

#Elibroparaservir

EL SERVICIO VENDE®

Estrategias
para mejorar
el servicio,
los negocios
e incrementar
ventas.

#110

Tips, ideas y
Axiomas
para poder

servir.

#ElServiciólogo

#MiguelUribe

2020



**Título original de la obra:
El Servicio Vende® #110 Tips y Axiomas para servir
de Miguel Uribe El Serviçiólogo
© 2020 por Miguel Uribe Maeda**

age | 2

La presente obra otorga la sesión total de los derechos de autor para poder servirle a todos los lectores, a toda la comunidad emprendedora, empresarial, profesionista, estudiantil, universitaria, académica y productiva con el propósito de enseñar, motivar e inspirar a servir con actitud, creatividad y estrategia.

Únicamente tiene la condición de dar el reconocimiento, hacer la mención del autor, compartir, su página web y redes sociales.

Todo el contenido y las partes de este libro puede ser reproducida de forma escrita, digital y ser proyectada siempre y cuando se presente la fuente y el nombre del autor.

Para más información, compra y contratación:

Telcel/WhatsApp: **+521331427255**

Correo electrónico: **miguel@migueluribe.mx**

www.migueluribe.mx / #ElServiçiólogo / @elserviçiólogo

#Tipsyaxiomasparaservir #Hablemosdeservicio

Primera edición

ISBN en trámite

Editado digitalmente en Guadalajara,
Jalisco, México. MMXX

Instrucciones para leer EL SERVICIO VENDE Los #110 Tips, ideas y axiomas para servir:

1. Leer el libro con una mente abierta, atenta y dispuesta.
2. Tiempo de lectura, pensamiento y reflexión de por lo menos un axioma por día, considerarlo y ponerlo en acción.
3. Hacer anotaciones, subrayar y remarcar lo que es para ti.
4. Decidir que servir sea la decisión más importante y relevante durante la lectura.
5. Tener conclusiones, definir acciones, compromisos y fechas para iniciar, evaluar, corregir y mejorar.
6. Autoevaluarme, retroalimentarme y si es pertinente, recompensarme por los resultados, las experiencias, las nuevas maneras y formas de servir.
7. Compartir la lectura, las reflexiones y la experiencia.
8. Inspirar, motivar y enseñar para poder servir.

*Al final de cada capítulo tienes una hoja de
Resumen + Reflexión = Acción

Introducción

Tips, ideas y consejos prácticos para servir con actitud e inteligencia, vender más y mejor, convertirte y transformarte en una versión única, original y competitiva y así poder ser la mejor y la única opción en un mundo donde hay de todo y para todos.

Juntos podremos evolucionar con tu lectura y la práctica profesional, te darás cuenta de que todo puede suceder y tendrás la capacidad de convertir todo en tu oportunidad, apreciaras la libertad de poder decir quiero servir, de hacer que suceda lo mejor, lo más conveniente, haciendo siempre lo correcto.

En un momento único en la historia de la humanidad, donde las prioridades y los formatos tradicionales dejan de ser y de estar; todo se ha modificado, lo análogo y tradicional dejan de funcionar pero la innovación, lo digital, la inteligencia artificial, llegan para integrar todo, facilitar los trabajos, generar valor, hacer todo mucho más rápido

#Tipsyaxiomasparaservir

En este libro, Miguel Uribe el serviciólogo expresa y comparte ideas, sus conceptos, tips y axiomas que son una parte de su experiencia profesional, familiar y empresarial; en un momento con una gran tormenta y una gran sequia, con todo tipo de emociones y sentimientos encontrados que se quedan y que pasan tan rápido que tienes que pensar que el mundo está lleno de oportunidades para vivir y para servir.

Deseo con toda mi corazón y actitud que tu lectura sea de gran gran utilidad y beneficio para tu vida, la de tu familia, equipo de trabajo, negocios, empresa y marca.

¡Cuenta conmigo!

Miguel Uribe
El Serviólogo®

#Tipsyaxiomasparaservir

Para poder hacer de tu vida, del trabajo del día a día y del servicio que a diario brindas, se convierta en la mejor oportunidad de tu vida, puedas expresar y confirmar quién eres proyectar y reflejar tu potencial, con quién se pueden confiar. Podrás afirmar que tu eres la persona ideal puede ayudar a solucionar, a facilitar, a recomendar, a brindar respuestas y soluciones, acercar lo necesario, levantar lo que está tirado, vender, hacer mejores negocios y ganar clientes exige leer el presente libro que ya tienes en tu pantalla, tableta o teléfono celular.

Es una propuesta sencilla, sin pretensiones, efímeras. Es una lectura práctica para poder regresar al principio, a los conceptos básicos y a los axiomas que hacen que la vida, el trabajo y el servicio tengan un sentido trascendental, tenga significado, emoción y resultados.

Quién es Miguel Uribe

Miguel Uribe Maeda, el serviciólogo, un conferencista internacional, líder y referente en México, centro y sudamérica; es un influencer en temas de estrategia, creatividad en los negocios y servicio al cliente; un motivador que tiene una propuesta clara y definida desde 1997; EL SERVICIO VENDE lo que permite que hasta el día de hoy se mantiene inspirado para servir con actitud, creatividad y estrategia empresarial.

Cuenta con más de 21,000 horas de conferencias y cursos en todo México, Centro y Sudamérica. Más de 65,000 personas inspiradas, motivadas y empoderadas para servir, cerca de 800 marcas líderes de todo México fortalecen ya su cultura y estrategia de servicio con la ideas, método, concepto y experiencia del serviciólogo.

Estudió la carrera de desarrollo empresarial en UNICO, cerca de una decena de diplomados en el Tec de Monterrey Campus Guadalajara y el ITESO. Aprendió y reforzó su actitud de servicio al trabajar y servir en los departamentos de extensión académica del ITESM y en departamento de comunicación y desarrollo de la U.A.G.

Quién es Miguel Uribe

Nací en Guadalajara México, una gestación emocionante de 7 meses, primogénito de una familia trabajadora, conservadora, emprendedora.

3 | 8

Soy creyente del DIOS de Israel, de Jesús y del espíritu santo. Creo en el amor de verdad y aprecio de forma especial la amistad.

Mi comida favorita es la mexicana, el chile en nogada, de la japonesa, el sushi ¡Soy fan! y la comida Libanesa, ¡WOW! el tabbule y el mutabbel. El café, el mezcal y la ginebra siempre me animan.

Las primeras ventas con margen de utilidad fueron los 12 años, durante muchos años la organización de eventos, fiestas, congresos intercolegiales y universitarios me apasionaron.

Empece a amar la mercadotecnia cuando aprendí a diseñar bolsas impresas tipo shopping, invitaciones, tarjetas de presentación, logotipos, marcas e identidades corporativas.

...soy Miguel y estoy para servirte.

Reconocimiento y Agradecimientos

Primeramente a DIOS, el autor intelectual y el experto del servicio.

3 | 9

A mis padres Leonardo y Leticia, a mi esposa, amiga socia, pareja, complice y hermosa compañera de viaje, Tania. a Bitia, Ziza, Jehu e Isai, A mis maravillosos suegros, Jesús y Elvis María, Lalo de la Peña, Edgar Ramírez, Arnoldo Redondo, Roberto Torres, Iñaki Landáburu, Ricardo Vaca, Luis Fernando y Alina Ladrón de Guevara, Paola Moreno, Rodolfo Navarro, Héctor Ruelas, Miguel Baigts, Juan Carlos Guerrerosantos, Fernando Oropeza, Jonathan Ayala, Ricardo Rodríguez, Luz Elena López, Guadalupe Berúmen, Jorge Medrano padre e hijo, al Sr. Madrid, Erling, Hans y Christian Wisnes, Héctor y Norma, Oscár Marcos Gómez, Noé Peralta, Sergey Mamchenko, Isela Alcántara, Verónica Barajas, Araceli Ramos, Mauricio Iturrios, Lety Chávez, Aldo Marcelo Facio, Amin Hawa, Cesar Arroyo, Luis Laguna, Sotelo Rebollar, Ricardo y Claudia Ayala, Joaquín Pardavé, Marcela Espinoza, Moisés Galindo, Eli Vázquez y Carlos Camarena, Luis Lozano, Jorge Suárez, Lili Olivares, Teresa Gutierrez, Verónica Salazar, Teresa Buenrostro, Victor Berúmen, Celina Sánchez, Jorge Zaragoza, Ivan Cornejo, Socorro Ruiz, Gabriela Valencia, José (Pepe) Toledo, David Zaragoza, Flora María Sánchez, al Sr. Varas, Maria Elena Quiles, Ivan Daniel Sánchez, Greg Bg, Lucia Rios, Javier Laurel, Alberto y Jorge Barreto, Marisa Lazo, Cecilia Cásares Fox, Manuel Uribe, Arturo Pacheco, Javier Legaspi, Joaquín González, Carlos Navarro

,Reconocimiento y Agradecimientos

Cuauhtemoc Rodríguez, Claudia Cordova
Arturo de Ita, Angel Sánchez, Alberto Velázquez,
Laura de la Mora, Alfonso y Aurora Hernández, Carlo
Peraza Alberti, Javier Legaspi, Enrique Cárdenas, Oscar
Plashinski, Luis Miguel Román Lira, Mónica Sánchez,
Gerardo y Miguel Monroy, Mónica y Fernando Escandón,
Patricia Angel, Enrique Varas, Salvador Cárdenas,
Daniel Chávez, Jorque Quant, Evangelina y Norma Pérez,
Eduardo González, Tony Hawa, Julian Placencia, Alberto
Ambriz, Rafael Graterol, Miguel Zaldivar, María Flores,
Alex López, Alfonso Cruz, Hortenica Tovar, Alfonso Figueroa,
Alfonso Mendoza, Alvaro López Tostado, Socorro Ruíz,
Francisco de la Cruz, José Luis Acevedo, Rodolfo Velázquez,
Ricardo Arreola, Ignacio Calderón, Dagoberto Rosales,
Edgar Peña, Alejandro Pacheco, Antonio Uriarte, Ernesto
Fernández, Ernesto Almada, El Guero Barragán, Hugo Anaya
Jorge Moreno, Julio Olvera, Cástulo Aceves, Oscar Pizano
Juan Marul, Haydée Chavéz, Arturo Pacheco, Arturo Barriga,
Joaquín González, Jorge Morales... todos me han motivado
e inspirado a seguir aprendiendo, emprendiendo y
decida servir. Amigos, clientes, proveedores y colegas de
toda la vida... Muchas gracias por ser parte de ésta
inspiradora idea, gracias por estar en mi vida, ser parte
de todo, coincidir, y cruzarnos en éste momento de
crisis global por el llamado corona virus covid 19

age | 10

¡Gracias!

¿Para quiénes son los tips y los axiomas?

Page | 11

Nuestra presentación digital, nuestra propuesta es para ti, para quienes hemos decidido trascender cumplir nuestro propósito, dejar un legado, tengas la función, el trabajo, la posición o la responsabilidad que tengas es para todos los que queremos que el mundo sea mejor de lo que es, se genere el resultado más conveniente, de una forma correcta y justa, es para quienes apreciamos la amistad, las sonrisas, los saludos, para quienes tenemos siempre contactos con personas, consumidores, prospectos, compradores, usuarios y clientes (Internos, Externos, Digitales y Virtuales) sea en la actividad y en el lugar que sea: Taquerías, Librerías, Centros de Contacto, Tiendas, Agencias de Autos, de Publicidad, de Colocación, de Relaciones Joyerías, Públicas, Zapaterías, Hoteles, Clubs, Restaurantes, Hostess, Bancos, Oficinas y Corporativos, Dependencias de Gobierno, Hospitales, Universidades, Co-Works, Teatros, Meeting Planners, Barcos, Franquicias, Boutiques, Tiendas Departamentales, áreas de atención y servicio, Bares, Salones, Estéticas y Spa's, Aerolíneas, Navieras, Parques Acuáticos, Centros de espaciamento, entretenimiento, Museos, Centros Comerciales, Cámaras de Comercio e Industriales, Cines, Personal de Seguridad y de Limpieza, Conductores, Valet Parking, Personal de ventas, Asesores, Profesionistas, Es para ti.

