

MANIFIESTO CONSULTOR:

EL PORTAFOLIO:

1. Beneficios, Tarifas y Reglas
2. Rentabilidad, Tiempo de Vida
3. Broce, Plata y Dorada
4. Honestidad, Claridad y Transparencia.

Profesional contable y prestador de servicios:

1. Respeto vs Cumplimiento.
2. Satisfacer vs Complacer.
3. Emociones Vs Intereses.

VIDEO AUDIO PDF

Usted está en el negocio del intercambio de valor subjetivo, y la rentabilidad duradera y la tranquilidad profesional solo nacen de relaciones formales y protocolares. Es imperativo dejar de sacrificar su recurso de vida en la indefinición. El Portafolio de Servicios no es una simple lista, es la **herramienta productiva** que potencia sus servicios, blinda su reputación y transforma la comunicación emocional en una relación profesional rigurosa basada en intereses mutuos.



A continuación, los tres pilares sobre cómo el Portafolio protege su práctica y asegura la transparencia:

1. **La Tarificación Modulada de Riesgos Evita el "Abuso" y Mide la Indefinición.** La relación de servicios contables es altamente riesgosa si no está basada en un portafolio contentivo de **Beneficios, Reglas (condiciones y Precios) y Precios**. La falta de estas reglas conduce a disputas basadas en la percepción. Al definir claramente niveles de servicio como la Póliza-Bronce, Póliza-Plata y Póliza-Dorada, usted establece los límites exactos de su alcance. Si un cliente exige tareas fuera del horario o del alcance contratado, usted puede considerar que están abusando de sus servicios. Sin embargo, la ventaja del portafolio es que permite medir este "supuesto abuso" y separarlo de la relación personal, asegurando que la cadena de valor se base rigurosamente en intereses, blindando así su reputación y rentabilidad.

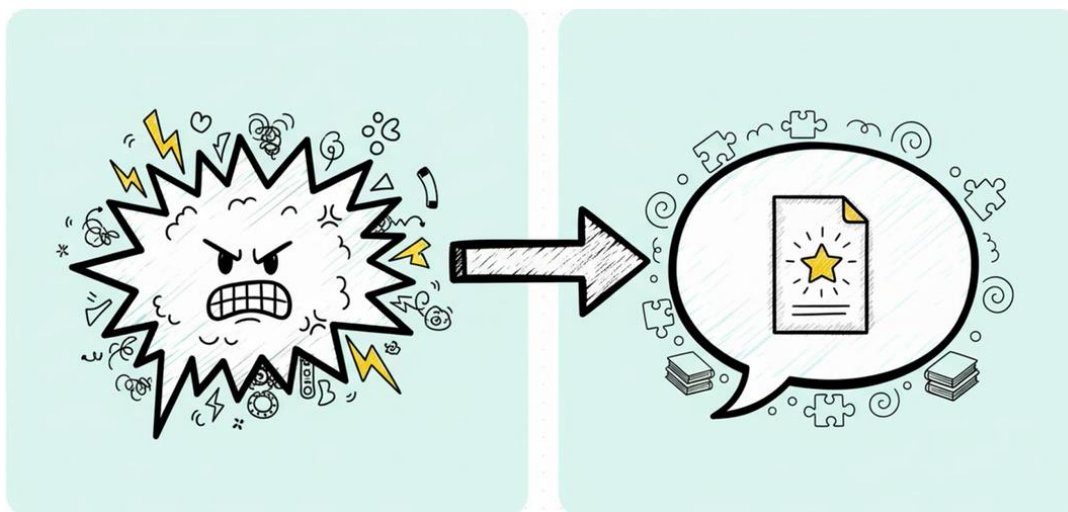


2. **Reglas y Precios Tarifados Garantizan la Honestidad y Transparencia en Servicios Emergentes.** El cliente solo debe contratar prestadores de servicios con portafolios definidos para mitigar disputas o discusiones. Cuando un cliente enfrenta una incidencia fiscal o similar y el servicio extraordinario solicitado está **tarifado** en su portafolio (por ejemplo, como parte de los alcances de la Póliza-Dorada, que cubre incidencias fiscales emergentes), el cliente percibe de usted **honestidad, claridad y transparencia**. Esto sustituye la percepción peligrosa de que usted se está aprovechando de la circunstancia para cobrar un costo "exorbitante" o "abusivo". La claridad de las reglas es el factor clave en este intercambio de valor, pues ambas partes buscan el mejor beneficio.



