



**¡Antes de demandar, mejor concilie!**

Acérquese a nuestras oficinas del Centro Conciliación Y Arbitraje. y conozca nuestro Portafolio de Servicios.

En nuestras Redes Sociales le mantendremos informado sobre eventos, capacitaciones y beneficios.



@ccvalledupar



@ccvalledupar



Cámara de Comercio de Valledupar

# Afiliados CCV.

*Creceamos juntos*

Cámara de Comercio de Valledupar

Año 2016 | Edición 4 | Boletín Informativo | Valledupar - Cesar | Mensual - Octubre | Circulación gratuita | 1.000 ejemplares



Entérese 

1 Beneficios Empresariales

2 Finanzas

3 Productividad



**Ser Afiliado:**  
*una manera de crecer juntos.*





**A. afiliados CCV**  
Crecemos juntos

### Junta Directiva 2014 - 2018

**Leodavis Rojas Quintero**  
Presidente

**Gustavo Gnecco Oñate**  
Primer Vicepresidente

**Himel Rivero Zuleta**  
Segundo Vicepresidente

*Representantes por el Comercio*

*Principales:*

**Leodavis Rojas Quintero**  
**Afranio Restrepo Cordoba**  
**Himel Rivero Zuleta**  
**Eleuteria Hernandez Jaimes**

*Suplentes:*

**Maria Helena Holguín Pulgarín**  
**Jose Saúl Díaz**  
**Aliris Arteaga Yoza**  
**Eugenio Castañeda Cuello**

*Representantes por el Gobierno Nacional*

*Principales:*

**Gustavo Gnecco Oñate**  
**Fabio Méndez Vanegas**

*Suplentes:*

**Hector Onofre Santana Durán**  
**Emin Alfonso Durán Gelvis**

**José Luis Urón Márquez**  
Presidente Ejecutivo

**Edgar Rincón Castilla**  
Vicepresidente Ejecutivo

**Adriana Navarro**  
Promotora de Afiliados

### Edición N° 4

**Diseño**  
Jean Carlos De La Cruz Rodriguez

**Diagramación**  
Dennys Beatriz Ochoa De La Cruz

**Redacción**  
Julio Rafael Barranco Godoy  
Andrea Carolina Herrera

**Corrección de estilo**  
Stella Durán Escalona

**Contacto**  
cvalledupar@edatel.net.co

## Apoyo psicosocial, asesorías en comunicación, consultorías, asesorías en emprendimiento y otros servicios al alcance de tu mano

Cada día son más los servicios que nuestros afiliados pueden disfrutar con su membresía y hacer de su negocio un ejemplo de organización, dentro de su sector económico.



Desde nuestra institucionalidad, trabajamos diariamente para brindar servicios diferenciales, preocupándonos por el desarrollo empresarial y económico de cada uno de los afiliados a nuestra entidad.

Los beneficios que disfruta con su afiliación, son muchos, los cuales pueden extenderse a sus empleados, familia y su círculo de negocios.

**Nuestro servicio** de apoyo psicosocial, va desde un primer encuentro, que está dirigido a la promoción de la salud mental de los afiliados, y desde ahí se desglosan diferentes actividades y estrategias para intervenir de forma primaria.

Dentro del **servicio de apoyo psicosocial** se brindan también actividades, charlas y talleres grupales que promueven y mejoran el desarrollo empresarial y el clima organizacional de su empresa.



Preocupándonos por su **desarrollo comercial**, también contamos con el servicio de asesoría en emprendimiento, la cual se realiza con la estructuración de su idea de negocio, hasta el direccionamiento para la consecución de recursos a través de las herramientas, de apoyo económico que ofrece el Gobierno Nacional y local.

Siendo la **comunicación** el cuarto poder, nos preocupamos por que la comunicación interna, externa y sus relaciones públicas, estén desarrolladas de la mejor manera, para que usted llegue a sus clientes y lleve una comunicación eficiente y asertiva, dentro de su organización.

Debemos resaltar que todos estos servicios son totalmente gratuitos y los puede solicitar por medio de nuestras **Redes Sociales, página web y al teléfono 5897868.**



# ¿QUÉ TAN IMPORTANTE es tener un inventario en su negocio?



En ocasiones, es posible que no sepa con exactitud qué bienes tiene en su negocio o cuánto valen esos activos, pero toda esta información la puede obtener realizando un inventario.

