

Resumen de la Segunda reunión Café sólo para empresarios.

20/07/2017

R-evolucion-a-T (II)

Un señor llamado SUN TZU escribió un libro 500 años antes de Cristo y le tituló el ARTE DE LA GUERRA y decía...

“Si no te conoces a ti, ni a tu enemigo, perderás todas las batallas.

Si te conoces a ti y no conoces a tu enemigo, ganarás unas batallas y perderás otras.

Si te conoces a ti y a tu enemigo ganarás todas las batallas”

Trasladado al mundo de la GESTIÓN EMPRESARIAL

¿Quién es para nosotros nuestro principal o principales enemigos?

Nuestros clientes, nuestro personal, nuestros proveedores, nuestra competencia, los bancos, Hacienda, etc.

¿O nuestro principal enemigo somos nosotros mismos?

En este punto, retomamos el tema donde nos quedamos en la última reunión en lo relacionado a evolucionar con respecto a **Liderar el Talento**.

¿Cómo sabes si tu equipo está motivado?

Hay tres indicadores clave para saber si tu equipo está motivado.

1.- Buena comunicación interna.

Muchas veces las personas que forman el equipo no tienen claro cuál es su trabajo, ni que se espera de ellos, además de no hacerse seguimiento de los trabajos realizados.

Si no se valoran los trabajos bien realizados, acabarán haciendo las tareas de forma mediocre.

Evitar las reuniones aburridas, en las que se sabe cuándo se empieza, pero no cuando se acaba, por no definir previamente los puntos a tratar, donde se habla de cualquier cosa y al finalizar no se definen compromisos de las acciones a realizar.

2.- Reconocimiento

El 79% de los trabajadores que abandonan una empresa lo hacen por falta de reconocimiento.

No está de más reconocer, siempre que se puedan los buenos resultados y los logros para incentivar a nuestro equipo.

3.- La recompensa

El reconocimiento público es una recompensa emocional, pero la recompensa personal en muchas ocasiones también es necesaria.

Por eso las gratificaciones o días de vacaciones son estímulos que hay que dar para que la gente se sienta apreciada y valiosa para la organización, ya que el retorno que se obtiene con ello es mucho mayor que el gasto que pueda suponer.