

CONSULTORIA:

MEU PRIMEIRO ANO

By Joel Parker, Vancouver, Canada.

Prosperity Magazine, Issue 70

Em retrospecto, uma carreira em consultoria estava sempre nos planos. Eu primeiramente aprendi sobre a tecnologia administrativa como um cliente de Hollander Consultants, Inc., em Portland, Oregon. Eu freqüentei um seminário introdutório como um veterinário. Eu fiquei pasmo.. Este sistema de gerenciamento fazia sentido; lidava com as pessoas e suas motivações (ou em alguns casos *sua falta de*). Eu estava procurando por um sistema de gerenciamento em paralelo ao meu pensamento clínico e aqui estava!

Depois que eu fui treinado na tech de admin de LRH, foi natural disseminar isto; eu comecei a ajudar outros proprietários de empresas que vieram à minha clínica. Era incrível ter soluções simples para o que eles achavam serem problemas frustrantes e difíceis. Foi então que eu fiz um postulado para entrar na consultoria. Eu também estava atraído pela renda em potencial que eu vi em consultoria. Todos os consultores importantes estavam bem acima na Ponte, disseminando em tempo integral e não eram o efeito de tempo e dinheiro.

Para dar a partida, eu comecei a trabalhar com a consultoria licenciada WISE, Measurable Solutions, Inc., na Flórida. Eu comecei na área de vendas. Eu percebi cedo que a renda de um consultor depende muito de sua habilidade em disseminar para os outros. Depois de algum treinamento e uma forte intenção de fazer isto acontecer, eu comecei a vender serviços. Eu percebi que a HCO PL 25 June 1978, COME-ON DISSEMINATION (Política HCO PL de 25 de junho de 1978, DISSEMINAÇÃO DE APARECER), é essencial para qualquer consultor saber e aplicar - *funciona que é uma beleza*.

De fato, inicialmente eu perdi dezenas de milhares de dólares porque eu violei esta política.

Eu estudei os cursos de tech de admin de LRH no fim de semana e logo consegui minha própria licença como um consultor. Eu freqüentei uma conferência de consultoria da WISE a bordo do Freewinds e foi aqui que eu realmente fiz o postulado para começar minha própria companhia de consultoria de tech de admin de LRH. Em

seguida, minha família e eu retornamos de Clearwater, Flórida para Vancouver, Canadá.

COMEÇANDO

Foi quando eu saí por mim mesmo e comecei a Professional Business Solutions. Era o mês de outubro e usando o acesso de Internet grátis de um café local, eu comecei a construir um banco de dados de um público para quem eu podia promover. O mercado para o qual eu me dirigi era de profissionais técnicos, pessoas como eu que era treinada muito tecnicamente, mas que precisavam de habilidades de gerenciamento para sobreviver (contratantes, veterinários, etc.). Era um público mais amplo que a maioria das companhias consultoras, mas eu podia dar conta.

CRENCIAIS NÃO SÃO ESSENCIAIS

Sempre que um dentista ou alguém perguntava a mim sobre meu background, eu respondia que eu não iria ensinar a eles sua profissão, eu os treinaria como construir e administrar um negócio e viver para contar a história. Isto evitou 90% das objeções.

No fim de outubro, eu fiz minha primeira conferência introdutória para uma associação de contratantes. Um membro local da WISE me apresentou a eles, e eu fiz minha primeira venda.

Eu registrei o nome da empresa e comecei a procurar por instalações. Logo juntou-se a mim um sócio treinado, estável e inexoravelmente de alto tom. Nós formamos uma equipe e nunca entramos na armadilha de "apenas um homem" (**ou empresa de uma só pessoa**), o que foi fundamental. Eu procurei na internet por um local do tipo de empresa "alugue-um-escritório-montado" e encontrei um que fornecia serviços de secretaria e recepção (telefone, faxes, correio, etc.), e uma boa sala de reunião. Em seguida, mais duas pessoas juntaram-se à nós.

Nestes primeiros meses, a coisa mais difícil era gerar suficiente renda para ter alguma reserva e poder pôr algum futuro na empresa. O Natal estava chegando rapidamente e estava ficando realmente apertado (eu tinha uma família para alimentar e

presentes para comprar). Eu fiz a coisa certa contactando um velho amigo que freqüentou um de nossos seminários introdutórios. Ele era vice-presidente de uma companhia de transporte por caminhão e literalmente estava no meio de um ninho de rato de supressão.