Índice

Reconocimientos y agradecimientos

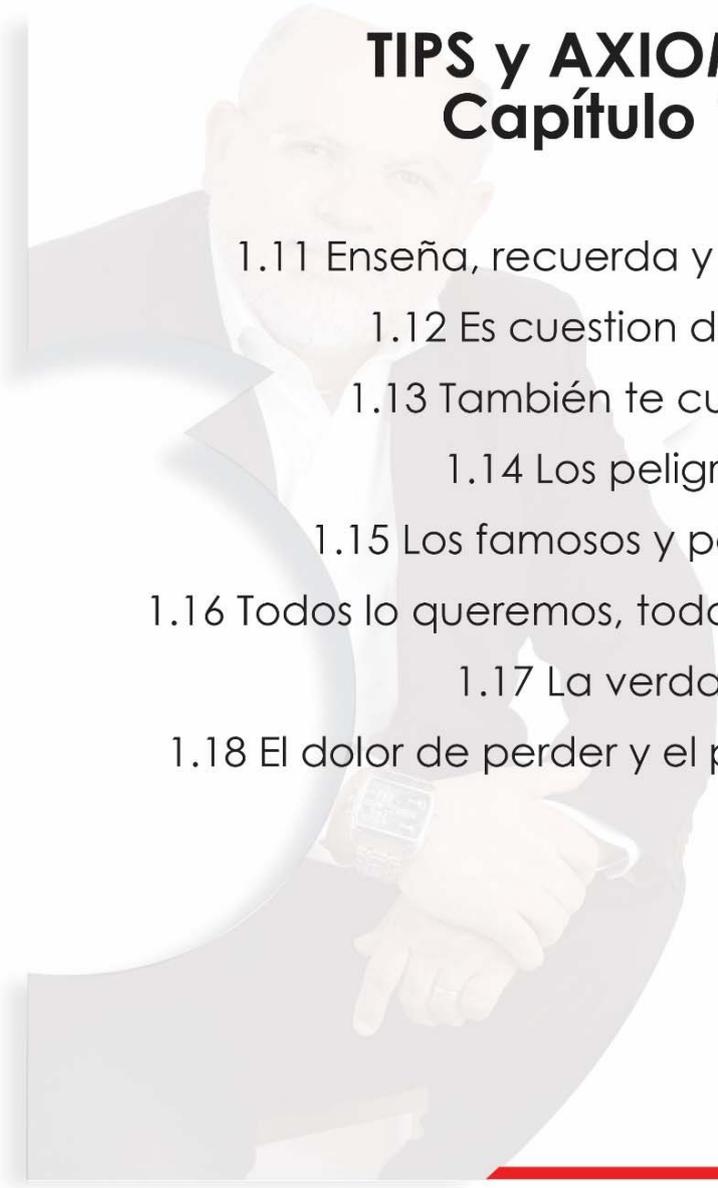
Introducción:

¿Qué puede hacer este libro por ti?

age | 12

TIPS y AXIOMAS **Capítulo 1:**

- 1.1 Es una decisión.
 - 1.2 Directamente proporcional
 - 1.3 Todo se convierte en
 - 1.4 No se toma de manera personal
 - 1.5 Trata de acciones inteligentes
 - 1.6 Nunca se sabe
 - 1.7 Se necesita siempre
 - 1.8 No sólo es cuestión de ella
 - 1.9 Sentimientos y emociones a flor de piel
 - 1.10 A tan sólo un click
-

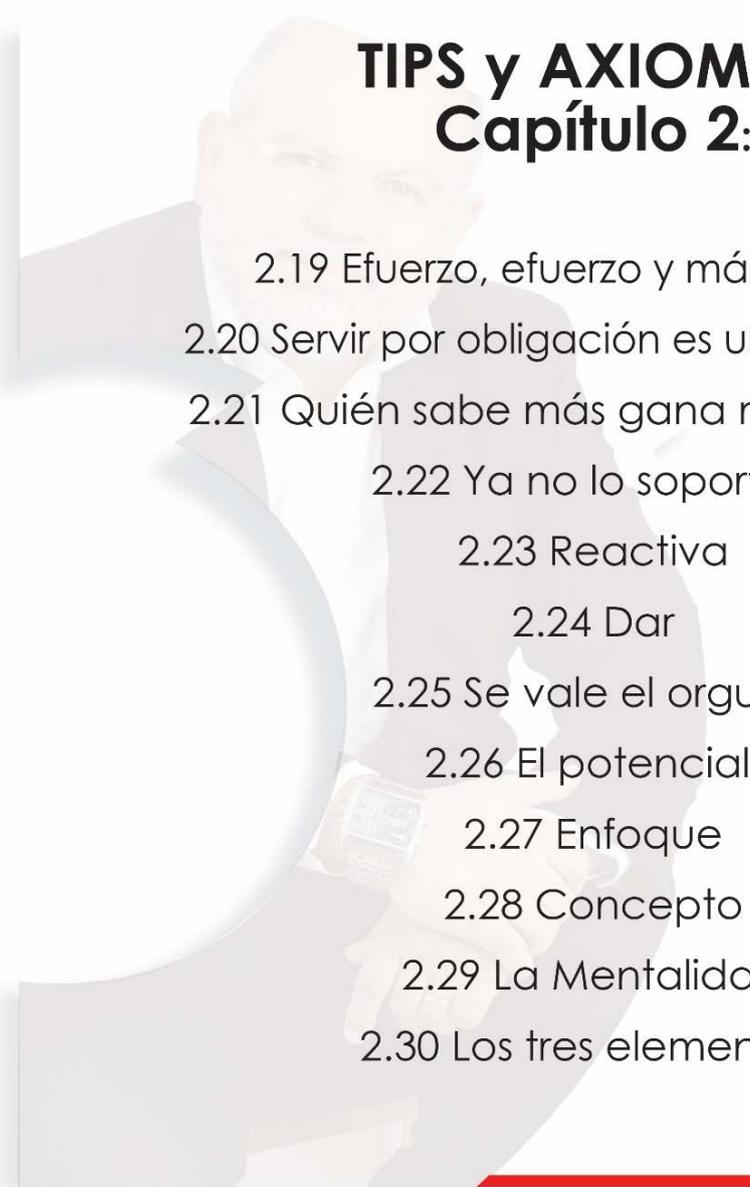


TIPS y AXIOMAS

Capítulo 1:

| 13

- 1.11 Enseña, recuerda y no lo olvides
 - 1.12 Es cuestión de esto
 - 1.13 También te cuidaran
 - 1.14 Los peligros
 - 1.15 Los famosos y peligrosos
 - 1.16 Todos lo queremos, todos lo necesitamos
 - 1.17 La verdad
 - 1.18 El dolor de perder y el placer de ganar
-



TIPS y AXIOMAS Capítulo 2:

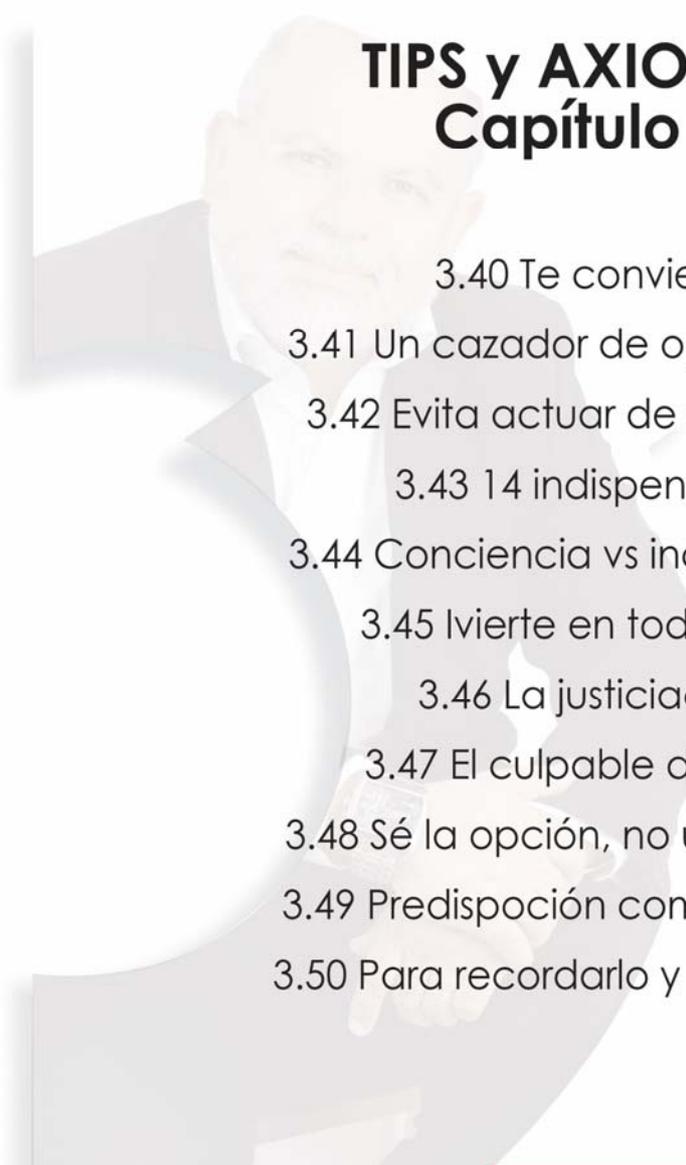
| 14

- 2.19 Efuerzo, efuerzo y más esfuerzo
 - 2.20 Servir por obligación es una perdición
 - 2.21 Quién sabe más gana mucho más
 - 2.22 Ya no lo soportes
 - 2.23 Reactiva
 - 2.24 Dar
 - 2.25 Se vale el orgullo
 - 2.26 El potencial
 - 2.27 Enfoque
 - 2.28 Concepto
 - 2.29 La Mentalidad
 - 2.30 Los tres elementos
-



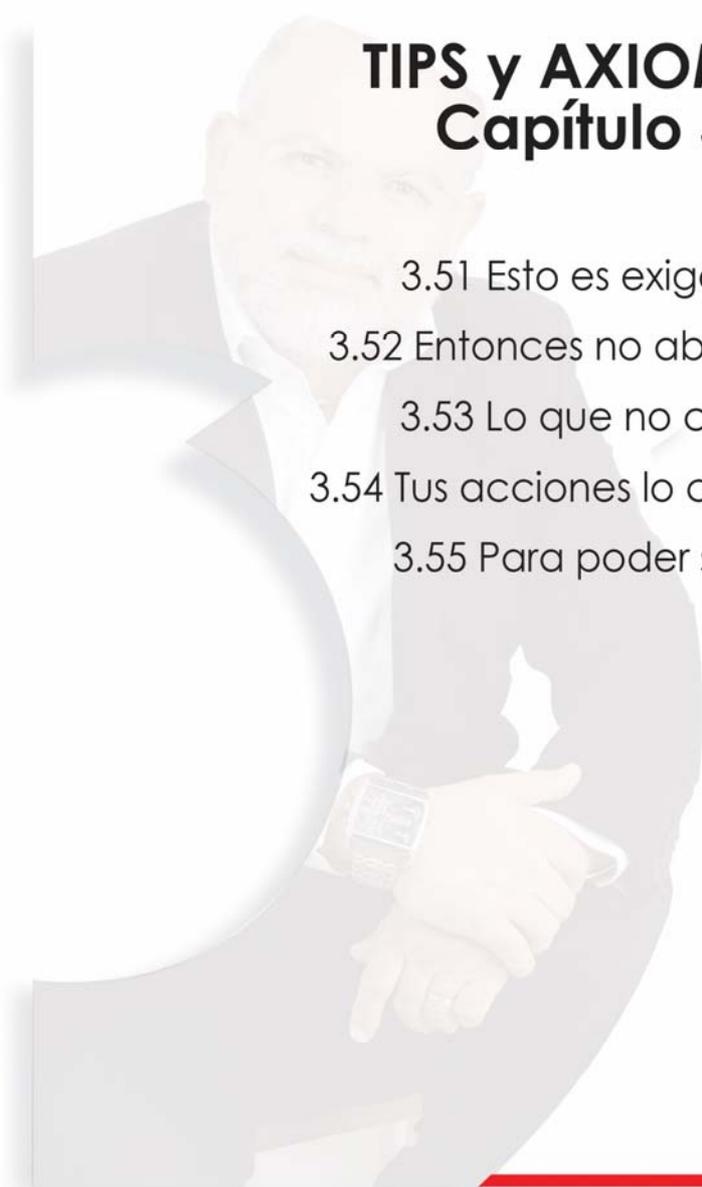
TIPS y AXIOMAS Capítulo 2:

