

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para convertirse en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



¿Cómo conformar equipos de alto desempeño?

El valor de un equipo de alto desempeño ha sido largamente reconocido. Es por ello por lo que experimentados inversionistas en start ups valoran más la calidad del equipo y la interacción entre los miembros fundadores que la idea en sí; asimismo, el 90% de los inversionistas cree que la calidad del equipo administrador es el factor no financiero más importante al determinar una oferta de adquisición. Según Keller y Meaney (2017), cuando los equipos trabajan unidos en torno a una visión compartida, la probabilidad que la empresa refleje un desempeño financiero por encima del promedio es 1.9 veces superior.

Construir equipos suele ser una tarea dura. Personas energéticas, ambiciosas y capaces son siempre un plus, pero a menudo representan diferentes funciones o áreas geográficas y pueden disputarse influencia, recursos o promociones. A continuación, te compartimos algunas ideas de cómo componer los equipos que, de acuerdo a los expertos, han probado ser valiosas:

- Tamaño de los equipos: estos deben mantenerse pequeños (aunque no tanto) y evitar que su membresía esté determinada por la estructura de la organización. Un equipo muy pequeño, de menos de 6, puede generar decisiones pobres por la falta de diversidad y un ritmo más lento en la toma de decisiones; de igual manera, un tamaño tan pequeño afecta la capacidad de generar un “semillero” de nuevos líderes, que puedan eventualmente ser considerados para promociones internas con base en sus logros en estos equipos. Pero la efectividad también baja si el tamaño es mayor a 10, ya que se empiezan a formar subgrupos y, con ello, se fomenta el divisionismo; asimismo, la asunción de responsabilidad por las decisiones disminuye y la capacidad para escuchar las opiniones de todos disminuye.
- Habilidades y actitudes de sus integrantes: los miembros de un equipo deben ser capaces de reconocer oportunidades de mejora, sentirse responsables del éxito de la empresa en su conjunto y no solo de su área específica y tener la energía para enfrentarse a las adversidades que el camino pueda traer. De igual manera, debieran ser buenos modelos para seguir.
- Cantidad de equipos: en general, a medida que la empresa va creciendo (en resultados y en proyecciones) convendrá segmentar en más de un equipo los temas de estrategia, de operaciones y recursos humanos.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu Ejecutivo de Negocio o escríbenos a info_bacpropemi@sv.credomatic.com y descubre la mejor opción para tu negocio.**

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para convertirse en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



No es lo mismo tener un “equipo lleno de estrellas” que tener un “equipo estrella”. El mejor ejemplo de esto lo da el equipo olímpico de basquetbol de los EE. UU. de 1992, que incluía a varios de los mejores jugadores de la historia como Michael Jordan, Charles Barkley o Larry Bird. En el primer mes de entrenamientos, el famoso “Dream Team” perdió un partido contra un conjunto de universitarios; pasó que no bastaba con solo juntar a las estrellas, sino que tenían que saber jugar “entre ellos”. Al final, lograron el ajuste y llegaron a ganar la medalla de oro en Barcelona. En el mundo de los negocios, hay tres dimensiones fundamentales de la dinámica de un excelente trabajo en equipo: dirección alineada, interacción de alta calidad y fuerte sentido de renovación. Te compartimos algunos consejos para crear estas condiciones en tus equipos:

- Diagnostica la situación: mide a los potenciales miembros del equipo respecto de las dimensiones mencionadas (alineamiento, interacción y sentido de renovación). Puedes usar una combinación de encuestas y entrevistas con ellos, pero también con sus compañeros y otros actores relevantes que tengan contacto con ellos.
- Mezcla formatos de trabajo: combina el uso de talleres fuera de oficinas con trabajo rutinario. Los talleres externos deberían durar al menos dos días y centrarse en “construir equipo”, a través del desarrollo de trabajo conjunto, toma de decisiones y reflexión sobre la dinámica del equipo. Sobre esto último, el enfoque no es más el problema sino la forma en que el equipo lo abordó en su momento: deben cuestionarse si todos actuaron alineados siguiendo un mismo objetivo, si se sintieron o no satisfechos con las conclusiones obtenidas y por qué, si sintieron que lograron sacar lo mejor de los demás. La apertura para conversar estas cosas profundiza la confianza y procura mejores resultados en el futuro.
- Utiliza al equipo para contenidos retadores: evita que los equipos gasten tiempo en reuniones sobre temas que pueden extinguirse de forma individual o usando comunicación electrónica. Los temas que un equipo debería conocer son los que requieren su experiencia colectiva e interdisciplinaria, con el objeto de mantener vivo el propósito real de su existencia.
- Fomenta sistemas de votación eficientes: para medir adecuadamente el ánimo del equipo, las votaciones no debieran ser a mano alzada, ya que hacerlo pudiera condicionar pensamiento grupal.
- Usa presentaciones cortas y prelecturas: para maximizar el tiempo de discusión en las sesiones de equipo, las presentaciones no debieran exceder las 3 láminas y compartir con anticipación material de lectura que debe ser revisado por cada uno de los miembros para participar con peso en la reunión.

El esfuerzo por construir equipos de alto desempeño es arduo, requiere mucho tiempo y energía. Sin embargo, saber que miembros de uno de ellos son 5 veces más productivos que miembros de equipos promedio hace que el esfuerzo valga la pena. Después de todo, como dijo el astro del basquetbol Michael Jordan: “el talento gana partidos, pero el trabajo en equipo y la inteligencia gana campeonatos”.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu Ejecutivo de Negocio o escríbenos a info_bacpropemi@sv.credomatic.com y descubre la mejor opción para tu negocio.**

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para convertirse en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



En Propemi BAC Credomatic sabemos que tu negocio tiene un enorme potencial. Une a tu talento todas las soluciones financieras que tenemos a tu disposición para que puedas enfrentar de la mejor forma a tu competencia. Llama hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocios y pregunta lo que tenemos para ti.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu Ejecutivo de Negocio o escríbenos a info_bacpropemi@sv.credomatic.com y descubre la mejor opción para tu negocio.**