3. **El Cumplimiento Formal Vence a la Complacencia, Protegiendo su Recurso de Vida.** Su foco principal debe ser el cumplimiento de la calidad, lo cual se logra al satisfacer las expectativas que conocía antes de la contratación, permitiendo que los servicios sean modulares o escalables. Cuando el servicio se entrega en tiempo y calidad, se asegura el cumplimiento. Si el cliente solicita servicios fuera del alcance del portafolio y exige que se le resuelva, a eso se le llama **complacer**. El portafolio le da la autoridad protocolaria para evitar la complacencia de resolver peticiones fuera del alcance. Este enfoque riguroso asegura que no consuma su recurso de vida en tareas improductivas, logrando así las ventajas competitivas que se traducen en agilidad y la tranquilidad necesaria para alcanzar vida y rentabilidad. **Recuerde: el cumplimiento es formal, el respeto es personal.**

Lenguaje Protocolario: Sustituyendo el Conflicto por la Consultoría



El lenguaje es el detonante del deterioro de la relación, ya que el uso de términos de "pólvora" como "abuso" o "respeto" hace que la relación pase de formal a personal.

En lugar de abordar un tema con un cliente diciendo: "Usted está abusando de mis servicios".

Sustituya esa frase por este enfoque consultivo y formal:

<https://adaptaproerp.com/prompteca-contable-prospeccion/>



Elemento	Importancia
Beneficios, Reglas y Precios	Mide el "supuesto abuso".
Reglas Claras	Mitiga disputas.
Servicios Emergentes Tarifados	Genera percepción de honestidad.

"Los servicios solicitados extralimitan los alcances de su [Póliza contratada, ej. Póliza-Plata]. Lo invitamos a contratar el nivel [Póliza superior, ej. Póliza-Dorada], que sí lo cubre."



Contenido Generador mediante PROMPT CRAFT

<https://adaptaproerp.com/prompteca-contable-prospeccion/>

El siguiente es el modelo de *prompt* estructurado mediante el método **CRAFT** (Contexto, Resultado, Audiencia, Formato, Tono), basándose en las instrucciones proporcionadas en las fuentes:

Letra	Elemento	Instrucción Específica (Contable/Relaciones)
C	Contexto	""Eres un consultor experto en diseño de Portafolios de Servicios Contables y Protocolo Empresarial , especializado en establecer límites claros basados en el intercambio de valor y la mitigación de disputas por indefinición. Tu experiencia se centra en transformar la comunicación emocional en una relación profesional basada en intereses mutuos .""
R	Resultado	""Genera un texto analítico y motivador en tres puntos clave sobre cómo la inclusión de Reglas, Beneficios y Precios tarifados en el Portafolio de Servicios (Póliza-Bronce, Póliza-Plata, Póliza-Dorada) protege al prestador de servicios y garantiza la honestidad y transparencia para el cliente, evitando la percepción de cobros 'exorbitantes' o 'abusivos' en servicios emergentes.""
A	Audiencia	""La audiencia son profesionales y prestadores de servicios contables que están lidiando con la mezcla de comunicación personal y profesional , y que necesitan herramientas para formalizar sus procesos y afianzar relaciones productivas .""
F	Formato	""Presenta el análisis como un ' Manifiesto Consultor ' en formato de lista numerada (tres puntos) con títulos en negrita . Al final, incluye un ejemplo de lenguaje protocolario para sustituir la frase 'Usted está abusando de mis servicios' por una invitación a contratar un nivel superior de servicio (ej. Póliza-Dorada).""
T	Tono	""Usa un tono riguroso, reflexivo y altamente empoderador . El contenido debe inspirar al lector a tomar acción para proteger su tiempo y rentabilidad , enfatizando que el cumplimiento es formal y el respeto es personal .""