- 2.31 Sonreír
 - 2.32 Tener corazón
 - 2.33 ¿Quiere?
 - 2.34 Autopreguntas
 - 2.35 Afirmaciones
 - 2.36 Una misión viva, real, cierta
 - 2.37 Aprovecha todo
 - 2.38 Servirle a los otros
 - 2.39 Reconecta
-



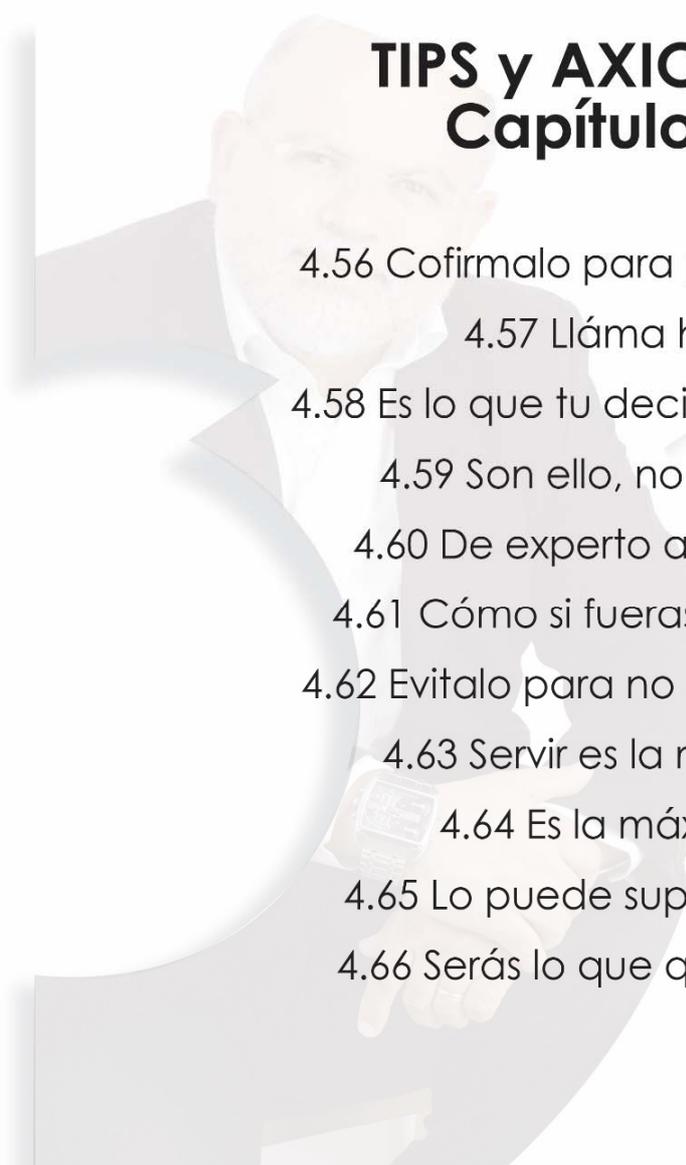
TIPS y AXIOMAS Capítulo 3:

- 3.40 Te conviene
 - 3.41 Un cazador de oportunidad
 - 3.42 Evita actuar de esa forma
 - 3.43 14 indispensable
 - 3.44 Conciencia vs inconciencia
 - 3.45 Ivierte en todos ellos
 - 3.46 La justiciación
 - 3.47 El culpable de todo
 - 3.48 Sé la opción, no una opción
 - 3.49 Predisposición comprometida
 - 3.50 Para recordarlo y no olvidarlo
-



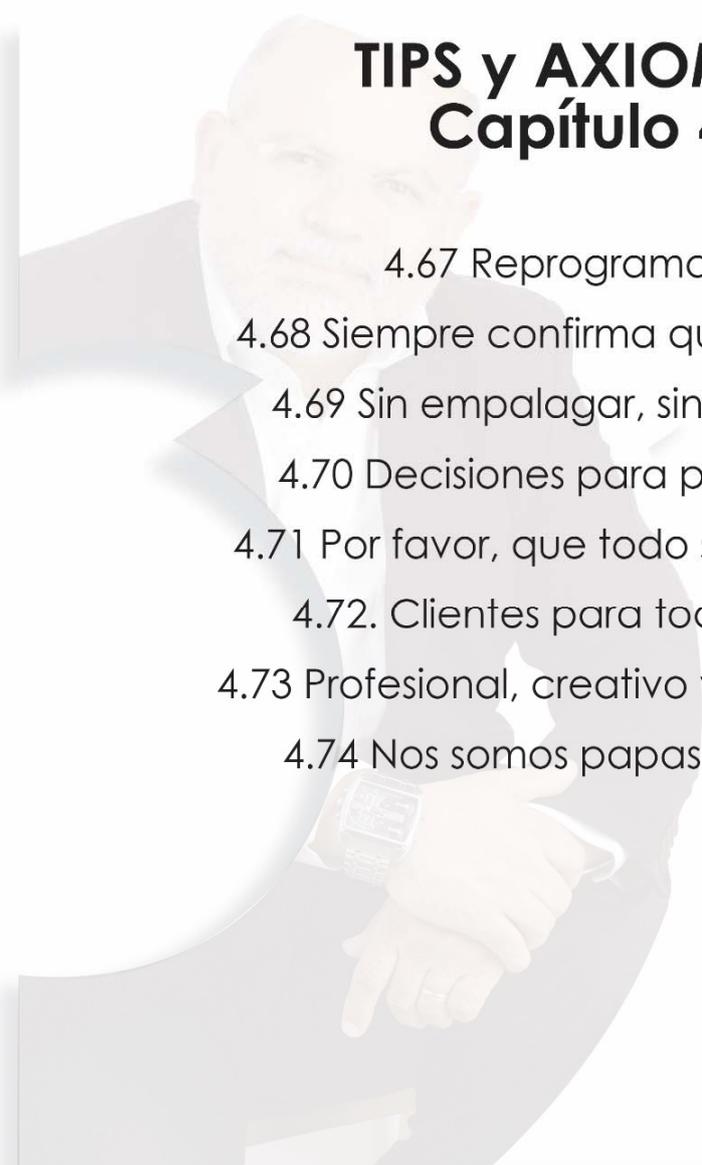
TIPS y AXIOMAS Capítulo 3:

- 3.51 Esto es exigente
 - 3.52 Entonces no abrá nada
 - 3.53 Lo que no cabe
 - 3.54 Tus acciones lo confirman
 - 3.55 Para poder servir
-



TIPS y AXIOMAS Capítulo 4:

- 4.56 Cofirmalo para poder creer
 - 4.57 Lláma hoy
 - 4.58 Es lo que tu decides que sea
 - 4.59 Son ello, no eres tú
 - 4.60 De experto a experto
 - 4.61 Cómo si fueras el dueño
 - 4.62 Evitalo para no arrepentirte
 - 4.63 Servir es la máxima
 - 4.64 Es la máxima
 - 4.65 Lo puede superar todo
 - 4.66 Serás lo que quieres ser
-



TIPS y AXIOMAS Capítulo 4:

- 4.67 Reprogramación
 - 4.68 Siempre confirma que entiendes
 - 4.69 Sin empalagar, sin manipular
 - 4.70 Decisiones para poder servir
 - 4.71 Por favor, que todo sea perfecto
 - 4.72. Clientes para toda la vida
 - 4.73 Profesional, creativo y competitivo
 - 4.74 Nos somos papas calientes.
-

TIPS y AXIOMAS

Capítulo 4:

3e | 20

- 4.75 La falta de conciencia
- 4.76 Empatía Intleigente
- 4.77 Expresiones con propósito
- 4.78 Oportunidad y posibilidad
- 4.79 Posicionamiento
- 4.80 La confirmación de tu importante decisión
- 4.81 Es lo que todos exigen
- 4.82 Menos oportunidades por no hacer la tarea
- 4.83 Los galardondes del servicio
- 4.84 A tan sólo un click
- 4.85 El servicio fue encantador
- 4.86 Clientes para toda la vida, para siempre

TIPS y AXIOMAS Capítulo 5:

e | 21

4.87 Para recordar y no olvidar

4.88 NO DES UN PASO SIN HUARECHE

4.89 Humaniza tu trabajo, tu operación, el servicio

4.90 Percepción es realidad

4.91 Es lo que verdaderamente tienes

4.92 Reconocer

4.93 Que sea con gratitud

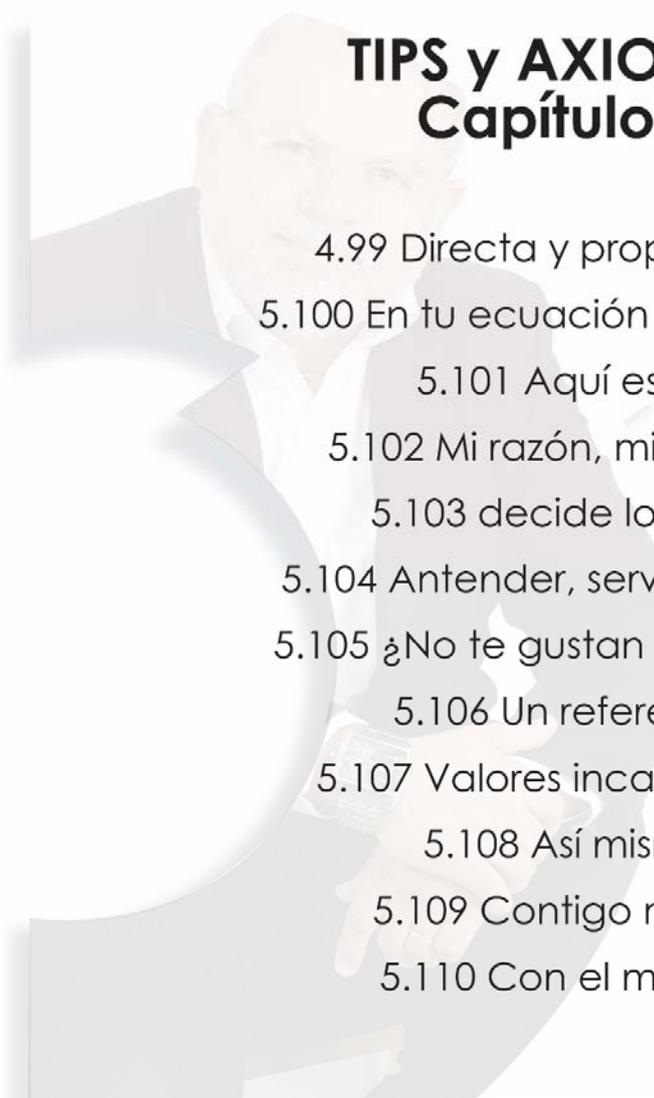
4.94 Somos embajadores

4.95 Fundamenta todo en principios

4.96 Lo que necesitas hacer YA

4.97 Una importante responsabilidad

4.98 Cuentan contigo



TIPS y AXIOMAS Capítulo 5:

- 4.99 Directa y proporcional
 - 5.100 En tu ecuación de decisión
 - 5.101 Aquí estoy
 - 5.102 Mi razón, mi motivo
 - 5.103 decide lograrlo
 - 5.104 Antender, servir y vender
 - 5.105 ¿No te gustan las ventas?
 - 5.106 Un referente
 - 5.107 Valores incalculables
 - 5.108 Así mismo
 - 5.109 Contigo mismo
 - 5.110 Con el mundo
-

Axioma 1

El Servicio es una decisión.
Es una decisión trascendental
que genera, produce, emociona,
entusiasma y puede ser rentable.

