

**Impulsa el crecimiento de tu negocio con nuestras herramientas de venta y soluciones de financiamiento BAC**, diseñadas para mejorar la experiencia de tus clientes, optimizar tu operación y llevar tus ventas al siguiente nivel.



### Los siete comportamientos esenciales del líder

La capacidad de lograr objetivos a través de otros no es trivial. El liderazgo es el resultado de un proceso sistemático de hábitos conducentes a transformar la acción en una intervención cada vez más efectiva. A continuación, te ofrecemos una lista de comportamientos que no pueden faltar en la crítica función que cumples como líder de tu empresa:

1. Conoce a tu gente y a tu negocio: debes “vivir” tu negocio, estar en contacto con las realidades cotidianas, involucrarte donde está la acción. Eso no implica necesariamente hacerle el trabajo a los demás, sino más bien hacer las preguntas duras al equipo, dando así la posibilidad a cada uno de impresionarte con sus respuestas; también puedes aprovechar para tirar retos críticos a los subordinados, siempre buscando conocer “de qué están hechos” tus colaboradores. Utiliza el diálogo socrático para debatir puntos importantes con tus equipos.
2. Insiste en el realismo: acostúmbrate a describir a tu empresa no solo en términos de sus fortalezas, sino también de las áreas que puede mejorar; solo así, podrás enfrentar las debilidades de manera clara y coherente. De ser posible, usa medidas de progreso de carácter externo que instituciones independientes o reguladoras produzcan sobre tu empresa y tus competidores.
3. Establece metas y prioridades claras: enfócate en unas pocas prioridades claras, que faciliten el compromiso con el logro de los mejores resultados posibles. Más vale plantearse pocas metas que se logren todas, en vez de plantearse demasiadas metas de las que no se logre ninguna. Implícitamente, deberás aprender entonces a hablar y platicar, de forma abierta y directa, sobre lo que piensas, de forma que los demás puedan entender, evaluar y actuar.
4. Da seguimiento: define claramente quién hará qué y cuándo. Solo así los colaboradores tomarán en serio las metas del negocio. Al hacerlo, te darás cuenta de que eventualmente tendrás que enfrentar conflictos críticos para lograr los resultados, haciendo que la gente haga lo que le corresponde.
5. Recompensa a los que cumplen: entrega los incentivos adecuados a la gente que logra resultados específicos. Los incentivos pueden ser económicos (mejor salario base, bonos, opción de compra de acciones, etc.), pero también sociales y hasta morales. Nota que para recompensar bien antes habrá que medir, para evitar el surgimiento de historias desafortunadas sobre las razones por las que ciertas personas logran premios y otras no. Finalmente, no olvides que recompensar puede ser bueno solo hasta cierto momento, después del cual la motivación vendrá solo de opciones de crecimiento y promoción dentro de la misma empresa.
6. Expande las capacidades del personal a través del coaching: transmite a la próxima generación de líderes de la empresa el conocimiento, la experiencia y la sabiduría adquiridos en todos los años anteriores. Después de todo, ser líder no implica solo dar órdenes, sino enseñar a otros cómo se hacen las cosas. El proceso inicia con la observación del desempeño del colaborador; luego, se debe brindar una retroalimentación útil (que no sea solo por humillar y señalar, sino para gestionar y crecer) y oportuna (antes de que sea demasiado tarde para lograr la meta).

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](mailto:info_propemi@baccredomatic sv) y descubre la mejor opción para tu negocio.**

**Impulsa el crecimiento de tu negocio con nuestras herramientas de venta y soluciones de financiamiento BAC**, diseñadas para mejorar la experiencia de tus clientes, optimizar tu operación y llevar tus ventas al siguiente nivel.



7. Conócete a ti mismo: nadie puede dar lo que no tiene. El líder necesita cultivar la fortaleza emocional que le permita tolerar diversos puntos de vista, esquemas mentales y trasfondos personales. El primer eslabón es ser auténtico, es decir, real, sin fingir, que lo mismo que dices sea lo que haces. El segundo eslabón es el autoconocimiento, que implica estar consciente de las propias fortalezas y debilidades, así como asimilar la capacidad de aprender tanto de los éxitos como de los fracasos. Posterior a esto viene la autogestión, que incluye hacerse cargo del comportamiento propio, adaptarse al cambio y observar estándares probados de integridad. Finalmente, la influencia en los demás no fluirá si no hay humildad, es decir, la capacidad de andar en verdad (Santa Teresa de Jesús); el líder debe saber contener su ego y abrirse a que las respuestas pueden venir de otros eventualmente, así como a compartir el crédito de las decisiones cuando sea necesario.

El liderazgo no viene por herencia ni de un cargo, sino de la decisión de hacer que las cosas pasen. Mi Empresa Propemi BAC ama trabajar a tu lado día a día en el empeño de lograr tus objetivos. Llama hoy a tu Ejecutivo de Negocios para conocer las opciones de financiamiento, medios de pago y demás productos que tenemos para ti.

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](mailto:info_propemi@baccredomatic.sv) y descubre la mejor opción para tu negocio.**