

Diagnóstico ejecutivo con mapa de problemas críticos y priorización de impacto. Toma de conciencia real.



# Fase II - Arquitectura Estratégica®

*Diseñar la empresa correcta.*

## Objetivo

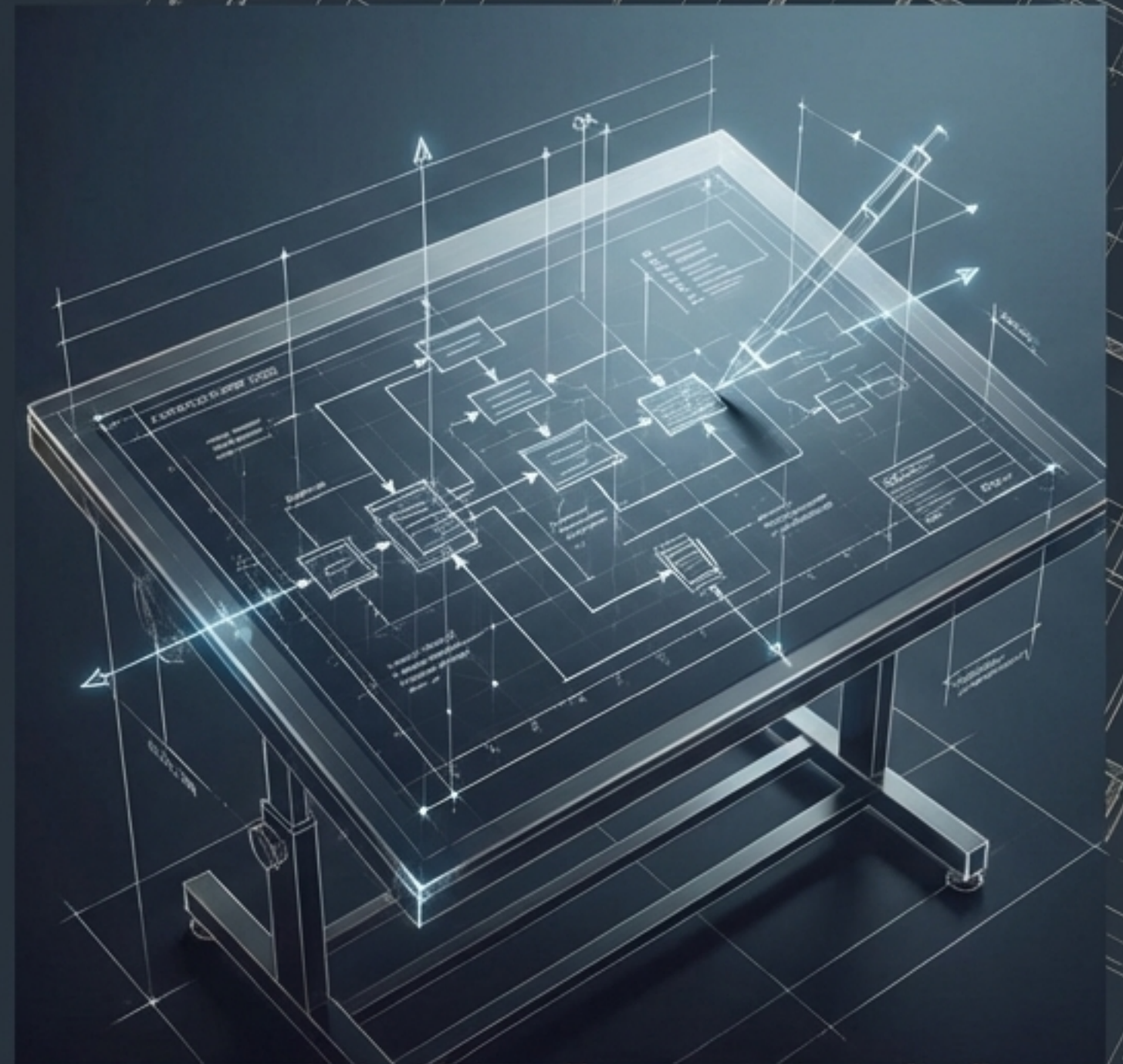
Construir la estructura ideal para la rentabilidad, donde la empresa deja de improvisar y empieza a operar con método.