El servicio con empatía siempre
conecta; los adornos al servir
son las palabras, los saludos, los
reconocimientos y las sonrisas.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+ 52 1 33 1 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 2

Page | 24

La calidad y calidez de la atención y el servicio que tu recibes generalmente **es directamente proporcional** a la calidad y calidez de la atención y el servicio que tu entregas, que tú brindas,



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 3

Cuando decides servir

Page | 25

todo

se convierte en una oportunidad;
para ti, para el cliente, para
todos.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+5213314272555
www.migueluribe.mx

Axioma 4

La personalidad, las opiniones,
las reacciones, las actitudes,
los saludos, las sonrisas, los gestos o
muecas, los reclamos, la indiferencia,
los silencios, los espacios y distancias,
el contexto, los gustos, preferencias y
tendencias, las quejas, gritos o
mentadas de madre del cliente...

NO SE TOMAN DE MANERA PERSONAL

será un tema profesional y
será una oportunidad.



MIGUEL URIBE

EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 52 1 33 1 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 5

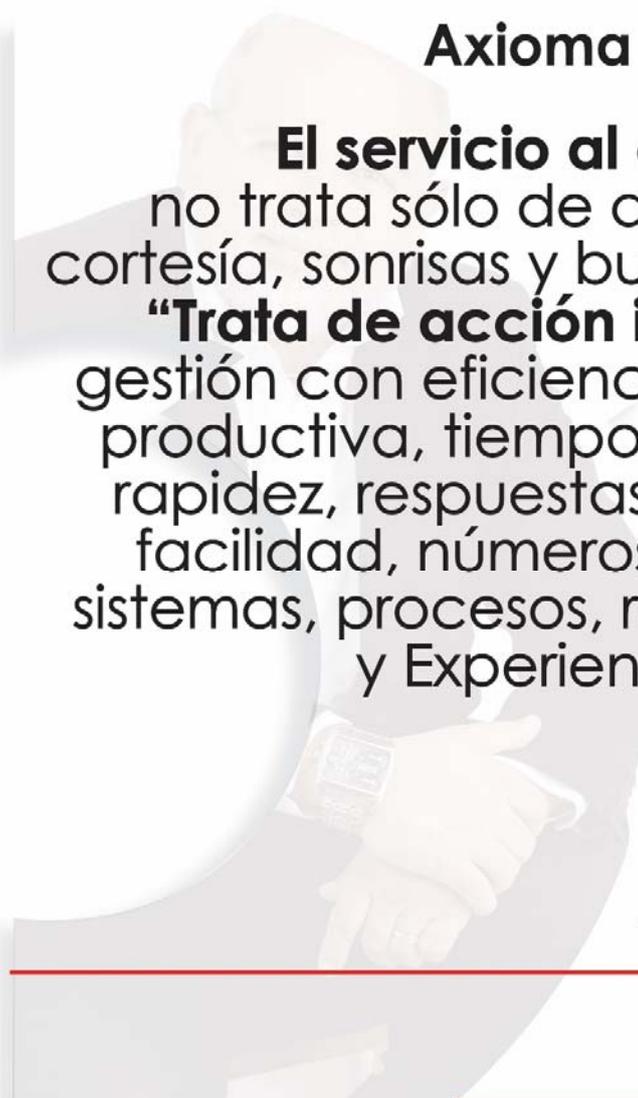
El servicio al cliente

no trata sólo de amabilidad, cortesía, sonrisas y buena intención.

“Trata de acción inteligente”

gestión con eficiencia, operación productiva, tiempos, velocidad, rapidez, respuestas, soluciones, facilidad, números, conexión, sistemas, procesos, resultado, ROI, y Experiencia.

Page | 27



MIGUEL URIBE

EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 52 1 33 1 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 6

Page | 28

En el primer contacto...

Muchas veces nunca sabes a quién estás atendiendo, a quién recibes, con quién hablas, a quien le vas a poder ayudar; a quien les vas a servir por lo que

Nunca pierdas la oportunidad.



MIGUEL URIBE

EL SERVICIÓLOGO®


+5213314272555
www.migueluribe.mx

Axioma 7

Será fundamental y siempre se necesitarán de la congruencia, **la conciencia** y la consistencia para que la atención, el servicio al cliente y la experiencia de marca generen valor, oportunidad clientes, negocio, resultados, relaciones, conexiones y amigos.

Page | 29



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 8

!La Suerte se viste de Oportunidad!

Procuremos estar preparados, atentos y dispuestos para poder apreciar las oportunidades, reconocerlas, recibirlas y abrazarlas. El Servicio, la atención al cliente y las experiencias de marca siempre generarán oportunidades.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 9

Page | 31

!Sorprende Encanta y Emociona!

Que tu estrategia de negocio, esté enfocada en hacer, **tener y mantener clientes para siempre**, felices, contentos, satisfechos y agradecidos por conocerte, por poder hacer negocios contigo, con tu marca y empresa.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

www.migueluribe.mx

+ 521 331 427 2555

Axioma 10

!El cliente no siempre tiene la razón!

Page | 32

Será mejor que todos tus clientes sientan que tienen la razón cuando están contigo, aunque en ocasiones no la tenga; que tú tenerla **pero sin clientes**, ya que de seguro si ellos sientes que no la tienen, estos siempre buscarán y se irán con la competencia porqué ellos de seguro se la darán.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 11

... de las primeras cosas que tienes que enseñarle y recordarle a todos es...

Page | 33

- 1) ¿**Cuánto cuesta** encontrar, atraer, interesar, atender, inspirar, convencer, y ganar a un cliente?
- 2) ¿**Qué puede representar** un cliente? y
- 3) ¿**Cuál es el valor representativo** de un cliente?



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 12

Page | 34

El Servicio puede **cambiar y mejorar** inmediatamente cuando eres conciente del **costo y valor de oportunidad**.
(A todos nos gusta ganar y a nadie le gusta perder).



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 13

Será cuestión de **actitud, conciencia, inteligencia, decisión y liderazgo** lo que puede permitir cambiar, mejorar y perfeccionar las buenas prácticas de atención, la acciones de servicio, la cultura y la estrategia de negocio que esta enfocada en los clientes internos, externos y digitales.

Page | 35



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 14

Si tu cuidas a todo tu equipo

del personal, el capital y talento humano, de quienes son profesionales, especialistas y expertos, de quienes son creativos, de quienes son responsables, saben, entienden, les gusta pensar, son de los que hacen, cumplen, son responsables y dan resultados, de quienes quieren y pueden, son leales, honestos, sinceros, de quienes trabajan y sirven en todo momento, en tu empresa, en tus negocios... ellos de seguro, **también te cuidarán.** (Son Clientes Internos) y ellos cuidarán a los clientes externos.

Page | 36



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
www.migueluribe.mx
+ 5 2 1 3 3 1 4 2 7 2 5 5 5

Axioma 15

LA IGNORANCIA
LA INDIFERENCIA
LA DISTRACCIÓN
EL DESCUIDO
LA NECEDAD
LA ARROGANCIA Y
LA MEDIOCRIDAD...

LOS PELIGROS DEL SERVICIO.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 5213314272555

Axioma 16

Todos los clientes queremos sentirnos en algún momento del día y de la vida que podemos llegar a ser:

1) **IMPORTANTES** 2) **VALIOSOS**
3) **ESPECIALES** 4) **ÚNICOS**; y
por favor, cuando los clientes estén contigo, que sea el mejor momento del día, que sea un momento 5) **INCREÍBLE**.
(El invitado de honor)

Page | 38



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 17

Page | 39

EL SERVICIO VENDE®

es una decisión
rentable, productiva
y trascendental.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 52 1 33 1 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 18

Page | 40

El Servicio puede **cambiar y mejorar** inmediatamente cuando eres conciente del **costo y valor de oportunidad**.

(A todos nos gusta ganar y a nadie le gusta perder).



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx



**DESINFECTAN,
LIMPIAN Y SECAN**

**NUEVO TAPETE
DESINFECTANTE
CON LOGO
PARA DAR UNA
MEJOR IMAGEN
+52331 441 3247**

Oficinas
Tiendas
Hoteles
Franquicias
Gimnasios
Negocios
Consultorios
Restaurantes
Centros
Comerciales
Colegios
Universidades
Corporativos



www.tapetespersonalizados.mx

Axioma 19

Page | 43

Recuerda que siempre brindar una atención, un servicio al cliente de calidad y calidez que genere una experiencia de marca positiva, memorable e inolvidable necesitarás de dirección **mucho esfuerzo**, carácter, liderazgo convicción y determinación.



MIGUEL URIBE

EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 52 1 33 1 42 72 55 5
www.migueluribe.mx

Axioma 20

Servir **es una decisión**
que exige entendimiento,
comprensión y convicción.

Servir no tiene que ser por
obligación o imposición.
*Si estás sirviendo por recibir
un pago, un sueldo, una comisión
o una propina de seguro
te quejarás, te enojarás y frustrarás.

(El que se enoja, pierde)



MIGUEL URIBE

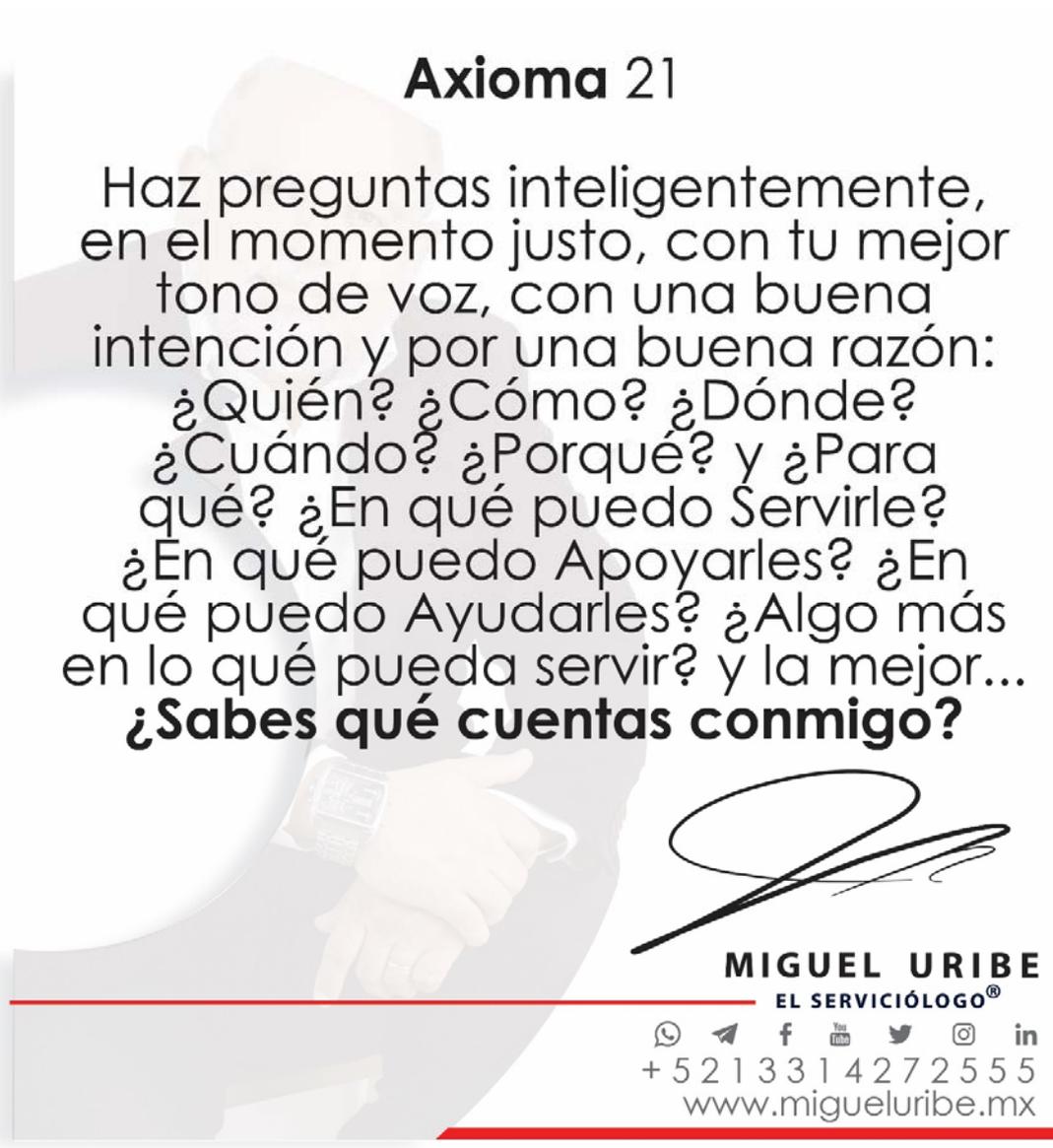
EL SERVICIÓLOGO®


+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 21

Haz preguntas inteligentemente, en el momento justo, con tu mejor tono de voz, con una buena intención y por una buena razón:
¿Quién? ¿Cómo? ¿Dónde?
¿Cuándo? ¿Porqué? y ¿Para qué?
¿En qué puedo Servirle?
¿En qué puedo Apoyarles? ¿En qué puedo Ayudarles?
¿Algo más en lo que pueda servir? y la mejor...
¿Sabes qué cuentas conmigo?