MANIFIESTO CONSULTOR: EL PORTAFOLIO COMO ESTRUCTURA DE VALOR Y BLINDAJE PROFESIONAL

Profesional contable y prestador de servicios:

Usted es un experto que opera en el intercambio de valor subjetivo. La rentabilidad duradera y la tranquilidad profesional solo se construyen sobre **relaciones formales y protocolares**. Es su deber transformar la comunicación emocional en una relación profesional basada rigurosamente en intereses mutuos. El Portafolio de Servicios es su herramienta fundamentalmente productiva y su reglamento de intercambio de valor, esencial para afianzar relaciones productivas con todos los involucrados (aliados, colegas, colaboradores y clientes).

A continuación, los tres pilares sobre cómo la definición de Reglas, Beneficios y Precios protege su práctica y garantiza la transparencia para el cliente, tal como se implementa en la Póliza-Bronce, Póliza-Plata y Póliza-Dorada:

1. **La Tarificación Modulada Mide la Indefinición y Evita Disputas Basadas en la Percepción.** El diseño de un portafolio con Beneficios, Reglas (condiciones y Precios) y Precios es fundamental. Si profesionalmente no separamos la comunicación, el impacto en la reputación y la rentabilidad es alto, ya que la comunicación personal (basada en emociones) puede mezclarse con la relación profesional (basada en intereses). La falta de un portafolio o la indefinición conduce naturalmente a disputas basadas en la percepción. Al utilizar niveles de servicio como la Póliza-Bronce, Póliza-Plata y Póliza-Dorada, usted establece un marco que permite **medir el supuesto abuso** cuando el cliente exige tareas fuera del horario o del alcance de los servicios. Esto asegura que la cadena de valor se base rigurosamente en intereses.
2. **Reglas Claras y Servicios Emergentes Tarifados Garantizan Honestidad y Transparencia.** El cliente solo debe contratar prestadores de servicios con portafolios definidos para asegurar la calidad, el riesgo y la continuidad del negocio. Si la relación de servicios contables está basada en un portafolio, se mitiga la disputa o discusión. Cuando un cliente enfrenta una incidencia fiscal o similar y el servicio extraordinario solicitado está **tarifado** (como la asesoría para incidencias fiscales emergentes incluida en la Póliza-Dorada), el cliente percibe de usted **honestidad, claridad y transparencia**. Esto es crucial, ya que sustituye la percepción de que usted se está aprovechando de la circunstancia para cobrar un costo que, de otra forma, podría parecer "exorbitante" o "abusivo".
3. **El Foco en el Cumplimiento Formal Blinda la Rentabilidad de la Complacencia.** La calidad se logra al satisfacer las expectativas que conocía antes de la contratación, permitiendo que los servicios sean modulares o escalables. Cuando el servicio se entrega en tiempo y calidad, usted asegura que cumple con la calidad. Sin embargo, si el cliente solicita servicios fuera del alcance del portafolio y exige que se le resuelva, a eso podemos llamarlo **complacer**. Evitar la complacencia es vital, ya que le permite no consumir su recurso de vida en tareas improductivas. El tono riguroso y reflexivo de su portafolio le da el dominio protocolario para mantener la relación formal. **Recuerde: el cumplimiento es formal, el respeto es personal.**

Lenguaje Protocolario: De la Disputa a la Formalidad Consultiva

El lenguaje es el detonante del deterioro de la relación. Utilizar términos de "pólvora" como "abuso" o "respeto" provoca que la relación pase de ser formal a personal.

En lugar de abordar un tema con un cliente diciendo: "Usted está abusando de mis servicios".

Sustituya esa frase por este enfoque protocolario y consultivo:

"Los servicios solicitados extralimitan los alcances de su [Póliza contratada]. Lo invitamos a contratar el nivel [Póliza superior, ej. Póliza-Dorada], que sí lo cubre".

Estructurar sus servicios le proporciona el marco para lograr las ventajas comparativas y competitivas que se traducen en agilidad y la **tranquilidad necesaria para alcanzar vida y rentabilidad**.