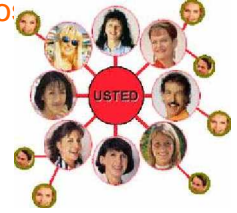


Apúntate y Comparte este documento a todos tus contacto:

Practica la cooepetencia



Si no conoces el concepto Coopetencia al final lo explica un experto.

¿Cómo podemos beneficiarnos los Networkers de practicar activamente la Coopetencia en http://www.facebook.com/home.php?sk=group_151845634868832 entre nosotros?

Todos los Networkers que estamos en la red social Facebook y concretamente en el Grupo http://www.facebook.com/home.php?sk=group_151845634868832 ya hemos promocionado nuestros negocios a nuestras listas personales, eso es seguro ¡somos profesionales!.

Una cosa que nunca debe hacer un buen Networker Profesional es enviar a su lista todos los días la propuesta de que se unan a su negocio, por la simple razón de que a quien le interesó realmente tu negocio como máximo al tercer mensaje ya se integró en tu equipo, por tanto con los siguientes mensajes lo que vas a hacer es agotar a tus contactos que no les interesaba en concreto tu "actual negocio" y empezarás a perder credibilidad ante ellos.

Antes de Internet la lista caliente era la base de la expansión en los negocios de mercadeo en red, ahora con Internet debemos practicar otros métodos.

Una solución es practicar activamente la cooepetencia, el intercambio de contactos a través de un espacio social como es el Grupo de Facebook "Profesionales del Network Marketing" http://www.facebook.com/home.php?sk=group_151845634868832

Comienza a practicar la cooepetencia como colaboración entre competidores, y comparte tu lista invitando a todos tus contactos de Facebook al [espacio social](#) para que conozcan otros negocios diferentes del tuyo (que no les interesó o si les interesó ya están en tu Equipo).

UNETE SI NO ESTAS Y COMIENZA A PRACTICAR LA COOPETENCIA

Si todos hacemos eso, tendremos un Grupo con muchísimas personas a las que proponer nuestros proyectos y nuestras listas originales se habrán multiplicado por diez, cien o incluso por mil al aplicar las ventajas de la cooepetencia.

VENTAJAS DE PRACTICAR COOPETENCIA:

LA PRINCIPAL: Estás intercambiando tus contactos personales para obtener a cambio miles o decenas de miles dependiendo del grado de implicación de los miembros del Grupo http://www.facebook.com/home.php?sk=group_151845634868832

- Tus contactos personales que no les interesó tu negocio se benefician porque conocerán otras propuestas y seguro que a ti te gustaría que te invitaran a poder ofrecer tu negocio en un Grupo de Profesionales, haz pues lo mismo, ¡invítalos!.
- Tu mismo recibirás propuestas de otros negocios que tal vez desconozcas y que te puede interesar desarrollar (hay que conocer para poder decidir).
- Podrás dar a conocer tu negocio a un número muchísimo mayor de expertos en mercadeo en red, aprovechando la sinergia colectiva.
- Si todos practicamos activamente la cooepetencia el sistema nos proveerá de forma automatizada de nuevos contactos a los que informar.
- Recuerda: "la unión hace la fuerza" y "nunca tendrás éxito si trabajas sólo".

Autor de esta propuesta de COOPETENCIA
Celestino Quintana

CEO de www.RedDeProsumidores.com/?1

Red de Prosumidores es otro sitio donde practicar la COOPETENCIA y promocionar tus negocios
<http://www.reddeprosumidores.com/CoopetenciaFacebook.pdf>

Comienza a practicar la cooepetencia como colaboración entre competidores

Si quieres poner este PDF en tu grupo te lo agradezco, cuantos más Networkers seamos más nos beneficiamos todos

¿Qué es la Coopetencia?

¿Qué es la coopetencia?, ¿qué beneficios trae su práctica?, ¿cómo desarrollarla? Eduardo Armstrong, Gerente de Estudios de USEC nos informa.

La coopetencia es un tema que cada día cobra mayor importancia entre los empresarios, proyectándose como una vital herramienta para la gestión futura. Participación supone integración, supone primero conocer al otro para buscar apoyos mutuos en aquellos aspectos que unen, y soluciones comunes frente a lo que puede ser causa de enfrentamientos y daños estériles. Hablamos de formas de conductas humanas, ya que las empresas se componen de comunidades de personas que se relacionan con otras personas y otras comunidades.

La competencia es inherente a la naturaleza humana, y obedece en cierto modo a la evolución del proceso de selección natural que vivimos como especie, es de todos bien conocida. Pero no siempre se ha reconocido que la comunidad humana, y por ende, de las empresas, está inserta en una comunidad mayor que la incluye y donde naturalmente se presupone a la colaboración mutua; a las buenas relaciones sociales participativas como elementos fundamentales para el desarrollo de las personas y sus comunidades. Los tiempos están cambiando, y el lenguaje empresarial ha acuñado un nuevo término para describir a esta situación, es, la Coopetencia.

El futuro de esta corriente ya se vislumbra, y muy pronto será considerada indispensable para orientar las relaciones humanas y productivas al interior de las mismas empresas, donde la cooperación y participación activa son vitales para potenciar sus recursos y habilidades.

La coopetencia, como cooperación entre competidores, trae consigo múltiples beneficios:

- Fortalece a la empresa y al mercado, al transformar espacios de lugares de batalla en centros de unión y cooperación, por medio de los aspectos de mutuo interés.
- Facilita la gestión pública, de organismos gremiales y de asociaciones de toda índole, ya que permite el manejo de información y de relaciones más confiables, al contar con organizaciones más representativas y proactivas.
- Fomenta una cultura de servicio a la empresa, al cliente, y a la comunidad.
- Permite importantes ahorros de costos y la inversión en diversos programas comerciales y sociales donde los intereses son comunes, por ejemplo: la capacitación, en la necesidad de legislaciones más adecuadas, en programas de investigación, en la búsqueda de soluciones a problemas comunes, etc.
- Garantiza de mejor forma el bien común y el logro de objetivos, al permitir que cada grupo de asociados o cooperados mantenga una sola voz, con mayor grado de representatividad.

En general, esta actitud empresarial ayuda en todas las acciones pertinentes encaminadas a la solución de problemas comunes y a la generación de proyectos conjuntos que consoliden la unión y el crecimiento de las personas, las empresas y la comunidad.

Y es posible desarrollarla a todo nivel de la empresa: Tanto entre sus propios miembros, generando la creación de asociaciones internas que puedan constituirse en un apoyo y aportes para la empresa, con el consiguiente beneficio mutuo; Como entre empresas competidoras, al permitir aunar esfuerzos para incrementar las ventas en un mercado cada vez más complejo y global, donde las alianzas y uniones son las que permitirán a las pequeñas empresas incorporarse a un mercado también cada vez más centralizado por las grandes corporaciones internacionales.

Autor: Eduardo Armstrong, Gerente de Estudios - USEC –

Autor de esta propuesta de COOPETENCIA
Celestino Quintana

CEO de www.RedDeProsumidores.com/?1

Red de Prosumidores es otro sitio donde practicar la COOPETENCIA y promocionar tus negocios
<http://www.reddeprosumidores.com/CoopetenciaFacebook.pdf>

Comienza a practicar la coopetencia como colaboración entre competidores

Si quieres poner este PDF en tu grupo te lo agradezco, cuantos más Networkers seamos más nos beneficiamos todos