Page | 45



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 22

Page | 46

La vida
es
para vivir
para servir
y no
para soportar.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+5213314272555
www.migueluribe.mx

Axioma 23 **¡Es el momento de** **Reinventarnos!**

Page | 47

Reiniciemos, Renovemos
Reenfocemos, Restructuremos
Reanimemos, Reactivemos y
Reconectemos nuestro espíritu
de servicio, nuestra actividad
profesional, empresarial, comercial
e industrial con responsabilidad.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 24

En Servicio al Cliente,
nadie puede dar
lo que no se tiene
lo que no se aprecia,
lo que no importa y
de lo que no se sabe.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+5213314272555
www.migueluribe.mx

Axioma 25

Orgullo, Gratitud y Sentido de Pertenencia.

Trabajemos en esto para poder dar una atención y un servicio de calidad y calidez, de un nivel superior al promedio nacional e internacional, que te permita ser competitivo, sobresalir, diferenciarte, generar experiencia de marca, ser rentable, productivo y trascendental.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 26

Mantente enfocado
determinado y
decidido

Fortalece

la actitud, el liderazgo y
la estrategia

...y por favor, reconoce y
desarrolla el potencial de
tu concepto.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+5213314272555
www.migueluribe.mx

Axioma 27

Page | 51

Mantente enfocado
en satisfacer las necesidades,
los deseos, las expectativas y
los caprichos de los clientes.

Necesitarás estar decidido,
convencido, ánimado e inspirado
para poder lograrlo.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 28

Page | 52

Fortalece

la actitud, el liderazgo y
la estrategia

...y por favor, reconoce y
desarrolla el potencial de
de tu ser, de tus habilidades,
talentos y cualidad que permitan
desarrollar al máximo tu concepto.



MIGUEL URIBE

EL SERVICIÓLOGO®


+ 52 1 33 1 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 29

Decide tener y mantener una **mentalidad de éxito**, competitiva y ganadora.

te aseguro que esto te ayudará a darte cuenta de las oportunidades para poder brindar una atención y un servicio de éxito.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 30

En el servicio al cliente
hay tres elementos
indispensables para que
sucedan las cosas:
**TU, LOS CLIENTES
Y LA ACCIÓN**



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 31

Page | 55

La mejor
expresión
servicio
es una
sonrisa en
acción



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+5213314272555
www.migueluribe.mx

Axioma 32

NADIE PUEDE DAR,
NI HACER, NI BRINDAR
NI LOGRAR
LO QUE NO TIENE,
LO QUE NO SABE Y
LO QUE NO PUEDE.

El poder servir exige saber,
entender, comprender, poder, ser
capaz, tener los recursos,
el tiempo, el dinero y el corazón.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 33

Page | 57

En el servicio al cliente de calidad y calidez te podrás dar cuenta si es sincero, auténtico y de verdad cuando puedas confirmar si le interesa, le importa y quiere.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 34

Preguntas con sentido y sabor:

Page | 58

¿Cómo estoy?
¿Cómo me siento?
¿Qué necesito?
¿Qué es lo que deseo?
¿Reconozco mis talentos,
cualidades, virtudes, dones
y habilidades?



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 35

Condicionamiento y afirmaciones para servir con actitud:

Me veo bien
Soy inteligente
Soy buena onda
Soy buena persona
Tengo futuro
Soy exitoso,
¡Soy un chingón!

Page | 59



MIGUEL URIBE

EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 52 1 3 3 1 4 2 7 2 5 5 5
www.migueluribe.mx

Axioma 36

Cuando nadie la entiende,
nadie comprende y nadie sabe
cuál es la misión; A nadie
le importa nada, ni servir,
ni trabajar, ni saludar, ni sonreír,
ni moverse, ni generar resultados.
Mantener viva la misión será
de suma importancia y tener una
amplia y claridad en la visión, en
los objetivos y la meta a alcanzar.

Page | 60



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 37

Aprovecha el tiempo,
tú tiempo y jamás desprecies
el tiempo de todos los demás.
¡El tiempo pasa!

Aprovecha
los recursos, los recursos
son limitados, Aprovecha
la vida, la vida termina.

y Agradece todo, por todo.

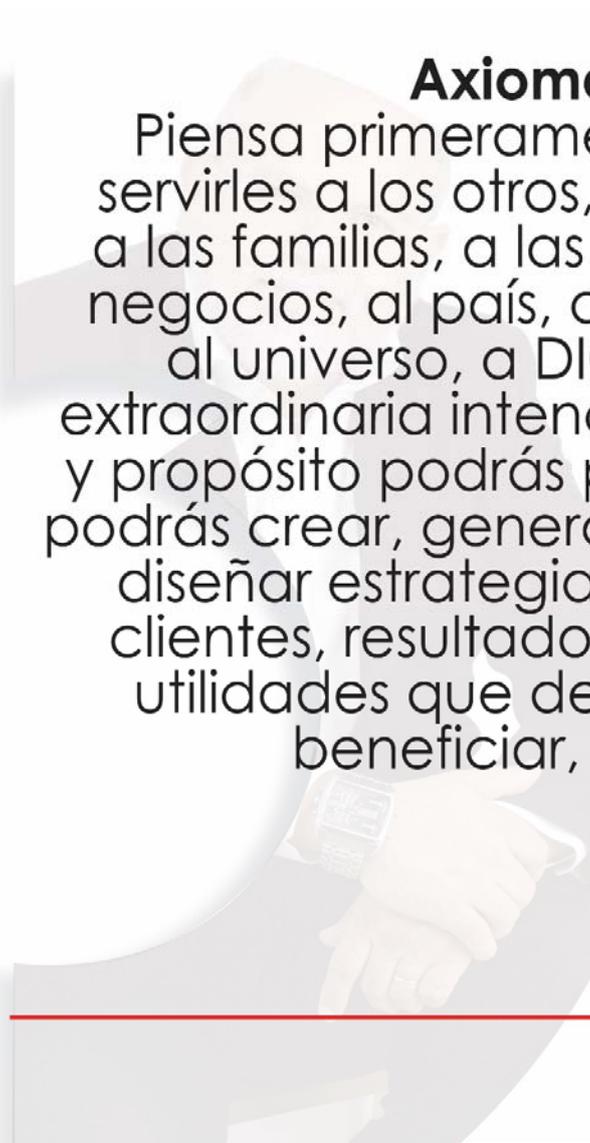


MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 38

Piensa primeramente en poder servirles a los otros, a las personas, a las familias, a las empresas, a los negocios, al país, a la humanidad, al universo, a DIOS. Con esta extraordinaria intención, mentalidad y propósito podrás pensar diferente, podrás crear, generar oportunidades, diseñar estrategias que generen clientes, resultados, más ventas y utilidades que de seguro van a beneficiar, a servir.

A faint background image of two hands shaking, symbolizing agreement or partnership.A stylized, handwritten signature in black ink.

MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 39

Page | 63

Reconecta:
Tus pensamientos, tus ideas,
tus emociones, tus palabras,
tus recuerdos, tus experiencias,
tus relaciones, tus contactos
tus propósitos, tus meta,
tus deseos y tus sueños...
para poder servir.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx



DE PAPEL
TELA Y
PLÁSTICO
BIODEGRADABLE
RECICLADO Y
COMPOSTABLE
para
TIENDAS,
EVENTOS y
PROMOCIONES
ESPECIALES

Producción desde
pequeñas cantidades

www.bolsasimpresas.com.mx

Axioma 40

Page | 66

Servir es...
generar resultados,
sentir felicidad,
tener salud,
gozar de bienestar
mantener prosperidad
hacer y tener amigos.

... te conviene decidir servir.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 41

Cuando decidas servir
podrás ser un caza
oportunidades.
Tendrás que darte
cuenta, de ser conciente,
deberás sentir y apreciar
de una forma especial
lo que pasa a tu alrededor y
de lo que sucede en tu interior.

Page | 67



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 42

!El Servicio al Cliente No se deja a suerte!

Page | 68

Evita actuar como lo hace un ignorante, alguien que nada le importa y nada le interesa, No pienses, no actúes, ni hables, como un tonto o un estúpido; esto siempre descepciona, frustra, enoja, genera problemas y confronta.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 43

En el servicio al cliente hay **14** elementos indispensables para que sucedan las cosas:

TÚ, LOS CLIENTES,
LA OPORTUNIDAD,
LA INTENCIÓN, EL CONOCIMIENTO,
LA INFORMACIÓN, LOS DATOS
EL CONTEXTO, EL PROBLEMA
LA NECESIDAD, EL DESEO,
EL SISTEMA, LA TECNOLOGÍA Y
LA ACCIÓN.

Page | 69



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+5213314272555
www.migueluribe.mx

Axioma 44

Al ser consciente de todo esto podrás mejorar la atención y mantener un servicio al cliente superior al promedio, al estándar.

Será más fácil poder implementar acciones, gestos y detalles que te hagan extraordinario, excepcional único e increíble.

Page | 70



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 45

Es determinante la **Actitud,**
El liderazgo y La estrategia.

Page | 71

Invierte en motivar, capacitar y formar al capital humanos.
Invierte lo mejor de ti en quienes se esfuerzan en hacer que suceda lo mejor, en quienes se preocupan por ti y generan resultados.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 46

Siempre será un honor saber, reconocer y apreciar a DIOS quien es el autor intelectual del servicio. Todo lo que él ha diseñado, creado y establecido existe es para servir; lo veas o no, lo entiendas o no. Él es poderoso, perfecto, inteligente, creativo, divertido, siempre inspira, ayuda y sirve de una forma tan misteriosa, delicada y extraordinaria que te motiva servir.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 47

Page | 73

Siempre será un honor saber, reconocer y apreciar a DIOS quien es el autor intelectual del servicio. Él es eterno, poderoso, perfecto, inteligente, creativo, divertido, siempre inspira, ayuda y sirve de una forma misteriosa, delicada y extraordinaria.

