

**HORPAC**  
cielorrasos termoacústicos

## Las obras hablan de nuestros cielorrasos

Una empresa más que ha optado por los cielorrasos HORPAC. Se trata en este caso de **Jerárquicos Salud**, la Asociación Mutual del Personal Jerárquico de Bancos Oficiales Nacionales.

Esta obra se encuentra ubicada en la ciudad de Santa Fe, en avenida Facundo Zuviria 4584, donde se levanta un edificio de diseño moderno, totalmente vidriado en su fachada, con planta baja, cuatro pisos y 1.000 m<sup>2</sup>.

En esta ocasión se colocaron los cielorrasos HORPAC, modelo Cosmo semi-visto de 610 x 610 mm.

Esta es una obra más que se suma a la lista de obras que avalan la calidad y estética de la marca.



### Visión Empresaria



### La perspectiva del cliente

Si su equipo de ventas tiene una buena capacidad para entender la perspectiva del cliente, con toda seguridad serán mejores vendedores. La pregunta es: ¿cómo contribuir a que esto suceda?

El punto de partida es darse cuenta que el mundo del cliente es diferente al del vendedor, y es la responsabilidad del vendedor comprender ese universo particular en que se mueve el cliente si se tiene el deseo de ser más efectivo.

En la medida que un vendedor tenga la habilidad para entender la mentalidad de un cliente más probabilidades de captar sus deseos tendrá y, por lo tanto, hacer mejores recomendaciones o sugerencias e inducir más las ventas.

Hay personas a quienes les encantaría contar sus vivencias, problemas y sus puntos de vista. Si esto sucede, los vendedores estarán más conectados con la realidad y podrán elaborar soluciones más brillantes y de genuino interés para la clientela.

## Empleados leales

Pocos líderes de empresas negarían la importancia de la lealtad de sus empleados; menos aún creerían que pueden incentivarla como antes.

¿Existe una manera de lograr un equilibrio que permita a la empresa la concentración necesaria para competir y, a los empleados, las oportunidades de crecimiento laboral que solicitan?

La lealtad no debe ser vista como una propuesta excluyente. "Los empleados pueden dar el 100 por ciento de sí, tener un gran desempeño y, al mismo tiempo, avanzar en sus carreras como profesionales".

En definitiva, la pregunta clave es: ¿cómo asegurarse de la relación empleador-empleado beneficie a ambas partes?

Entre las muchas respuestas que podemos encontrar a este interrogante, podemos señalar algunos puntos importantes a tener en cuenta:

- Para ganar la lealtad del personal, conviene alinear sus objetivos de crecimiento con las metas de la empresa, enfatizando los puntos en común entre los valores de los empleados y la misión de la empresa.
- Permitir al personal que asuman la propiedad de los proyectos les abre oportunidades para desarrollar nuevas capacidades y demostrar lo que saben.
- La principal razón por la cual la gente abandona una organización no son los pagos, sino la mala relación con su jefe. Por eso, los líderes que buscan la lealtad de sus empleados se esfuerzan por crear un vínculo positivo.