Contar con un **inventario** en su negocio es fundamental, para que de una forma ordenada, sepa con cuántos elementos cuenta y cuáles necesitan mayor promoción. Además es una forma útil para llevar un orden en su empresa.

Es recomendable que periódicamente se realice el conteo de los productos que comercializa, esto, con la finalidad de saber a ciencia cierta, con cuántos productos cuenta y cuáles son los que más distribuye. Muchas empresas esperan hasta finalizar su ejercicio económico anual para hacer este inventario.

Es recomendable que periódicamente realice el conteo de los productos que comercializa, esto, con la finalidad de saber a ciencia cierta, con cuántos productos cuenta y cuáles son los que más distribuye.

El inventario es un sistema de control que debe ser muy preciso. La principal tarea es hacer el cálculo de todas las existencias físicas reales, es decir las unidades que tengamos de cada uno de los productos, y estos debemos introducirlos en alguna aplicación informática, o llevarlo en un documento sistemático de Excel.

Es recomendable contar con un sistema de código, distinto para cada producto, pues será mucho más fácil contabilizarlos y diferenciarlos.

**Tener actualizado su inventario** le permitirá saber cuáles son las exigencias de sus clientes y tener siempre a la mano los productos que ellos más demandan.



Por: Andrea C. Herrera  
Comunicador Social



**LA CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR** dispone del Centro de Atención Empresarial (CAE) donde entregamos cifras reales y actuales del **DANE, Bolsa de Valores de Colombia, y asesorías a profesionales exportadores de Procolombia.**

**MÁS INFORMACIÓN**  
589 78 68 EXT 169



# PARA AUMENTAR Las ventas lo que trans

“ Se suele creer que para **vender** solo es necesario adquirir, a través del tiempo, un lenguaje con un manejo efectivo de la **elocuencia**. ”

Al tener contacto con alguna persona formada en ventas, la primera impresión que proyecta es ser un estudioso obsesionado del manual de ventas. Éste es llamado por muchos, en su lenguaje comercial, la biblia del éxito. A medida que avanzan en el proceso, desarrollan un deseo o afán de perfección tan intenso que terminan olvidando que ésta no es la única herramienta empresarial que tienen a la mano.

En una interacción comercial, el vendedor pronuncia una media de 140 a 155 palabras por minuto, lo que supone casi 4.500 palabras, en media hora. Son muchas palabras **¿Verdad?** Sobre todo, teniendo en cuenta que, según estudios recientes, el cliente potencial solo recordará entre una y tres ideas o conceptos, y tenga por seguro, que dentro de ellas, está el precio del artículo.





# MENTAR

# tas, es más importante mites que lo que *dices*



**Después** de observar una película en el cine o frente al televisor en colores, lo que más se tiende a recordar es el principio y el final del filme, por las emociones que ha generado en nosotros. Lo mismo sucede al realizar un viaje. Rara vez se recuerdan detalles del paisaje, sino las sensaciones y emociones que se han experimentado. Por tanto, céntrate en causar una buena impresión en tu posible comprador, **siguiendo estos sencillos pasos:**

- **Lo que vende, lo creas o no, es la sensación que provocas en la otra persona:** Los vendedores exitosos convencen, porque saben transmitirle convicción a sus clientes.
- **Ten un buen concepto de ti mismo:** Eres un vendedor eficiente y eficaz, proyéctate y confía.
- **Cuida la presentación personal y la comunicación no verbal:** Cuando has perdido la motivación, por cualquier situación (disminución en las ventas, circunstancias personales, estado de depresión, mal manejo del stress y ansiedad, entre otras), se ve reflejado en tus acciones. Descuidas tu forma de vestir, tienes poco contacto visual con tu cliente, te tiembla ligeramente la voz, te tocas más el rostro fruncido y haces movimientos bruscos, los cuales son visibles y le generan desconfianza al comprador.
- **Conoce a tus prospectos:** Haz un diagnóstico de la persona que tienes enfrente, para explicarle con tu lenguaje verbal y no verbal, el por qué necesita tu producto.
- **No vendas lo que se puede apreciar por sí solo:** Enfócate en el valor agregado de tu producto y en los beneficios que brinda el mismo.
- **Utiliza la empatía:** No te concentres en las comisiones, sino en la verdadera satisfacción de las necesidades del cliente y a través de éste, crea un puente para alcanzar las metas propuestas.
- **Ocasionalmente invita a tus clientes a tus instalaciones:** para agradecer su fidelidad y de esta forma obtener, de primera mano, nuevas ideas para mejorar el servicio prestado.