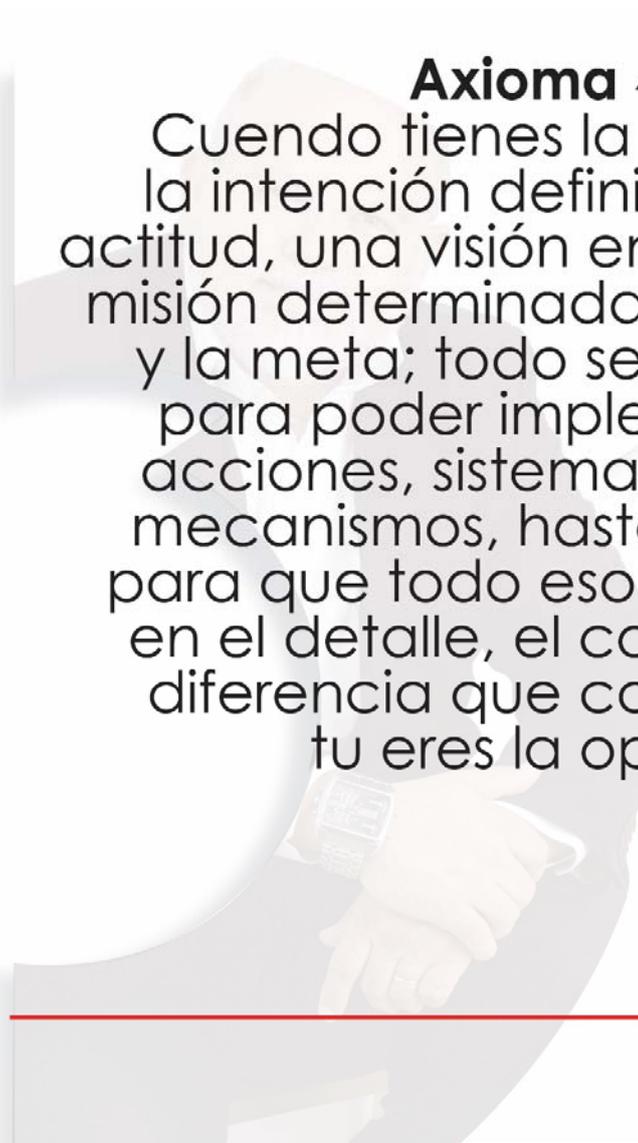


MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 48

Cuendo tienes la idea clara, la intención definida, la firme actitud, una visión enfocada y una misión determinada, los objetivos y la meta; todo será más fácil para poder implementar las acciones, sistemas, procesos, mecanismos, hasta los gestos; para que todo eso se convierta en el detalle, el concepto y la diferencia que confirme que tu eres la opción.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 49

Para poder servir, vender y generar resultados necesitas estar predispuesto, tener un condicionamiento positivo, una mentalidad abierta y una convicción de ser un aliado, un facilitador, un solucionador.

Page | 75



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 50

Es determinante la **Actitud,**
El liderazgo y La estrategia.

Page | 76

Invierte en motivar, capacitar y formar al capital humano.

Invierte lo mejor de ti en quienes se esfuerzan en hacer que suceda lo mejor, en quienes se preocupan por ti, creen en ti y generan resultados.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 51

Servir exige
cambiar, mejorar
y perfeccionar
todos los días.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+5213314272555
www.migueluribe.mx

Axioma 52

Page | 78

SI NO SIRVES, NO VENDES.
SI NO VENDES, NO HAY CLIENTES
SI NO HAY CLIENTES NO HAY
NEGOCIOS, SI NO HAY NEGOCIOS
NO HAY TRABAJO, SI NO HAY
TRABAJO NO HAY OPORTUNIDADES
Y SI NO HAY OPORTUNIDADES
NO HAY NADA.



MIGUEL URIBE

EL SERVICIÓLOGO®


+5213314272555
www.migueluribe.mx

Axioma 53

En el servicio
al cliente
las excusas,
los pretextos
y la estupidez
no caben



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 54

Tu pensamiento
es poderoso,
tu actitud y
tus palabras
inspiran,
convencen
pero
tus acciones
confirman

Page | 80



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+5213314272555
www.migueluribe.mx

Axioma 55

Para generar resultados en el servicio al cliente incrementar ventas, ganar clientes y lograr los resultados exige sentir, tener sensibilidad, darnos cuenta, ser conciente, pensar y actuar, es decir trabajar para servir y querer servir para poder trabajar.

Page | 81



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx



SELLOS CREATIVOS

TODO EN SELLOS - SELLOS PARA TODOS

Page | 83

Para: DOCTORES
OFICINAS
TIENDAS
PAPELERÍAS
AGENCIAS
BODAS
HOTELES
- para
SELLAR HUEVO
- para el
DEPARTAMENTOS
DE ALMACEN,
COMPRAS
y PAGOS
- para identificar
PELOTAS DE GOLF
TARJETAS DE
CLIENTES
FRECUENTES

DISEÑO y VENTA
desde 1 sello

www.selloscreativos.com

Axioma 56

Page | 84

El mundo
no se mueve sólo
con intenciones,
se mueve con acciones.
y se confirma con
resultados.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+5213314272555
www.migueluribe.mx

Axioma 57

¡Llama Ya! Hoy es buen día.
hoy es el momento para de menos
hablar. Hay mucho medios y canales
para poder hacerlo: Teléfono,
whatsapp, redes sociales, todo tipo
de plataformas. Hoy podemos más
que nunca escribir de todo, visitar y
llegar a todas partes del mundo.
Reconoce a las personas que le dan
sentido a tu vida, a tus negocios,
a tu carrera, a tu momento.

Page | 85

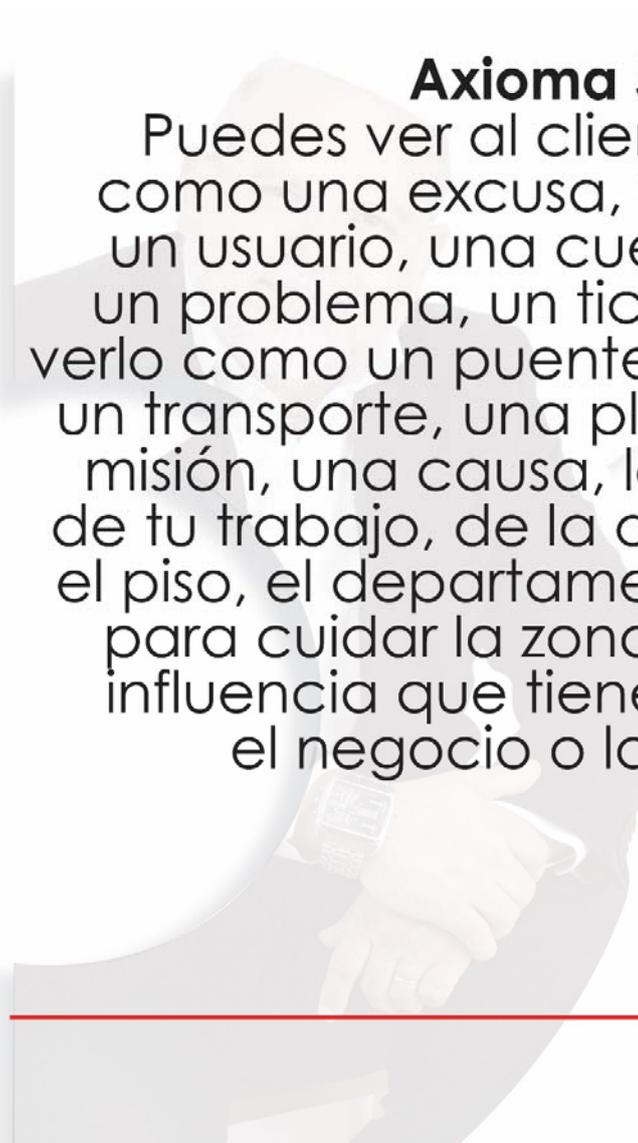


MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 58

Puedes ver al cliente tan sólo como una excusa, una compra, un usuario, una cuenta, un folio un problema, un ticket o puedes verlo como un puente, una escalera, un transporte, una plataforma, una misión, una causa, la justificación de tu trabajo, de la oficina, el área, el piso, el departamento, la excusa para cuidar la zona o región de influencia que tiene la empresa el negocio o la marca.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 59

Tu eres quién decide
si un cliente sea una oportunidad,
una inspiración, la razón de tu actuar,
de tu hacer, estar y ser.

Son ellos quienes te dan
la oportunidad para demostrar,
expresar de que se puede esperar
de ti, confirmar quién eres,
de que eres capaz.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 60

Cuando atiendas
al cliente, le des
sugerencias,
le brindes ideas,
respuestas y soluciones.
hazlo como
lo hace un
especialista
un conocedor,
un experto.

Page | 88



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 61

Trabaja y sirve como si fueras a ser el dueño o la dueña, un socio o una socia, el hijo o la hija de los propietarios, de los dueños; atiende como si fueras socio, socia y/o accionista de la empresa en la que trabajas y sirves todos los días. Hazlo con el alma, como si fueras realmente un familiar, un amigo, amiga que ama, siente orgullo y gratitud.

Page | 89



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 62

Al momento de servirle a los clientes; evita lo siguiente:

Fanfarronear, presumir, criticar
suponer, mentir, ignorar,
robar, traicionar, devaluar,
confundir, engañar, abusar,
ser egoísta, arrogante, soberbio
intolerante, estar distraído o
ser indiferente.

Page | 90



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 63

Page | 91

Ampliar, profundizar y
entender la visión
te darán la inspiración
necesaria para poder
continuar, levantarte
decidir, trabajar y servir.

Es bueno tener esperanza,
tener ideales y poder
seguir soñando.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 52 1 33 1 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 64

Servir es la máxima.

Page | 92

¿Para qué vamos a estudiar?
¡Para aprender a Servir!
¿Para qué vamos a la universidad?
¡Para aprender a servir!
¿Para qué vamos a trabajar?
¡Para poder servir!
¿Por qué despertamos y vivimos?
!Para poder servir!



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 65
La necesidad puede ser superada por el deseo, los deseos por los capricho. Los caprichos pueden superar toda clase de argumentos.

En el servicio al cliente y en las ventas tienes que estar preparado, informado y motivado para superar cualquier adversidad conflicto y problema que presente el cliente.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 66

Eres y serás lo que quieres ser

Page | 94

Cuando decidas trabajar y servir con actitud, inteligencia, creatividad y estrategia esto te va a empoderar y te va a dar la oportunidad de ser quien quieres ser pero sólo querer ser no será suficiente si no te preparas si no trabajas por ello y no servir para eso.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 67

Siempre es bueno saber
escuchar, darte cuenta
y reconocer que...
Te ves bien, tienes salud,
eres inteligente,
eres buena persona,
eres un chingón y
tienes futuro.

Page | 95



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 68

Busca siempre las mejores maneras, formas y prácticas profesionales de atender y servir.

Page | 96

Aprende, práctica e intenta mejorar tu forma de saludar, sonreír, tu proxemia, el uso del espacio personal, la forma de hablar, expresar, preguntar y escuchar; y por favor, siempre confirma que entiendes, comprendes y sabes.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 69

Seamos mucho más que amables; seamos extraordinariamente amables sin exagerar sin empalagar, sin manipular.

Con tu estilo, personalidad y conocimiento. Expresa que te importa y que te interesa facilitar, solucionar, ayudar y servir.

Page | 97



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

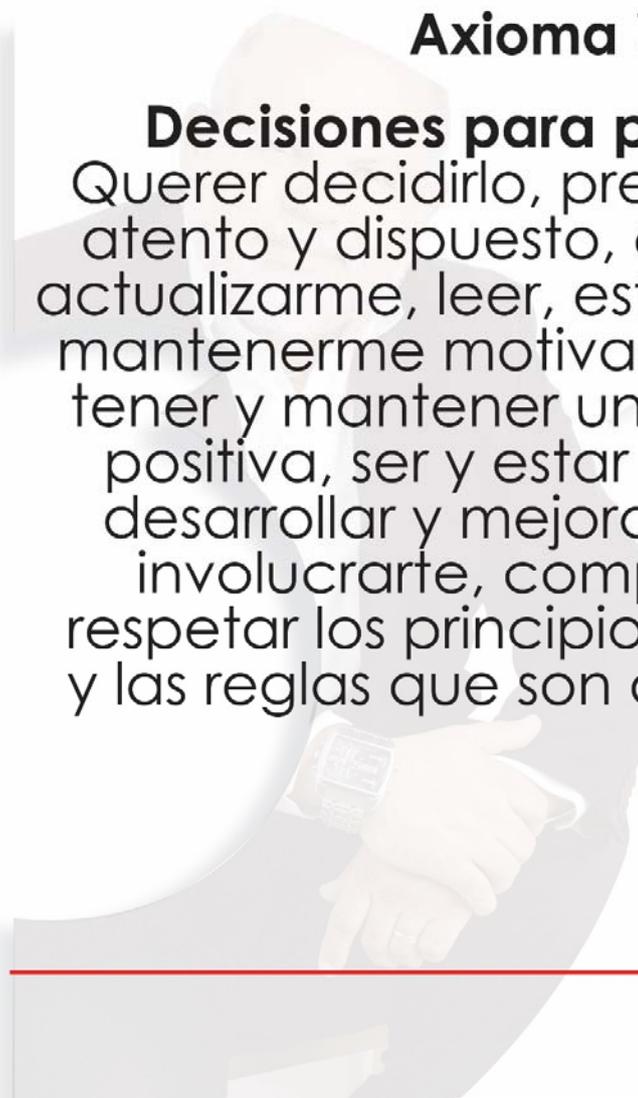
      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 70

Decisiones para poder servir:

Querer decidirlo, prepararte, estar atento y dispuesto, capacitarme, actualizarme, leer, estudiar, trabajar, mantenerme motivado, enfocado, tener y mantener una actitud propositiva, ser y estar agradecido, desarrollar y mejorar los hábitos, involucrarte, comprometerte, respetar los principios, los axiomas, y las reglas que son determinantes

Page | 98



MIGUEL URIBE

EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 71

El Servicio al Cliente
tiene que ser **consciente,**
congruente y consistente
en la medida que sea posible
para todos.