## Acciones Clave

- Reingeniería de procesos administrativos y técnicos.
- Definición de organigramas funcionales e indicadores (KPIs).
- Integración técnica, financiera y humana.

## Entregable

Modelo operativo optimizado, Plan maestro de transformación y Roadmap de implementación.



# Fase III - Implementación Dirigida®

*Hacer que el cambio ocurra.*

## Objetivo

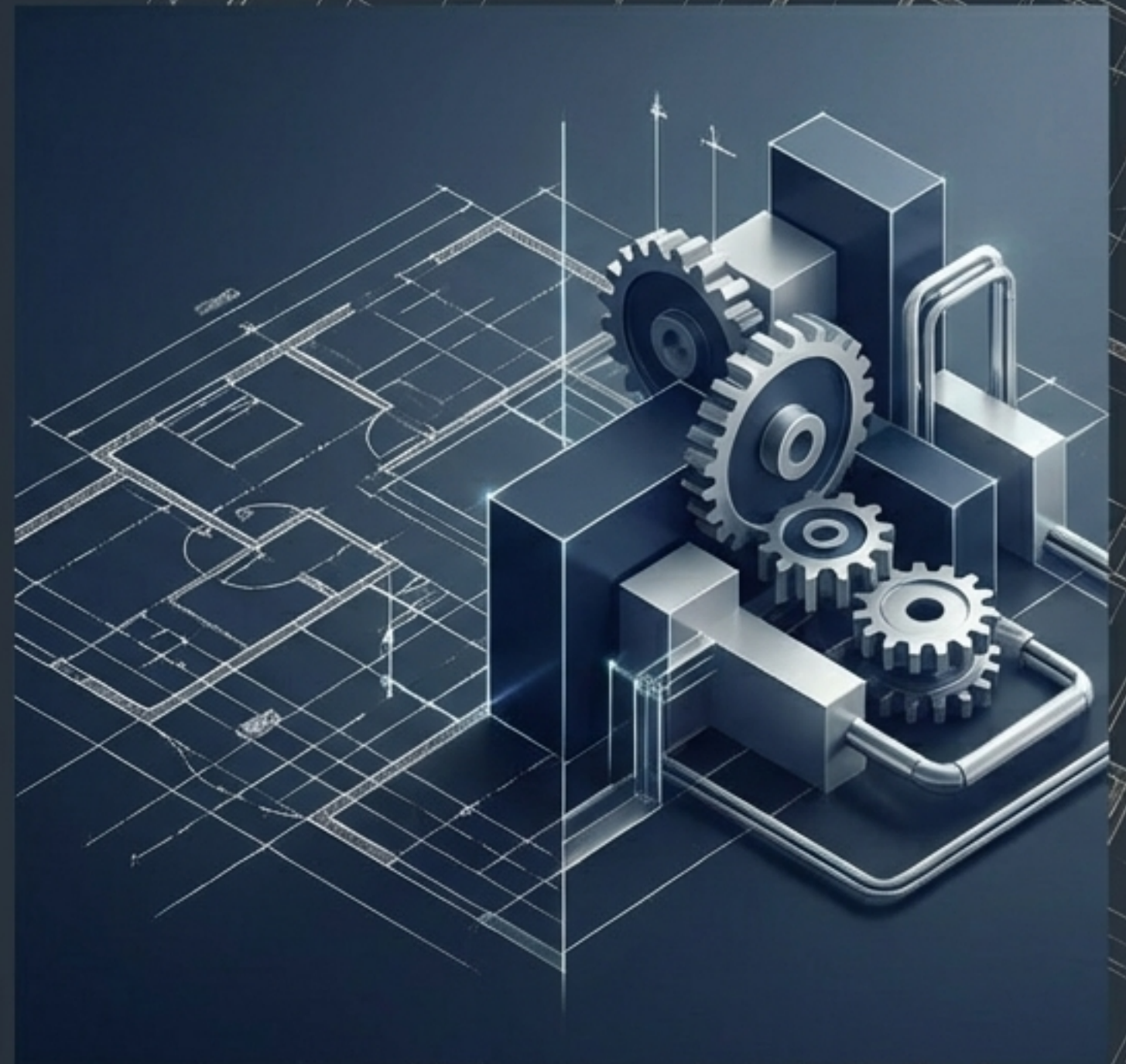
Ejecutar la transformación con acompañamiento experto. La estrategia se convierte en realidad operativa.

