

Unidad 3.

1. ¿Cuáles son las desventajas del trabajo en equipo?
 - - Pueden aparecer personas dominantes en los grupos, lo que genera malestar entre los demás. Si el proceso de trabajar en equipo es tener en cuenta todas las opiniones por igual, si en este caso aparece un líder dominante puede influir negativamente en las decisiones y los resultados.

2. ¿Cuáles son los pasos para construir un equipo de trabajo que tenga éxito?
 - Tener los objetivos definidos, consensuados y medidos
 - Claridad en la definición de los roles: ...
 - Proceso bien definido
 - Buena comunicación y buen clima
 - Confianza y respeto
 - Participación de todos

3. ¿Cuáles son algunas causas del fracaso del trabajo en equipo?
 - No hay metas claras.
 - Falta de interés por parte de la dirección
 - Liderazgo no efectivo.
 - Reuniones no productivas.
 - Conflictos personales.
 - Mala comunicación.
 - Individualismo.

4. ¿Cómo debe ser una reunión de trabajo?
 1. Prepararla con tiempo suficiente.
 2. Seleccionar adecuadamente a las personas que participarán.
 3. Crear un planning de la reunión.
 4. Convocar con antelación suficiente a los asistentes para que tengan tiempo para preparar sus intervenciones.
 5. Enviar el planning a todos los participantes.

6. ¿Qué importancia tiene la comunicación en el éxito de un equipo de trabajo?
 - Cuando existe una comunicación fluida entre las personas de un mismo equipo de trabajo, se genera un mejor clima laboral, mejoran los procesos creativos y se fortalecen las relaciones personales.

Unidad 4.

1. ¿Qué es una propuesta de valor?

Es un recurso para transmitir de manera objetiva y directa las ventajas que una empresa puede aportar a sus clientes. Mostrarle a tus clientes lo que tu empresa puede ofrecer es indispensable para involucrarlos.

2. ¿Cuáles son las ventajas de redactar una propuesta de valor?

- Crear valor.
- Desarrollo de clientes.
- Diseñar tu cliente ideal.
- Conocer a tu cliente mejor que a ti mismo.
- Focalizar tus esfuerzos.
- Diseñar productos o servicios que se vendan seguro.
- Conseguir precios premium.
- Que los clientes vengan a ti.
- Saber dónde buscar más clientes.

3. ¿Cuáles son las características de una propuesta de valor?

- Atractivo: Deberás entender el mercado para poder atraer a los clientes ofreciendo una propuesta de valor basada en la necesidad.
- Simpleza: A pesar de ser innovadora la propuesta, no servirá de nada si nadie puede entenderla.

5. ¿Qué elementos debe incluir una buena propuesta de valor?

- En el mercado ultra competitivo del mundo moderno, un factor crítico para determinar el éxito de una empresa es qué tan bien identifica, expresa y comunica una propuesta de valor única a los clientes potenciales.

6. ¿Cuáles son algunas recomendaciones para la redacción de propuestas de valor?

- - Cómo tu empresa, producto o servicio resuelve el problema o necesidad de tu cliente.
- Qué beneficios debe esperar el cliente de tu servicio.
- Por qué te debe elegir a ti y no a tu competencia.Cuál es tu valor diferencial.