

Emprendedores 2

Por: Marta Soto



ÍNDICE

¿Cuáles son las quejas más
usuales de los trabajadores
hacia sus empleadores?

4

Otras dosis necesarias

6

Glosario

14

LAS CUALIDADES DEL TRABAJADOR 10

- ✓ Siempre llega a la hora
- ✓ Es organizado
- ✓ Siempre tiene soluciones a los problemas
- ✓ Entrega las tareas cuando tocan
- ✓ Tiene muchas ideas
- ✓ Tiene una agenda(y lo anota todo)
- ✓ Preguntar y preguntar hasta entender
- ✓ Felicita los éxitos de sus compañeros
- ✓ Reconoce sus errores

¿Cuáles son las quejas más usuales de los trabajadores hacia sus empleadores?

1. Realizar tareas diferentes a las que se había acordado en un inicio.
2. Demasiado trabajo para una persona y en poco tiempo. Aún no se ha concluido una tarea y ya están solicitando una nueva.
3. Falta de reconocimiento. No se reconoce suficientemente el trabajo bien realizado, en cambio se remarcan mucho las faltas o errores cometidos. Esto provoca malestar en el trabajador afectando el desarrollo de su trabajo y su motivación.
4. No conocer a cada miembro del equipo, solamente el trabajo que realizan como grupo. A los trabajadores les causa satisfacción que el empleador les conozca incluso por su propio nombre y cuál es el trabajo que desarrolla dentro del equipo.
5. Falta de promoción dentro de la empresa. No ve que su futuro laboral vaya avanzando y se traduzca en mayores responsabilidades y aumento salarial.



Otras dosis necesarias

- Dosis de retroalimentación: Es importante reconocer los éxitos de los otros y estar consciente que la persona necesita recibir retroalimentación para conocer si lo que hace lo hace bien, mal o regular y en qué necesita mejorar.
- Dosis de humildad: No creerse nunca el mejor.
- Dosis de interrogación: Hacerse preguntas para comprobar la viabilidad del proyecto y si los posibles clientes estarían dispuestos a pagar, por el producto que quieres ofrecer.
- Dosis de empresario: Tener conocimientos de gestión empresarial y conocer profundamente el área. Muchas empresas han fracasado por no contar con suficiente formación.
- Dosis de creatividad: El Design Thinking es una manera creativa de pensar en grupo, una estrategia para resolver problemas y aumentar la posibilidad de éxito a partir del análisis. Se colocan las necesidades en el centro y se observa, se plantea, se analiza, se comprueba hasta llegar a una solución que sea viable y rentable.



Por ejemplo: una marca muy famosa de ropa realiza técnicas del Design Thinking para determinar las preferencias de sus consumidores. En base al análisis, produce ropa más ajustada a las preferencias.

Es una estrategia para innovar utilizando un método concreto y técnicas.

Las etapas del Design Thinking son esencialmente tres:

- La observación
- La ideación
- La implementación

Cada etapa tiene sus propias técnicas, como por ejemplo el brainstorming para generar ideas.

Características generales

- Es un trabajo colaborador.
- Fomenta la creatividad a partir de ideas espontáneas.
- Experimenta observando qué funciona y qué no.
- Interpreta identificando problemas y encontrando posibles soluciones.
- Considera a las personas.



- **Dosis de networking:** Debes conocer, hacer contactos relacionados con tus áreas para seguirles a través de las redes sociales y analizar cómo desarrollan su trabajo y puedan asesorarte. Participa en Internet, de esta manera tu producto llegará a más personas.

- Dosis de transformación:** Debes transformar tus ideas en verdaderos contenidos y los contenidos en proyectos. Finalmente, la transformación de los proyectos en auténticos productos o servicios.

- Dosis de inspiración:** Sigue en Twitter, Facebook, Pinterest, Youtube y blogs a las personas expertas en las materias a las que te quieres dedicar o bien para ayudarte a formarte en las áreas que aún no dominas o no dominas tanto. Muchas personas comparten conocimientos en sus blogs. Tienes que seleccionar hasta encontrar a los que más y mejor te puedan ayudar.

- Dosis de buena presencia:** Tener una web y presencia en las redes sociales. De esta manera tu cliente podrá consultar y acceder fácilmente a la información que busca. Actualiza: Hay empresas que tienen una dirección en Internet pero no tienen contenido o tienen contenido desactualizado. Esto da una mala imagen de la marca y el cliente se queda sin poder ver lo que buscaba, decepcionado.

•**Dosis de actualización:** Se debe estar permanentemente actualizado acerca de:

1.- Del producto que ofrezco: A nivel nacional e internacional. Debo interesarme en descubrir las nuevas tendencias. Es necesario y muy importante ver qué se hace en otros países y cómo se hace.

El deseo es tener un producto muy bueno y de excelente calidad. Es muy importante que los clientes se sientan satisfechos con el producto adquirido y deseen repetir la experiencia. Es elemental el espacio donde se ofrece el producto. Debe ser agradable, que los clientes se sientan cómodos y relajados para poder conocer más acerca de la marca y el producto.

2.- De los proveedores: Es importante hacer un estudio de los diferentes proveedores que existen en el mercado y posteriormente una valoración.

3.- Organización empresarial: Hay que mantener un seguimiento. Estar actualizado en el tema de la organización empresarial, más si uno es parte del equipo de dirección. Estudiar y poner en práctica nuevas maneras de trabajar más productivas, motivadoras y agradables. También aprender a ser buen líder. Contribuir a que cada miembro del equipo sea líder en la tarea que desarrolla, en

Desayuno para hoy

☕ Una taza de ~~espumosos~~ buenos días

UN PLATO DE CRUJIENTES DESEOS

Una cucharada de buena actitud

UNA REBANADA DE ÉXITO

UNOS ZAPATOS NUEVOS PARA INICIAR
CON EL PIE DERECHO



¡BUEN LUNES!



su departamento. Es esencial la estimulación del equipo, hacerles sentir cómodos en su entorno de trabajo y crearles un ambiente agradable. Proveerles de espacio físico adecuado y acogedor. Brindarles confianza y oportunidades de crecer, capacitación y facilidades para el estudio. El equipo se sentirá tranquilo y seguro cuando los directivos muestran conocimiento completo de la situación, que la dominan y saben cómo desarrollar, reaccionar y actuar. También al conocer que el equipo directivo tiene objetivos claros, precisos y bien seleccionados.

Es importante que exista dinamismo y retroalimentación. Los integrantes del equipo, junto al producto, son clave para que la empresa funcione. Se necesita tener muy claro qué es la empresa y qué ofrece, su filosofía y sus fortalezas. Es preciso identificar qué la hace diferente del resto y cuáles son sus elementos fundamentales. De esta manera los trabajadores perciben el sentido de pertenencia y se podrán comprometer más con la empresa.

Necesitamos incorporar técnicas novedosas que permitan una mayor productividad.

•Glosario

Acogedor: Dicho de un sitio: agradable por su ambientación, comodidad, tranquilidad, etc.

Capital: Conjunto de dinero y bienes materiales aportados por los socios a una empresa.

Condicionar: Hacer depender una cosa de una o más condiciones, limitaciones o restricciones.

Establecer: Fundar, instituir.

Gradual: Que está por grados o va de grado en grado.

Expectativa: Esperanza de realizar o conseguir algo.

Implementar: Poner en funcionamiento, aplicar métodos o medidas para llevar a cabo algo.

Imprevisión: Falta de previsión.

Proveedor: Persona o empresa que provee o abastece de todo lo necesario para un fin.

Emprendedores 2

Por: Marta Soto

Palabras: 746

Imágenes: Shutterstock