Por: Dennyss Ochoa De La Cruz  
Comunicador Social





## Gran Apuesta Productiva

*"Este fue un gran sueño que se materializó y fue creciendo día a día, dando siempre lo mejor de mí": Ana Quintero*

**Ana Quintero** propietaria de la Ferretería "Pintemos", nos muestra porque es una afiliada admirable y como su empresa se ha convertido en una de las más rentables del departamento.

Con un presupuesto muy bajo, fue como inició esta gran empresaria cesarense, la cual ha demostrado que para soñar y cumplir los objetivos trazados, solo se necesita esfuerzo y dedicación. *"Inicie con solo \$800.000 pesos los cuales me dieron el banderazo para empezar a construir lo que hoy en día es el sustento de mi familia y ha hecho que logre formar profesionales y ofrecer un gran servicio a mis clientes". Ana Quintero.*

**Son diferentes** logros los que ha alcanzado esta importante empresaria entre los que se encuentran: una sede propia, más de diez empleados y licitaciones que le han dado la capacidad de expandirse y poder ser también una persona generadora de empleo y estabilidad en la región. Para ser un gran empresario en la región, esta es una muestra palpable que solo se necesita empeño y querer brindar diferentes beneficios a las personas que requieran de materiales o servicios para la construcción.

Son muchos los beneficios que Ana, como afiliada ha recibido por ser miembro de esta familia cameral y además, por cumplir con sus deberes comerciales, es algo que nos llena de orgullo y satisfacción al contar con empresarios de este talante en nuestra región. Una de las motivaciones para ser afiliado de nuestra entidad es tener una vida crediticia estable, no cancelar certificaciones y recibir descuentos en diferentes establecimientos de comercio de la ciudad y de nuestros servicios

*"Además de los servicios que recibo como afiliada, debo destacar la labor social y los continuos talleres, seminarios y cursos totalmente gratis o a bajo costo, que brinda la Cámara de Comercio de Valledupar para todas las personas vulnerables, profesionales y empleados, lo cual ha hecho que me interese por formar a mis colaboradores, esto es una verdadera manera de construir región, Ana Quintero."*

Nuestra razón de ser es impulsar día a día el desarrollo del Cesar y brindar todas las herramientas necesarias para darle un valor agregado a cada una de las personas que quieren acceder a



nuestros beneficios, como también, recibir el mejor servicio de la región.

Pensar en grande, soñar, seguir trabajando, son las diferentes acciones que nos deja esta empresaria para que construyamos juntos diferentes apuestas productivas, que nos caractericen como un departamento de economía sostenible.

**"Mi mensaje** para los empresarios y comerciantes es, que sigan luchando y creciendo, realizando un trabajo de la mano con la Cámara de Comercio de Valledupar, crean en ustedes mismos, sueñen en grande y no dejen pasar cualquier idea de empresa que tengan". Ana Quintero

Este es uno de los mejores ejemplos de emprendimiento de nuestra región, donde se combina la alianza con nuestra entidad y las ganas de salir adelante. Nuestros afiliados son más que una prioridad, son nuestra familia, por que juntos podemos avanzar y crear una región económica y socialmente sostenible.

Por: Julio Barranco Godoy.  
Comunicador Social y Periodista.



# Tips para desarrollar su capacidad de **liderazgo** y aumentar **su ÉXITO** personal y administrativo.

7

Desarrolla tu creatividad

Creemos juntos



## Leyes de los grandes **empresarios**

administrativo.