Eu dirigi para vê-lo no meio de dezembro e fiz uma entrevista de inscrição padrão: encontrei sua ruína e o fiz subir na Escala de Consciência no que se relaciona a seus negócios. Eu o matriculei para uma série de cursos e consultoria. Ele pagou. Eu me lembro de dirigir uma milha de distância, parar o carro e ligar para minha esposa - o alívio era intenso.

Eu comecei a colocar dentro a política do Programa de Organização No. 1 de LRH no que concerne como construir uma organização com três ou mais empregados. Nós encontramos novas instalações - um edifício comercial de profissionais com uma escolha de dois conjuntos de escritórios. Nós pegamos o maior com uma sala de reuniões com vista para a cidade, montanhas e o oceano. Nós decidimos: nós faremos isso dar certo - isso seria perfeito para seminário e treinamento nos cursos. Por volta de 28 de dezembro, nós contratamos um Supervisor de meio período para entregar cursos. Dentro de sete dias nós estávamos fazendo pedido e recebendo nossos pacotes de cursos da WISE, e em 2 de janeiro nós começamos a treinar entrega!

Durante este tempo eu promovi meus seminários introdutórios não só para novos profissionais que eu nunca encontrara, mas também para meu próprio banco de dados pessoal - pessoas que eu conheci quando eu era um veterinário. Quando eu me lembro disso, minhas linhas de comunicação pessoais definitivamente ajudaram a lançar a companhia.

As Ações Fundamentais

- A) **Tenha um desejo profundo de ajudar pessoas e amor pela tech administrativa de LRH** – então simplesmente siga e dê forças a esses propósitos.
- B) **Exata e precisa aplicação da fórmula de Não Existência** – FAÇA ISSO MESMO! Eu vinha construindo essa base de dados e tinha idéia que se eu apenas enviasse por e-mail material promocional para profissionais, então eles (pumba!) apareceriam magicamente. Nada mais longe da verdade que isso. Nosso fluxo ficou congelado e eu dei uma olhada na fórmula, especialmente o passo 3: “Decubra o que é necessário ou desejado”. Nós começamos a pesquisar, pesquisar, e pesquisar – contratantes, donos de restaurantes, profissionais de beleza e assim por diante. Foi aí que nós começamos a pagar mais e mais

- clientes, mas mesmo então, nós ainda continuávamos a pesquisar, pesquisar, pesquisar. Obtivemos indicações de nossos pesquisados. Mandamos essas pesquisas eletronicamente para milhares de profissionais – bum! As respostas começaram a chegar.
- C) **Encontre um parceiro de tom alto que seja treinado e pode realmente ajudar a manter a forma da org** – A minha foi mandada do céu. Ele está muito alto na Escala de Tom, e muito experiente em seus deveres de admin. Isso foi um plus definitivo, eu garanto! Juntos, nós então aplicamos a Diretiva Executiva de LRH, Programa Organizacional No. 1 sobre como construir uma organização.
 - D) **Eu aprendi a tech de disseminação de LRH ao pé da letra**: O Exercício de Disseminação, a Escala de Consciência, a Escala de Tom. Eu trabalhei com um grupo licenciado WISE sob a tutela de consultores veteranos – experiência impagável. Se tiver tal opção, faça isso, mas nunca faça disso algo imprescindível. Eu também fui à muitos workshops de tech de admin de LRH. Tudo isso ajudou quando iniciei minha própria empresa.
 - E) **Fazemos seminários de apresentação para a comunidade empresarial, e assim construímos um campo local**. Membros WISE podiam trazer seus colegas para apresentá-los à tech de admin LRH. Ao disseminar à comunidade local, 70% de nossos clientes são da área de Vancouver. Isso é muito diferente de muitas outras consultorias que contactam pessoas no país todo. Nossa habilidade em nos movermos para múltiplos setores nos permitiu fazer isso.
 - F) **Fomos eficientes com nosso fundos, e fizemos as coisas darem certo!** Nós usamos recursos existentes – minha laptop, máquina de fax que tirei de um estoque, e uma linha de telefone para começar a enviar nossas pesquisas. Em outras palavras, controle rígido das finanças. Outro ponto: TRABALHE RÁPIDO NAS VENDAS E ENTREGA – tempo a mais é o seu inimigo!
 - G) **Aplicação de TOM 40 e contato pessoal**. Com uma nova empresa e nenhuma reputação em si, e a necessidade de fazer com que pessoas contratassem serviços pagos, eu manejei isso pulando no meu carro e indo vê-los pessoalmente. Era intenção de meu puro Tom 40 que os tornou clientes, mais que qualquer coisa. E sim, nós definitivamente tínhamos demandas por capital que nos movia a maiores estados de necessidade.
 - H) **Nós mantemos as coisas realmente simples e sérias, e nós aplicamos o básico**. Nós apenas continuamos a aplicar a fórmula de APLICAÇÃO DE AFLUÊNCIA, e pondo um pé após o outro. É realmente muito simples.