## Acciones Clave

- Implementación progresiva de soluciones diseñadas.
- Acompañamiento directo en piso a líderes y equipos.
- Capacitación técnica, estratégica y ajustes en tiempo real.

## Entregable

Procesos vivos implementados, equipos alineados y resultados iniciales financieramente visibles.



# Fases IV & V - Control, Optimización y Escalamiento

## *Medir, corregir y potenciar*

Optimización de costos, corrección de desviaciones y seguimiento de indicadores. La empresa aprende a controlarse a sí misma mediante reportes ejecutivos.

## **Fase V: Consolidación & Escalamiento®**

### *Preparar para el siguiente nivel*

Fortalecimiento del gobierno corporativo y diseño de planes de crecimiento.



## **El Resultado Final**

Modelos replicables, autonomía operativa del cliente y visión de largo plazo. La empresa deja de depender de ATD.

# El Eslabón Crítico: La Mente Humana

Un proceso operativo perfecto fracasa si no integra el comportamiento humano.  
La estructura es el vehículo; la mente es el motor.



## El Reto

Integrar la Psicología Organizacional y la Neurociencia Empresarial.

## La Aplicación

Mejorar la toma de decisiones, gestionar el estrés laboral, crear líderes conscientes y transformar la manera en que nos conectamos con los clientes.

## El Insight

Las empresas crecen cuando comprendemos cómo funciona el cerebro bajo presión.

# Neurociencia Aplicada a las Decisiones

Las decisiones de negocio (y las decisiones de compra) rara vez son puramente lógicas. Están impulsadas por supervivencia, reducción de riesgo y emoción.

## Cerebro Racional vs. Cerebro de Supervivencia

Los clientes no compran características técnicas; compran alivio a problemas críticos y confianza en el proveedor.

## Empatía como Herramienta Diagnóstica

Al igual que en la Metodología ATD (Diagnóstico 360), en las neuroventas debemos entender antes de actuar.

## El Código de Conexión

Adaptabilidad, escucha activa y generación de valor a largo plazo, no discursos prefabricados.



# Evolución Comercial: Tradición vs. Neurociencia

## Ventas Tradicionales

### Enfoque

Vender el producto o servicio (Pitch).

### Dinámica

El vendedor habla el 80% del tiempo.

### Argumento

Basado en características, lógica y precio.

### Objetivo

Cerrar la transacción a corto plazo.

## Neuroventas (Modelo ATD)

### Enfoque

Diagnosticar la fricción y el dolor del cliente.

### Dinámica

El vendedor escucha el 80% del tiempo.

### Argumento

Basado en empatía, reducción de estrés y supervivencia empresarial.

### Objetivo

Construir relaciones duraderas y resolver problemas operativos reales.

