FICHA BIOGRÁFICA

Nombre: Carlos Fernando Vásquez Morales

INFORMACIÓN DE NEGOCIOS

Nombre del negocio: Talento 3.0 Reclutamiento Inteligente

Ubicación: Cañadas #447, Lomas del Vergel, Monterrey, Nuevo León.

Profesión: Consultor Organizacional

Años en este negocio: 7 años

Trabajos Anteriores: Casas Javer, Casas GEO, Liconsa.

INFORMACIÓN PERSONAL Información familiar

a) **Esposo(a):** Geidy Carrasco Mendoza (Contadora)
b) **Hijos:** Geidy (20 Años) y Romina (13 años)
c) **Mascotas:** Pinky (Perro chihuahua)
d) **Pasatiempos:** Tecnología, Lecturas diversos temas historia, ciencia, biografías, negocios), Videojuegos.
e) **Ciudades donde has residido:** Oaxaca, Guadalajara, Monterrey

---

Una de las experiencias más enriquecedoras en tu vida:

- Descubrir que ayudando a otros te ayudas a ti mismo.
- Capacidad de reinventarme y emprender proyectos de alto impacto.
- Crear una red de profesionales que me han ayudado a crecer haciendo lo que más nos gusta: asesorando a empresas.
- Estoy orgulloso de tener una familia integrada sana y feliz.

Metas: Ser un buen padre para mis hijas, hacerlas fuertes emocionalmente.

Algo que nadie de los de aquí sepa sobre ti: Me gusta dibujar cuando no entiedo algo es una buena manera de analizar. Soy muy reflexivo.

La clave de tu éxito: Hacer una cosa a la vez

Hoja de Trabajo HORLI

Habilidades Mientras más conozcas sobre el talento y las habilidades de la gente en tu red, mejor capacitado estarás para detectar las necesidades que tengan los demás de sus productos y servicios. Y mientras más conozcan los demás sobre ti y tu negocio,	**Habilidades:** **Creativo, pensamiento critico, disruptivo, leal, buen escucha.**
Objetivos La mejor manera de construir una buena relación es ayudándose unos a otros a alcanzar sus objetivos. Para esto, es importante que tus compañeros de capítulo entiendan cuáles son tus metas personales	**Objetivos:** **Posicionar mi empresa en el sureste de México.** **Superar las expectativas de nuestros clientes.**
Redes Tú tienes muchas redes, formales e informales. Una red puede ser una organización, una institución, una compañía o un individuo asociado contigo. Las diferentes redes de las que formas parte son una importante fuente de negocios y de referencias para ti y los	**Redes:** • **LinkedIn y Facebook (200k)** • **Mantengo comunicación constante con clientes y prospectos a través del Newsletter de Talento 3.0**
Logros A la gente le gusta hablar sobre cosas de las que está orgulloso. El saber los logros de alguien te ayudará a conocerlo mejor. El conocimiento, la experiencia y los valores de alguien pueden resumirse en sus logros.	**Logros:** • **Fundar EmpleosOaxaca.com.mx que durante 13 años ha acercando empresas y candidatos sin ánimos de lucro.** • **Tener un servicio competitivo y ser reconocido por empresarios exigentes.**
Intereses Tus intereses te pueden ayudar a relacionarte con los demás. Los intereses pueden ser deportes, lectura, música, etc. A la gente le gusta pasar tiempo con personas a quienes les agradan cosas similares. Esto hace que una relación se fortalezca.	**Intereses:** • **Me fascina la historia del Mundo para entender quienes y que somos y a donde vamos.** • **Tecnología (Inteligencia Artificial y Big Data).** • **Cultura Organizacional.**

¿Qué tan bien conoces a las personas que quieres incluir en tu red? Lo más probable es que tengas mucha tarea por hacer. Pasa más tiempo con la gente que necesitas conocer mejor y concéntrate en aprender cerca de estos cinco puntos: habilidades, objetivos, redes, logros e intereses. Asegúrate de ofrecerles la misma información. Mientras más sepan sobre ti, más te tendrán en mente cuando se presente la oportunidad de que tus productos o servicios pueden ser utilizados.

Hoja de Planeación de la Esfera de Contactos

Esfera de Contactos

¡Top 3 de tu Esfera de Contactos!

Esfera de Contactos

1. Restaurantes y Bares
2. Materiales para construcción
3. Talleres y Refacciones Automotrices
4. Carnicos
5. Muebles, Linea Blanca y Electrónica
6. Lácteos
7. Ropa, Calzado y Accesorios
8. Farmacias
9. Capacitación
10. Bodega Alimentos

¿Cuáles son las tres profesiones o giros de negocio principales dentro de tu esfera de contactos?
1. Hoteles y Moteles 2. Consultoria, Notaria, Servicios Legales 3. Construccion e Inmobiliarias

Has el compromiso de ayudarle a tu compañero a llenar su esfera de influencia al invitar a personas que correspondan al giro de negocio de su top 3.

Hoja de Trabajo de tus Últimos 10 Clientes

Últimos 10 Clientes:

1. Constructoras
2. Consultoria
3. Empresas de logística
4. Manufactureras
5. Eventos
6. Medicamentos y material de curación.
7. Muebles
8. Cocinas integrales
9. Diseño gráfico
10. Telefonía

Haz una lista de tus últimos diez clientes. Piensa cómo puede aumentar tu número de referencias al explicarle a tu compañero la manera de encontrarte más clientes como ésos. ¿Éstos forman parte de un mercado meta específico?

NOTA: Algunas profesiones tienen requerimientos de confidencialidad. Si éste es tu caso, puedes describir cualidades o características que presentan tus mejores clientes.

Notas sobres tus clientes:

- *¿Cómo llegaron a mi negocio?*

Por referencia directa y redes sociales

- *¿A través de qué medio?*

Clientes satisfechos y facebook

- *¿Qué hice por ellos?*

Ayudarles a mantener completo su equipo de trabajo.

- *¿Son clientes promedio?*

No, cada cliente es especial y único, para mi no hay clientes pequeños.

Anota en este espacio comentarios sobre tus últimos 10 clientes.

Empresarios que nunca habian contratado servicios como el que ofrecemos, empresarios que no ha encontrado causas que originan la falta de compromiso de colaboradores.

Notas sobre tus referencias:

- *¿Cuáles son otras fuentes de referencias?*

Clientes actuales
Consultores
Candidatos
Proveedores
Camaras Empresariales

- *¿Qué es una buena referencia?*

Dueños de negocio, micro empresarios, emprendedores.

- *¿Qué es una mala referencia?*

Pienso que no hay malas referencias.