



[www. Soltwin.com.ar](http://www.Soltwin.com.ar)

Solución a sus necesidades

News nro 15: ESTRATEGIA de APROXIMACIÓN SUCESIVA qué es ?
13 ENE - 2015

En este camino que intentamos construir de logro de objetivos mensurables y perdurables en el tiempo junto a ustedes, deseamos en este nuevo News, definir porque estamos enfocados en una estrategia de aproximación sucesiva.

Lo que se intenta es *anticiparse al cambio* y para esto se debe partir de una definición del destino como visión de futuro, claro, ambicioso, desafiante, improbable, pero no imposible de alcanzar y **avanzar paso a paso**. Parece difícil, pero no lo es.

Tiene esto relación con el mercado inmobiliario ? En caso afirmativo, de que forma?

Nuestros objetivos no se subsumen a vender metros cuadrados o por el contrario a que nos compren un departamento a construirse y que queden conformes. Vamos más allá. Y este *mas allá involucra crecer juntos con herramientas que incluyen estrategias que permitan desarrollarnos*.

Obviamente, si nos desarrollamos contribuiremos al desarrollo del conjunto; que implicará inevitablemente un bienestar general. Y con esto lograremos disminuir la inseguridad, combatir el estrés, disfrutar de la vida; en fin ser felices (no es por caso nuestro fin ultimo?)

Cada pequeño paso es un nuevo punto de partida y logro que nos acerca hacia el **destino**, creando una realidad cierta en la cual podemos afirmarnos para dar el siguiente paso.

Sin dudas que incidimos en él con nuestras acciones y por el contrario caeremos en las garras imprevisibles del destino sin acción.

Lo mas importante es el poder de estas tres palabras en infinitivo, combinadas y en este orden:
“escuchar – aprender – accionar”

Ciertas ideas que creemos incuestionables limitan y orientan nuestra visión de la realidad.

Si por ejemplo, los dueños de una empresa solo quieren maximizar la rentabilidad de sus negocios y ello lo logran a costa de no tener clientes felices, el sistema empresario que logran será uno que se denomina¹ *disfuncional* en oposición a los **sistemas generativos saludables (SGS)**.

En el caso de un sistema disfuncional, puede ocurrir que nunca se logre desarrollar un estilo que haga feliz a la gente (nuestros clientes) y que la relación se agote en la primera consulta o compra.

Nuestro enfoque se orienta a los sistemas generativos saludables orientados a aprender cómo optimizar inversiones productivas (ejemplo: a través de nuestros informes News), asegurar los estándares de calidad y servicio al cliente definidos, incluso qué es y como trabajar o convivir “en equipo”, ser un buen profesional y mejor persona.

Aquello que ponemos en práctica, en mayor o en menor medida, produce modificaciones de

¹ Miguel Alfonso Terlizzi – MANAGEMENT Herald – GESTION Pag 33



[www. Soltwin.com.ar](http://www.Soltwin.com.ar)

Solución a sus necesidades

conductas; lo que no aplicamos solo nos permite acumular información, pero el verdadero aprendizaje existe cuando se modifican conductas y el acompañamiento deberá estar alineado con que el aprendizaje sea efectivo.

En nuestros desarrollos modificamos conductas en pos de una mejora continua y esto tratamos de lograrlo “en equipo” trabajando con empresas líderes que garanticen calidad total persiguiendo un estilo de desarrollo grupal que promueva el bienestar general y esto sólo se logra con objetivos que sean perdurables en el tiempo y no se agoten en la primera compra.

Nosotros no maximizamos nuestros beneficios sino que a través de “escuchar – aprender – accionar” y desarrollar una estrategia de aproximación sucesiva buscamos superar las expectativas de nuestros clientes.

Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)
de la Universidad Politécnica de Madrid (España)
y Contador Público Nacional de la UNMDP (Argentina)
COMPANY GUSTAVO RUBEN

Master en Administración de Empresas (MBA) de la UNMDP
Ing. Industrial y Mecánico de la UNMDP
COMPANY SERGIO ALEJANDRO