"Eu amo a liberdade da carreira - está mudando todos os dias e é um jogo muito divertido. ...Eu devia ter-me decidido e começado cinco anos mais cedo."

Ao longo deste tempo, nós estávamos vendendo e entregando serviços, e ao fazer isso, eu era constantemente lembrado que os profissionais que eu estava contactando não tinham esta tecnologia, e a falta disso estava arruinando suas vidas. Uma comparação realmente fez acender a luz em mim.

AS PESSOAS PRECISAM DESTA TECH

Quando eu fui treinado inicialmente nos cursos da tech admin de LRH muitos anos mais cedo com a Hollander Consultants, Inc., meu contador veio para mim um dia muito ocupado e disse: "Dr. Parker, eu só tenho que dizer a você que quatro depósitos do banco foram perdidos, e três voltaram sem o dinheiro." Eu lembro de pensar, "Oras, que droga eu deveria fazer com isto?" Eu preferia ir castrar mais alguns gatos! Mas quem estava fazendo isto?

Dicas de: COMO COMEÇAR

1. **Você tem recursos: use-os!** Quais membros da WISE existem na sua área? Quais são as linhas de comunicação que você tem? Todos podem indicar clientes para você, todos podem ajudá-los a disseminar a tech de admin de LRH.
2. **As Fórmulas da Comunicação, seu mapa da estrada** – use-as. Essa tech tem sido usada mais que qualquer outra coisa em nosso sucesso – tanto naquelas altas, como naquelas baixas.
3. **Aprenda a Tech de Disseminação ao pé da letra.** O Exercício de Disseminação, a Escala de Consciência, a Escala de Tom - tudo isso e mais são ferramentas indispensáveis para quaisquer consultores.
4. **Você não precisa ser um expert em cada profissão.** Ao invés disso, seja um expert na tech de admin de LRH. Ela expande qualquer empresa. Não caia na armadilha que você tem que ser um expert nas profissões de cada um de seus clientes. Ajuda, mas não é essencial.
5. **Tome a iniciativa e seja overt!** Faça o seu fluxo para fora acontecer. Existem muitas ações promocionais baratas, que estão dentro de seu orçamento. Não fique sempre ao telefone. Saia e vá visitar seus clientes. A taxa de fechamento de contrato é sempre mais alta.

Eu chamei meu consultor, e pedi ajuda. Sua resposta: "Existe alguém que é crítico de você na clínica?" Coincidentemente, existia uma recepcionista que fazia cara feia para mim. Quando eu examinei as coisas, eram suas as iniciais nos formulários de depósito de banco perdidos.

Agora vinha o dilema: Eu tinha que fazer algo; porém, esta moça era filha de uma família local muito importante. Teria eu que chamar a polícia e arruinar a vida da moça? Eu me senti preso entre a cruz e a espada. Meu consultor apresentou o livro "INTRODUÇÃO À ÉTICA DE CIENTOLOGIA", e as fórmulas para melhorar condições de nível mais baixo.

Eu sentei com a empregada e consegui sua concordância em tomar responsabilidade por suas ações. Usando as fórmulas de condição mais baixa como nosso guia, ela subiu pelas condições. Ela devolveu todo o dinheiro e trabalhou horas extras por meses para reparar o dano. No fim, ela ficou conosco por sete anos até terminar seu curso universitário. E ela me ajudou a começar uma segunda empresa. Isso é que é uma tech poderosa!

Eu usei este exemplo em um de meus seminários adiantados para demonstrar o dado de LRH, "SE ALGUÉM CONHECE A TECH DE COMO FAZER ALGO E PODE FAZER ISSO, E USA ISSO, ELE NÃO PODE SER O EFEITO ADVERSO DISSO". Um dos presentes originou que ele teve uma empregada que desviou \$20,000 de sua clínica. Sem a tech de ética e não sabendo o que fazer, ele disse à sua empregada que ela precisava descobrir como manejar isso ao longo do fim de semana. A empregada, uma esposa e mãe de um filho, não podia confrontar isso. Ela foi para casa e se matou com um tiro. Até hoje, o proprietário da empresa se sente responsável. Não se iluda por um segundo, pessoas precisam desta tech desesperadamente.