Los clientes **queremos**
que todo sea perfecto,
somos exigentes, delicados,
caprichosos, detallistas, especiales,
desesperados, intolerantes y hoy
más que nunca perfeccionistas.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 72

Se trata de ganar
clientes para toda la vida.

Page | 100

Los clientes no son únicamente ventas, facturas, notas tickets, nichos, un mercado ocasional o temporal; son personas, seres humanos, padres de familia, hijos, hermanos, tíos, abuelos, tutores y hasta mentores que pueden llegar a ser tus amigos.



MIGUEL URIBE

EL SERVICIÓLOGO®

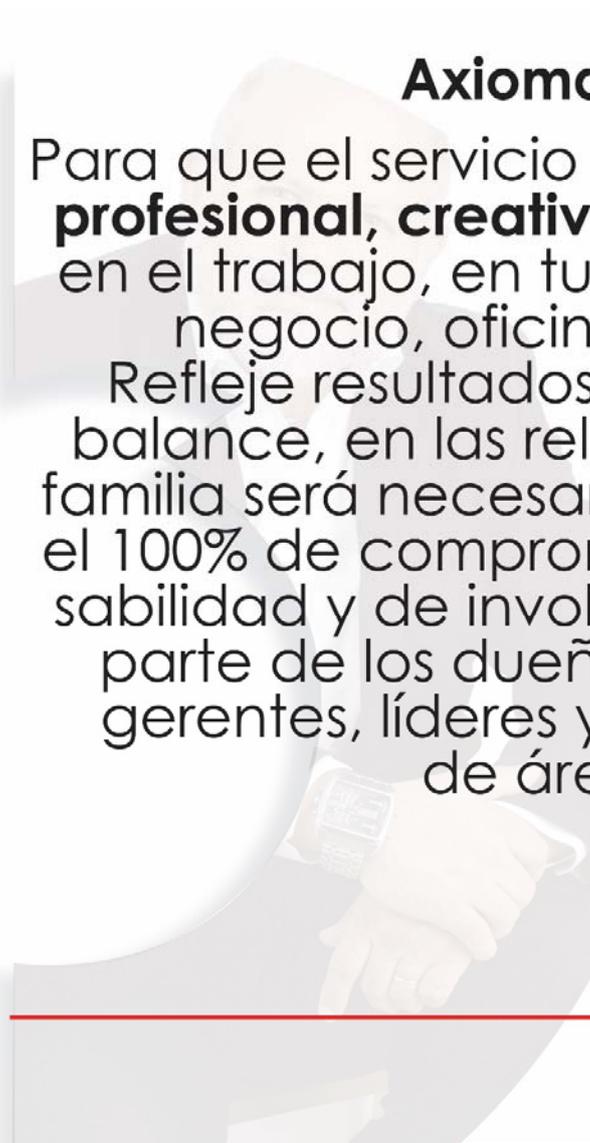

+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 73

Para que el servicio sea una realidad **profesional, creativa y competitiva** en el trabajo, en tu empresa, en el negocio, oficina y tienda;

Refleje resultados positivo en el balance, en las relaciones y en la familia será necesario que se tenga el 100% de compromiso, de responsabilidad y de involucramiento por parte de los dueños, directores, gerentes, líderes y resposanbles de área.

Page | 101



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Resumen + Reflexión = Acción

Aprender, emprender y servir siempre te ayudará. Anota las reflexiones y la decisiones que tomarás inmediatamente, urgentemente a partir de este momento:

Page | 102



Nombre, fecha y firma



HERMANOS
VÁZQUEZ MEDINA

• Contadores Públicos S.C. •

Más de 27 años
de servicio,

600 clientes
y valores firmes
nos permiten
ofrecerle servicio
de calidad a
la altura
de su empresa.

AUDITORÍAS
FISCAL
ESPECIALIZADO
CONTABILIDAD
EMPRESARIAL
MANEJO DE NÓMINAS

<http://www.vazquez.com.mx/>

Axioma 74

“Los clientes no son las papas calientes”

Page | 104

Las siguientes creencias pueden afectar tu actitud, disposición y servicio:

“Los clientes como quitan el tiempo”

“Siempre traen problemas”, “son unos mentirosos”

“Inventan toda clase de cosas para sacar ventaja”

“jamás leen las instrucciones”, “creen que tienen siempre la razón” “son un problema”, “aseguran

que yo o nosotros tenemos la culpa”, “no saben lo que quieren”, “ellos nunca reconocen que se equivocaron y demandan” “siempre me hacen

repetir las cosas”, “es por culpa ellos que se comenten los errores” “Quieren todo gratis,

descuentos y cortesías todo el tiempo”.



MIGUEL URIBE

EL SERVICIÓLOGO®

+ 5 2 1 3 3 1 4 2 7 2 5 5 5

www.migueluribe.mx

Axioma 75

Page | 105

Si no tienes la conciencia
la visión y la sensibilidad
para tratar bien a los demás
no podrás apreciar la actitud
de las personas, el servicio
que brindan y el resultado
que generan.



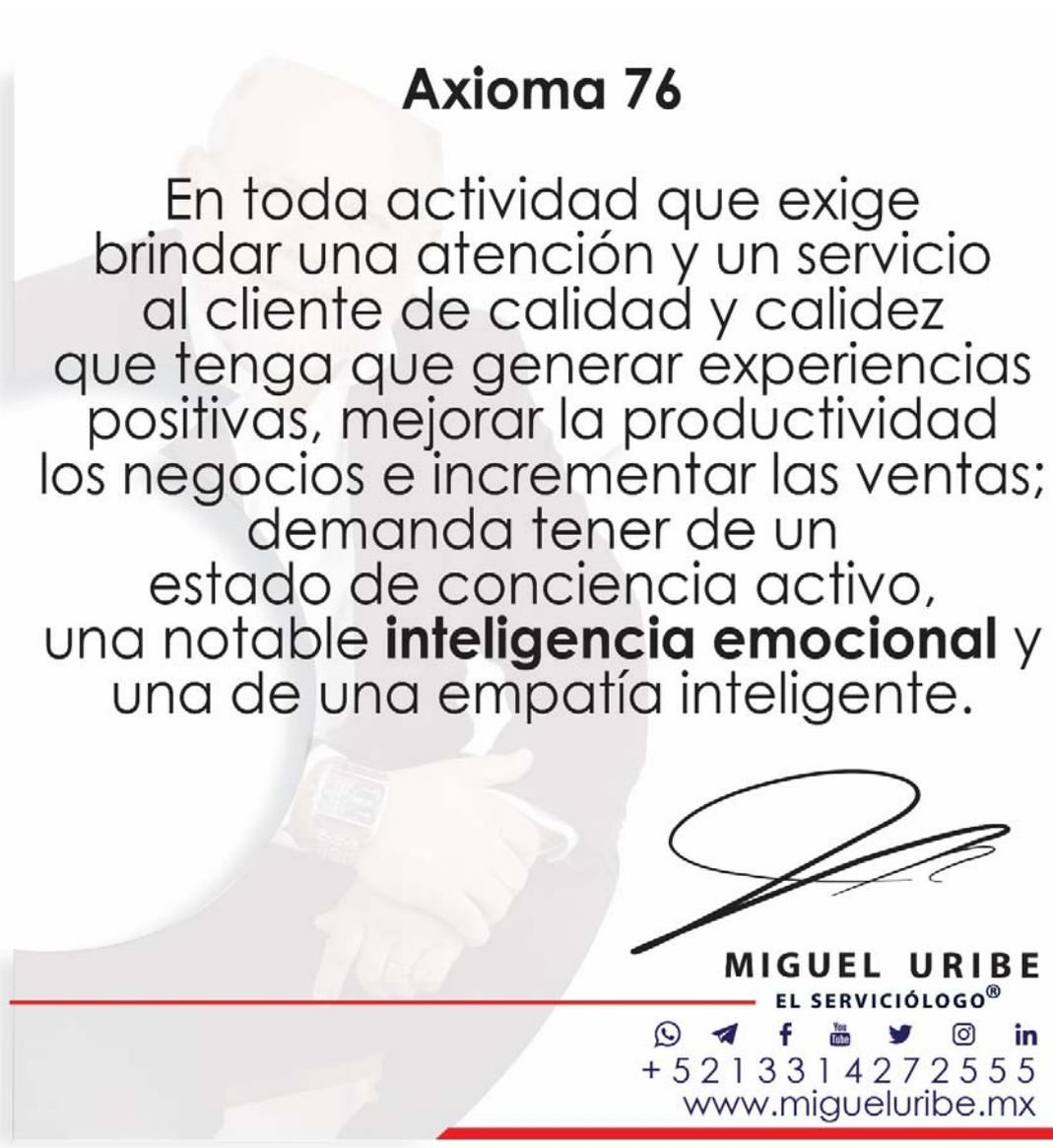
MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 76

En toda actividad que exige brindar una atención y un servicio al cliente de calidad y calidez que tenga que generar experiencias positivas, mejorar la productividad los negocios e incrementar las ventas; demanda tener de un estado de conciencia activo, una notable **inteligencia emocional** y una de una empatía inteligente.

Page | 106

A background image showing a close-up of two hands shaking in a firm grip, symbolizing agreement or partnership. The image is semi-transparent and serves as a backdrop for the text and signature.A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of a large, sweeping loop followed by a horizontal line and a small flourish.

MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 77

Los saludos, los gestos y las sonrisas son determinantes para lograr conexión, despertar interés y generar empatía. Necesitan ser cálidos, como si fueran expresiones para tus mejores amigos, familia, que aprecias, que quieres, extrañas y amas.

Page | 107



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+5213314272555
www.migueluribe.mx

Axioma 78

Decidir servir te da la oportunidad de poder compartir lo mejor de ti, de lo que sabes, lo que entiendes, de lo que escuchas, de lo que sientes, de lo que te has dado cuenta.

Esto podrá hacer que te vaya mejor, te brinda oportunidad y que haya posibilidad de que todo pueda estar mucho mejor.

Page | 108



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 79

Page | 109

Tener una actitud, una cultura y una estrategia enfocada en la atención y el servicio al cliente que pueda generar la experiencia, refleja orden, limpieza y estilo inspiran, relaja y posiciona rápidamente.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 80

Page | 110

Todo puede empezar cuando lo imaginas o lo piensas, se confirma cuando decides ponerte en acción, te alienta y motiva dar ese primer paso pero dar el segundo paso puede ser la confirmación de tu importante decisión.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 81

Page | 111

Cada vez más, en más países,
alrededor del mundo
en más empresas y negocios
usuarios, clientes y compradores
fabricantes y comercializadores
exigen un servicio excelente,
perfecto, puntual, único
personalizado y exclusivo.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 521 331 427 2555
www.migueluribe.mx

Axioma 82

Page | 112

En un mundo altamente competitivo, global, tecnificado e hiperconectado, con altas medidas de seguridad e higiene tendrás menos oportunidades para causar una inolvidable buena impresión o lo que es peor aún, para pedir una segunda oportunidad para poder servir, corregir, arreglar o ayudar.