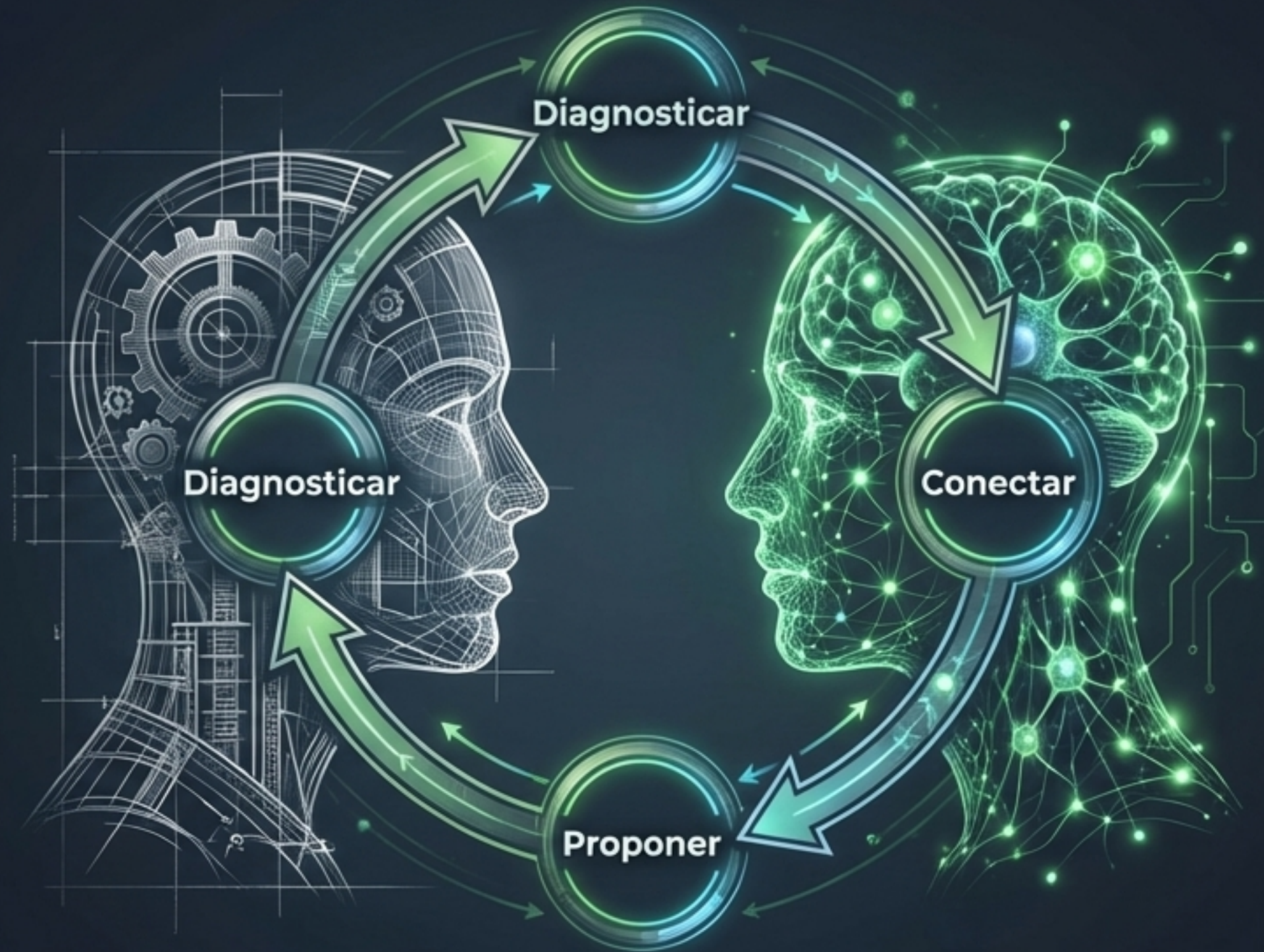
# Workshop CROSS: Dinámica de Simulaciones 1 a 1

## El Campo de Pruebas

Es momento de aplicar la **Arquitectura Estratégica** y la **Neurociencia** en un entorno de alta presión controlada.

### Reglas del Simulador

- 1. Rol de Consultor/Vendedor**  
Tu objetivo no es vender, es aplicar el Diagnóstico 360 sobre tu prospecto. Identifica su dolor operativo (el fondo del iceberg).
- 2. Rol de Cliente**  
Responde desde la realidad de tu industria. Protege tu presupuesto hasta sentir confianza real.
- 3. El Cierre**  
Aplica neuroventas. Conecta la solución estructural (PODC) con el alivio emocional del cliente.



**Duración: 10 minutos por ronda. Retroalimentación inmediata.**



# ¡A la Acción!

El conocimiento debe aplicarse, no archivarse.

El verdadero crecimiento empresarial ocurre cuando tomamos decisiones informadas, alineamos nuestra estructura y conectamos humanamente.

**Iniciando Simuladores CROSS...**