O ANO ESTAVA TERMINANDO

Ao final de 12 meses, eu fui do nada até um grupo de consultoria com sete empregados e instalações impecáveis. Eu estou disseminando a tech de admin de LRH em tempo integral e ganhando muito. Eu estou ajudando pessoas, e eu amo a liberdade da carreira - que está mudando todos os dias e é um jogo muito divertido.

Agora eu sei que eu devia ter me decidido a "dar o mergulho" cinco anos mais cedo. Para alguém que esteja pensando em consultoria, eu digo: seja treinado e vá em frente! Não deixe isso para outro dia. acredite em mim!

Traduzido por:

J. Clovis Lemes

clovis.lemes@candex.us

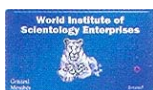
Tel.: (55-11) 3825-9634

Como eu obtenho uma licença?

Existem três passos para se obter a licença: Estes são essencialmente: Uma membresia WISE; uma licença assinada; um pedido de licença.

Membresia WISE:

O requisito mínimo exigido para tornar-se um consultor licenciado WISE é a Membresia Geral. Níveis mais altos de membresia WISE permitem entregar cada vez mais serviços para clientes. É o seguinte:



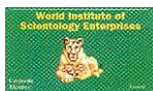
Membresia Geral

Pode-se entregar serviços de consultoria e seminários. Deste modo alguém pode, por exemplo, implementar numa empresa um organograma e políticas sobre Trabalho de Staff Terminado e Tráfego Desenvolvido. Ou alguém pode entregar seminários sobre Escala de Tom Emocional, etc.



Membresia Empresarial

Alguém pode serviços de consultoria, seminários e seis cursos cobrindo todo o básico do fundamento administrativo da tech de LRH.



Membresia Corporativa

Pode-se entregar serviços de consultoria, seminários e 21 cursos de treinamento, cobrindo todos os aspectos da tech de admin de LRH.

A maioria dos consultores começa com serviços de consultoria pessoa-a-pessoa e entrega de seminário. Então, eles expandem para entregar programas de treinamento. Uma combinação de consultoria, seminários e treinamento é a fórmula vencedora.

Licenciamento:

Todos os novos consultores assinam uma licença. Isso autoriza o uso das obras com direitos autorais de LRH em empreendimentos comerciais. Adicionalmente, a licença detalha todas as suas obrigações como um consultor licenciado WISE.

Aplicação:

Novos consultores também preenchem um formulário de solicitação detalhado fornecendo à WISE uma apresentação de quem eles são, seu treinamento, sua experiência, sua entrega pretendida e seu plano de negócios.

Todos os os passos acima podem ser feitos via seu escritório WISE mais próximo, ou on-line em www.wise.org.

Qual o Treinamento Necessário?

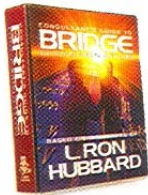
Entregue o que você foi treinado: Existem dois requisitos básicos de treinamento de consultor e com aqueles completos, você pode entregar qualquer tech de admin de LRH que você tem um certificado atual válido.

Requisitos de treinamento básico:

Os seguintes são os cursos mínimos necessários, a fim de se tornar um consultor licenciado:



Um Curso de Comunicação. Isso pode ser: “O Sucesso Através da Comunicação, ou “Melhorando os Negócios Através da Comunicação”, ou qualquer curso com TRs 0-4.



Um Curso de Disseminação. Isso pode ser: “Curso de Hatting do Staff de Campo”, ou “O Curso de Disseminação de Hubbard”, ou “O Curso do Guia do Consultor para Disseminação da Ponte”.

Treinamento sobre o que você entregará:

Uma vez completo nos requisitos acima, se pode então entregar qualquer aspecto de de tech de admin de LRH para a qual tem um certificado válido. Deste modo, um diplomado do curso de “Ministro Voluntário”, ou “Curso de Executivo de Organização Volume Zero”, tem uma grande variedade de ferramentas e tecnologia que ele ou ela pode usar na entregar para clientes de negócios.

Treinamento recomendado:

Dois cursos vitais para um consultor são o “Curso de Depuração de Produto” e o “Curso do Avaliador das Séries de Dados Elementares”. Ambos são ferramentas inestimáveis em determinar exatamente com o que lidar em uma organização, e conseguir fazer aquela organização produtiva e estabelecida.

Nada, porém, substitui o treinamento completo no Curso de Executivo de Organização, bem como treinamento de Supervisor e auditor. Com isto, uma pessoa tem a tecnologia completa manejar organizações, grupos e pessoas.