MIGUEL URIBE

EL SERVICIÓLOGO®

      
+ 52 1 33 1 42 72 55
www.migueluribe.mx

Axioma 83

Page | 113

Los **GALADORNES**
del SERVICIO:

EL RECONOCIMIENTO
LA RECOMENDACIÓN
LA LEALTAD Y LA AMISTAD



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


+5213314272555
www.migueluribe.mx

Axioma 84

Los clientes tienen el poder de que puedas seguir adelante, propongas ideas, negocios, ganes dinero, hagas historia, trasciendas

o
meterte en problemas, destruirte, acabar, contigo, con tu prestigio, con tu marca, con tu patrimonio, acabar con todo, pueden en algún momento hasta poder dejarte en la calle **a tan sólo un click.**

Page | 114



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 85

Quizás lo que recibiste
no era lo que pedesite,
el sabor no fue extraordinario,
el ambiente no fue de lo mejor,
la promesa y el precio no tuvo
relación con la oferta de valor
pero **el servicio fue encatador.**

El servicio hace **una gran
diferencia** personal, profesional
y empresarial.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 86

Decide pensar,
planear y actuar
para ser altamente
e internacionalmente
competitivo y así poder
sobresalir, diferenciarte,
generar la experiencia
de marca, ganar clientes,
clientes para toda la vida

Page | 116



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 87

Recuerda, no lo olvides
y mantenlo siempre presente:

EMPATÍA
CONFIANZA
SEGURIDAD
CERTIDUMBRE
RESULTADOS



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 88

¡En el servicio al cliente
no des un paso sin huarache!

Tenemos que improvisar
de manera profesional, creativa,
disruptiva, original, con valentía
y determinación todos los días.

Todos es diferente, todo es una
oportunidad.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 89

Humaniza tu trabajo,
la atención, la disposición y
el servicio al cliente.

No somos robots
No somos maquinas
No somos desechables

¡Somos personas!



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 90

Page | 120

En Servicio
al cliente
**percepción es
realidad**
y el resultado
es experiencia.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

www.migueluribe.mx

+ 521 331 427 2555

Axioma 91

Los doctores no tienen pacientes
Los restauranteros no tienen
comensales, los meseros no tienen
mesas, los veterinarios no
tienen mascotas, los abogados no
tienen casos, los hoteleros no tienen
huéspedes, los vendedores no tienen
compradores, las universidades no
tienen alumnos, las líneas de transporte
no tienen pasajeros, los bancos
no tienen cuentas... ¡TIENEN CLIENTES!

*Cuando decidas verlos con éste
enfoque, tu calidad de atención
y servicio podrán mejorar
extraordinariamente
(LOS CLIENTES VALEN, CUESTAN Y
PUEDEN RESPRESENTAR TODO)



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 5 2 1 3 3 1 4 2 7 2 5 5 5



MODA CORPORATIVA

En Airmán
Guadalajara
te ofrecemos
**uniformes
de moda
corporativa**
de la más alta
calidad
para que
proyectes
adecuadamente
**tu imagen
corporativa.**

Blusas y camisas
Chalecos y
chamarras unisex
Pantalones de
la mejor calidad
**Las mejores polos
de México**

www.airman.com.mx

Axioma 92

RECONOCER
es tan importante
en el servicio
al cliente,
en los negocios,
en la familia
en la vida que
se escribe igual,
al derecho y
al revés.

*Al reconocer a través de tus sentidos, la conciencia, el entendimiento y comprensión podás ver oportunidades e indentificar posibilidades.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
www.migueluribe.mx
+ 5 2 1 3 3 1 4 2 7 2 5 5 5

Axioma 93

Cuando estas sirviendo,
se mantienen los sentimientos
de logro, éxito, estás contento,
feliz, satisfecho, tienes los resultados
que necesitas, deseas y esperas,
las cosas suceden...

Se vale cantar, bailar, sonreír,
hasta gritar y también se valen
los espacios, los silencios.

¡Que sean con gratitud!



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

www.migueluribe.mx

+5213314272555

Axioma 94

Si ya diciste servir ahora trabaja en ser doblemente empático, visible y rentable. Serás tu propia marca y de seguro representarás más una, somos embajadores de actitudes, creencias, culturas y paradigmas. **Recuerda que necesitas posicionarte**, competir, diferenciarte, trabajar, vender, producir y servir.

Page | 126



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 95

Page | 127

lo mejor
Imagina que es posible
buscar la oportunidad
encuentra y negocia los recursos
apoyate de buenas ideas
fundamenta todo en principios
en leyes, reglas, estatutos,
condiciones, en axiomas.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

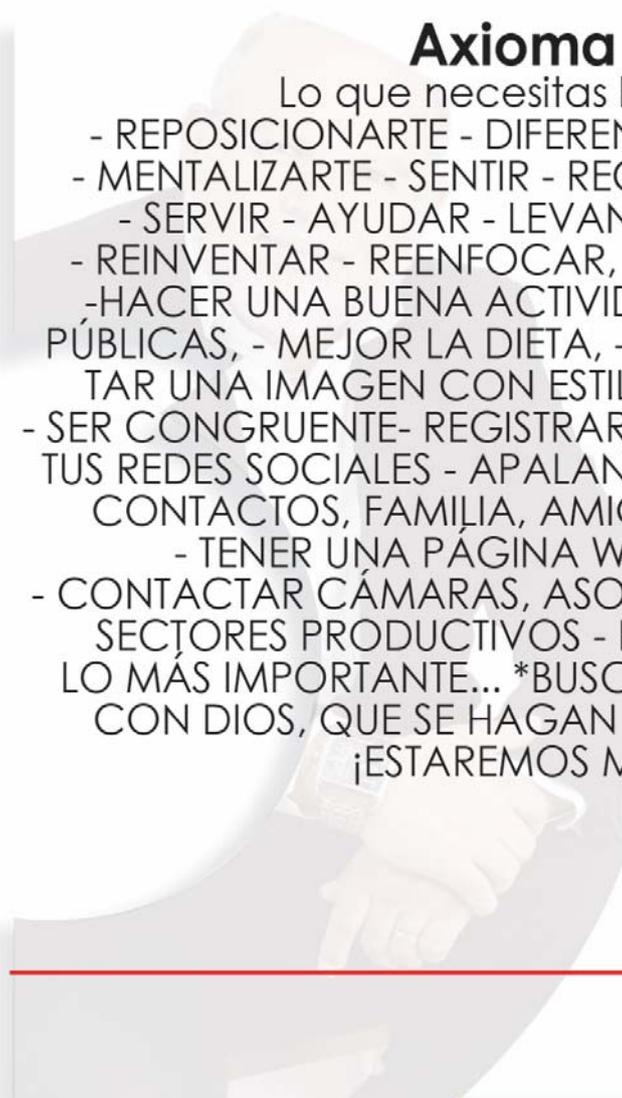

www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 96

Lo que necesitas hacer ¡YA!

- REPOSICIONARTE - DIFERENCIARTE - COMPETIR
 - MENTALIZARTE - SENTIR - RECORDAR - APRENDER
 - SERVIR - AYUDAR - LEVANTAR - REORDENAR
 - REINVENTAR - REENFOCAR, - VOLVER A LLAMAR,
 - HACER UNA BUENA ACTIVIDAD DE RELACIONES PÚBLICAS, - MEJOR LA DIETA, - AHORRAR, - PROYECTAR UNA IMAGEN CON ESTILO Y PERSONALIDAD
 - SER CONGRUENTE- REGISTRAR TU MARCA - ORDENAR TUS REDES SOCIALES - APALANCARTE DE TUS BUENOS CONTACTOS, FAMILIA, AMIGOS Y CONOCIDOS
 - TENER UNA PÁGINA WEB RESPONSIVA
 - CONTACTAR CÁMARAS, ASOCIACIONES, GRUPOS Y SECTORES PRODUCTIVOS - HACER EJERCICIO Y LO MÁS IMPORTANTE... *BUSCAR Y RECONECTARTE CON DIOS, QUE SE HAGAN LAS PACES CON ÉL.
- ¡ESTAREMOS MEJOR!

Page | 128



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

       www.migueluribe.mx
+ 5 2 1 3 3 1 4 2 7 2 5 5

Axioma 97

Si eres un líder, un gerente, un director o dueño de negocio es necesario reconocer, motivar, capacitar, actualizar, empoderar a tu equipo, al talento y capital humano; es nuestro deber; manifiesta nuestro compromiso y responsabilidad social, empresarial, familiar y espiritual.

Page | 129



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 331 427 2555

Axioma 98

RECONOCE
recompensa, retribuye
apoya y respalda
a tus clientes...
sean internos,
externos o digitales.

¡Cuentan contigo!



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
www.migueluribe.mx
+5213314272555

Axioma 99

El Poder del Servicio tienen relación directa y proporcional con el estado y nivel de conciencia; la claridad, profundidad y amplitud de la visión, el entendimiento, la comprensión, el compromiso y la determinación por cumplir la misión en base a los principios y valores que te definen.

Page | 131



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 521 331 427 2555

Axioma 100

Te comparto que la variable
más importante de tu ecuación
de decisión es...
DIOS.

Él es y Él será la clave.
El mismo autor intelectual y
la perfecta manifestación
del servicio.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 521 331 427 2555

Axioma 101

Page | 133

Espero
servirte y
poder
apoyarte.

Cuentas
conmigo
¡Aquí estoy!



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+5213314272555

Axioma 102

Page | 134

La razón
y
el motivo
de mi existir
es servir.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
www.migueluribe.mx
+5213314272555

Axioma 103

Page | 135

Antes que todo...
decide hacer negocios
empresas, proyectos,
todo aquello que
te permita y te haga
**ganar clientes
para toda la vida.**



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
www.migueluribe.mx
+5213314272555

Axioma 104

Para poder generar y mejorar los resultados...
APRENDAMOS,
MEJOREMOS,
PERFECCIONEMOS
nuestras habilidades
para **atender, servir y vender.**



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+5213314272555

Axioma 105

¿NO TE GUSTA VENDER?
¿NO TE GUSTAN LAS VENTAS?
¿NO TE GUSTA CONVENCER?

Page | 137

Te tengo una propuesta,
es una invitación:
Decide servir con actitud, de forma
profesional, creativa, responsable,
con honestidad y lealtad.
Las ventas son y serán el resultado.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+5213314272555

Axioma 106

ES EL MOMENTO
DE TRANSFORMARNOS
CAMBIAR, SER MEJORES,
PROYECTARNOS.

CONVIÉRTETE EN LA
MEJOR OPCION, EN EL PRETEXTO,
EN EL MOTIVO, EN LA INSPIRACIÓN,
EN UN REFERENTE, EN UN AMIGO.

Page | 138



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 5213314272555

Axioma 107

La integridad,
la verdad,
la honestidad,
la honradez y
la sinceridad
son **valores
incalculables**
del servicio.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 108

Page | 140

Nadie puede dar una atención,
un servicio extraordinario al cliente,
con calidad y calidez si no
se lo brinda así mismo, a su familia
y a su equipo de trabajo.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 109

Page | 141

TÚ CALIDAD EN EL SERVICIO
REFLEJA Y EXPRESA
LA RESPONSABILIDAD
Y EL COMPROMISO
QUE TIENES CON TUS CLIENTES,
LA EMPRESA, EL TRABAJO,
LA MARCA, **CONTIGO MISMO,**
CON LA VIDA.



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®

      
www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555

Axioma 110

DECIDIR SERVIR
TE PERMITE LOGRAR
TENER UNA MEJOR RELACIÓN
CONTIGO MISMO, CON
CON LOS DEMÁS, CON EL MUNDO,
CON TODO. TE BRINDA
LA OPORTUNIDAD DE CONECTAR
Y RECONECTARTE CON LOS NEGOCIOS,
LAS PERSONAS
OPORTUNIDADES Y EL MUNDO.

Page | 142



MIGUEL URIBE
EL SERVICIÓLOGO®


www.migueluribe.mx
+ 52 1 33 1 427 2555



UVM

**Universidad
del Valle de México**

LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES*

DIPLOMADOS Y CERTIFICACIONES

El cambio es una constante en el mundo y tanto los individuos como las organizaciones deben anticiparse y estar preparados para enfrentarlo y obtener una ventaja competitiva de este cambio cada vez más acelerado.

Page | 143

APARTA TU LUGAR

<https://uvm.mx>

