

Mejora la **experiencia de compra** de tus clientes con nuestras **herramientas de ventas BAC** y conviértelos en embajadores de tu marca.

miempresa
Propemi  **BAC**



¿Cómo ganar y mantener la confianza de tu equipo en tu liderazgo?

El liderazgo en las PYMES no se mide solo por los resultados financieros, sino también por la capacidad de construir relaciones de confianza con los colaboradores. La confianza es el pegamento invisible que une a las personas, impulsa la productividad y fortalece el compromiso. En esta edición, te ofrecemos algunos consejos para ganar y consolidar esa confianza en tu liderazgo.

Las personas confiables son aquellas que dicen lo que piensan y hacen lo que dicen. Necesariamente, una persona con este nivel de consistencia posee claridad de los principios que guían su vida y las consecuencias que derivan de desviarse de ellos. La realidad es implacable y no existe patrimonio o ascendencia familiar que pueda evitar los impactos negativos que la persona sufrirá por no honrar su palabra. Todo esto se magnifica cuando se trata de un líder: la expectativa que tus colaboradores, colegas, proveedores o clientes tienen de tu rol debiera comprometer a un alineamiento integral como persona. La confianza de un comportamiento repetidamente consistente facilita profundizar las relaciones de trabajo y negocios, en beneficio del líder y de toda la empresa en general.

La falta de confianza puede llevar al fracaso hasta a las mejores estrategias. Por eso, te compartimos consejos prácticos para cultivar y sostener la confianza como líder en tu empresa:

1. **Cumple lo que prometes:** la coherencia entre palabra y acción es la base de la credibilidad. Por ejemplo, si prometes capacitar al equipo en herramientas digitales, asegúrate de cumplir en el plazo acordado.
2. **Comunica con transparencia:** cuando explicas claramente el contexto que la empresa está enfrentando generas empatía y evitar rumores innecesarios que desgastan el ambiente de trabajo. Por ejemplo, si tu empresa enfrenta un reto de abastecimiento por retrasos en la entrega de proveedores, debes compartir la situación con tu equipo.
3. **Reconoce los logros y escucha activamente:** la confianza crece cuando las personas se sienten valoradas. Por ejemplo, si tu empresa logra una semana récord en ventas, felicita al equipo y escucha sus ideas para mejorar la atención al cliente.
4. **Sé justo y consistente en tus decisiones:** la equidad refuerza el respeto hacia el líder que la aplica. Por ejemplo, si aplicas una política de horarios flexibles, asegúrate que todos los colaboradores tengan acceso a ella bajo los mismos criterios. Puede haber casos especiales que ameriten hacer excepciones puntuales, pero todo debe quedar debidamente justificado y con la correspondiente evidencia que permita validar la legitimidad de tal proceder.
5. **Cuida los procesos administrativos:** existen procesos administrativos que pueden ser automatizados o, al menos, objeto de mejoras que introduzcan herramientas que los vuelvan más estables y eficientes; esto demuestra profesionalismo y respeto por el esfuerzo del equipo, para evitar malas experiencias. Por ejemplo, si el pago de planillas se retrasa o presenta errores por ser un proceso manual, se lesiona rápidamente la confianza.

Mi empresa propemi BAC 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 negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**

Mejora la **experiencia de compra** de tus clientes con nuestras **herramientas de ventas BAC** y conviértelos en embajadores de tu marca.

miempresa
Propemi  **BAC**



Para cuidar la confianza de tu equipo, BAC pone a tu disposición su solución Pago de Planillas. Al pagar tu planilla con BAC, logras: realizar pagos de forma segura y puntual, automatizar procesos y reducir errores administrativos, y brindar tranquilidad y transparencia a tus colaboradores. Asimismo, tus colaboradores ganan acceso automático a diversas opciones de descuento en comercios afiliados al pagar con su tarjeta de débito del BAC, otorgándole así a tus colaboradores un beneficio adicional. Conoce más sobre esta herramienta [aquí](#).

Mi Empresa Propemi BAC es tu aliado principal para construir relaciones sólidas dentro de tu equipo. Consulta hoy con tu Ejecutivo de Negocios y descubre cómo nuestras soluciones pueden ayudarte a liderar con confianza y eficiencia.

Mi empresa propemi BAC 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 negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic.sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**