- Creer en sí mismo.
- Definir metas en su vida y trazar un plan estratégico para lograrlas.
- Concentrarse en el éxito.
- Dedicar su atención a las finanzas.
- Mantenerse enfocado y escoger las oportunidades con sabiduría.
- Escoger bien a sus amigos, sus clientes y sus socios.
- Escoger bien a sus empleados o colaboradores.
- Establecer todo tipo de controles.
- Aprender a comunicarse, pero también a callarse.
- No se deje vencer por las situaciones.
- Concentrarse en las soluciones.

## Sopa de letras

- |                  |                 |
|------------------|-----------------|
| 1. Sociabilidad  | 9. Imaginación  |
| 2. Iniciativa    | 10. Integridad  |
| 3. Optimismo     | 11. Confianza   |
| 4. Generosidad   | 12. Escucha     |
| 5. Compromiso    | 13. Visión      |
| 6. Planificación | 14. Orden       |
| 7. Empatía       | 15. Gestión     |
| 8. Comunicador   | 16. Objetividad |

O	E	S	C	U	C	H	A	L	N	O	I	C	A	C	I	F	N	A	G
P	P	N	Ñ	L	I	U	N	P	K	O	R	T	A	I	T	A	P	M	E
L	R	T	I	O	N	S	S	Y	C	O	M	P	R	O	M	I	S	O	N
A	L	W	N	K	A	R	D	A	M	U	I	E	D	T	P	P	V	L	E
N	L	R	O	M	P	Y	W	I	M	G	E	S	T	I	O	N	B	N	R
I	K	O	I	B	I	B	S	C	N	E	D	O	R	F	P	O	J	O	O
F	G	D	C	M	X	S	P	I	I	A	M	K	H	P	O	P	E	I	S
I	P	A	A	P	B	M	I	N	D	U	P	O	L	M	N	M	O	S	I
C	M	C	N	W	G	T	Y	I	G	H	K	O	T	W	A	I	F	I	D
A	S	I	I	I	J	X	L	I	X	I	N	I	C	I	A	T	I	V	A
C	I	N	G	P	N	I	N	N	P	V	H	T	P	Z	X	Y	X	W	D
I	M	U	A	Y	B	J	O	I	C	O	N	F	I	A	N	Z	A	O	I
O	I	M	M	A	D	R	I	C	P	L	A	N	I	F	I	C	A	U	E
N	T	O	I	W	K	B	S	G	I	N	T	E	G	R	I	D	A	D	A
F	P	C	H	I	S	P	I	A	O	M	S	I	M	I	T	P	O	H	K
C	O	B	J	E	T	I	V	T	O	P	T	I	M	I	N	U	R	Q	V
S	V	U	T	M	L	Ñ	R	I	O	B	J	E	T	I	V	I	D	A	D

## Escriba aquí tres ideas

para tener una actitud de

**VENCEDOR**

- 1)
- 2)
- 3)







## Comunicación Interna

Una de las mejores **herramientas** para impulsar el rendimiento de los **EMPLEADOS Y AVANZAR** en la comunicación dentro de las **organizaciones**.

Esta estrategia, clave para las empresas, es comúnmente utilizada para el buen empleo de la información corporativa y mediante de ella se puede transmitir a los colaboradores, los objetivos, principios y valores estratégicos de la organización.

**La comunicación** en las organizaciones es un elemento vital, el cual genera cultura de apropiación, fidelidad y sentido de pertenencia hacia la empresa, por parte de su talento humano, el cual se siente motivado al tener claros y definidos los objetivos y principios que se traza la compañía.

La comunicación interna está completamente dirigida al cliente interno, es decir, a los empleados, y esta se desarrolla de acuerdo a las necesidades de motivar al equipo y retener a los mejores en su entorno empresarial.



### Este tipo de **comunicación**

no es solo para las grandes multinacionales o compañías, se puede implementar y trabajar desde cualquier tipo de organización, que este buscando desarrollar una adecuada política de comunicación interna, que contribuya a implantar cambios y lograr objetivos corporativos y estratégicos de la compañía.



Por: Julio Barranco Godoy.  
Comunicador Social  
y Periodista.

## LA CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR

te ofrece el servicio de **Consultorias Empresariales,** como herramienta para fortalecer tu unidad productiva

**SOLICÍTALA, MEDIANTE VÍA TELEFÓNICA**  
al 589 78 68 Ext 108