



# PREGUNTAS

TALLER DEL EMPRENDEDOR

RUBEN RIVAS MARÍN. \_\_\_\_\_

Realiza las autoevaluaciones de las unidades vistas en esta semana.

### Unidad 3.

#### 1. ¿Cuáles son las desventajas del trabajo en equipo?

##### 1. No todas las personas son capaces de trabajar en equipo

Un equipo trabaja bien cuando todos sus miembros lo hacen en común, valorando cada opinión y sin intención de llevar siempre la razón. Sin embargo, hay personas cuyo (mal) liderazgo o egocentrismo no les permite escuchar a los demás o dejar de imponer su criterio. En estos casos, cuando alguien no es capaz de trabajar en equipo, el conflicto está servido y entonces se dificulta el desempeño de todo el grupo.

##### 2. Falta de organización y discusiones

El reparto de tareas según las aptitudes de los integrantes del grupo puede fomentar una buena fluidez del trabajo, pero ¿y si unos trabajan más que otros?, ¿y si la división no es equitativa?, ¿y si uno se queda siempre con la tarea menos pesada? Esto puede dar lugar a discusiones o, lo que es peor, a una falta de comunicación. Entonces, trabajar en equipo no resultará liviano ni se fundamentará en un reparto equitativo de la carga.

##### 3. Se pierde la individualidad

La otra cara de la moneda en cuanto al desarrollo de las aptitudes personales es que puede perderse esa individualidad y esencia únicas. Sobre todo si se trabaja con líderes que no permiten una libertad creativa y personal, se puede caer en una pérdida de la personalidad frente a lo que el grupo establezca.

#### 2. ¿Cuáles son los pasos para construir un equipo de trabajo que tenga éxito?

##### 1. CONSIGUE GENTE CON TALENTO

El factor más importante para tener éxito en un equipo de trabajo es el factor humano y si tienes la capacidad de reclutar talento en el departamento, seguramente podrás conseguir los objetivos y metas estratégicas de la organización.

## 2. TRABAJAR COMO UNA UNIDAD

No basta reclutar talento si no puedes trabajar como un solo bloque, donde todo ese talento que tienes, tiene que estar al servicio del equipo y donde los máximos logros deben atribuírsele a todo el equipo y no a individuos y también cuando haya equivocaciones es el equipo completo el que debe tratar de resolver las situaciones complicadas.

## 3. INVERTIR EN CAPACITACIÓN

Si quieres tener al mejor equipo, que cuente con una excelente preparación y retener al talento, debemos invertir en capacitación, ya que la gente considera que es mejor tener un buen aprendizaje y oportunidades de crecimiento dentro de una pequeña o mediana empresa que estar demasiado tiempo desarrollando una sola actividad en grandes corporativos, donde te puedes pasar años revisando tareas específicas que desmotivan a los empleados.

## 4. INVERTIR EN TECNOLOGÍA

Es muy importante invertir en tecnología, tener máquinas de punta que faciliten las tareas del equipo, tener sistemas integrales que se adecuen a las necesidades de las compañías, porque con inversión en nueva tecnología hará que todos los miembros del equipo sean más competitivos, tendrán menores justificaciones para no terminar las tareas a tiempo y por supuesto que la información que requieren los dueños o accionistas de las organizaciones esté al día para así poder tomar decisiones estratégicas con mayor rapidez y que servirán para alcanzar con mayor eficiencia los objetivos de la organización.

## 5. BRINDA EL MEJOR EJEMPLO

El líder de equipo tiene que proporcionar el mejor ejemplo dentro de las organizaciones, ya que tiene que respetar al pie de la letra las políticas y procedimientos de control con los que cuenta la compañía. Por ejemplo, el líder del equipo no puede pedir a los miembros del grupo que lleguen temprano cuando él sin causa justificada se aparece tarde y para compensar su llegada tarde le pedirá a los miembros del equipo que se queden tarde para concluir las distintas tareas que están pendientes, lo que ocasionará fricciones innecesarias y con justa razón por parte de los integrantes del equipo.

## 6. IDENTIFICA FORTALEZAS Y DEBILIDADES

Conforme pasa el tiempo y va uno conviviendo más con los miembros del equipo, es de suma importancia identificar las grandes cualidades que pueden tener los miembros del equipo y saber explotarlas de manera correcta en beneficio de la Organización, pues quien sepa explotar mejor esas características podría estar a punto de desarrollar a uno o varios elementos que podrían llegar a ser también líderes de equipo dentro del mismo departamento o como responsables de otra área dentro de la organización.

## 7. MUESTRA AGRADECIMIENTO CON EL EQUIPO

Quien sea soberbio y demuestre poca humildad ante el equipo, terminará tarde que temprano siendo víctima de su mala actitud, pues siempre debemos ser agradecidos con el equipo, ya que sin ellos difícilmente podemos obtener los resultados esperados. Dar un gracias a cada miembro del equipo al terminar cada jornada mostrará ese gran reconocimiento que tienes por tu equipo y rendirá frutos más temprano que tarde.

3. ¿Cuáles son algunas causas del fracaso del trabajo en equipo?

Liderazgo ineficaz: Los líderes con falta de estrategia y empatía.

Falta de claridad en los objetivos: La falta de rumbo es un factor de desaliento.

Falta de confianza: Las personas que creen que no son de valor en alguna empresa.

Clima laboral tóxico: Un clima laboral que esté lleno de problemas, llenos de carga de trabajo no va a ser motivador para ningún integrante de la empresa

Comunicación ineficiente: La buena comunicación y escucha es clave para el trabajo en equipo.

No contribuir al propósito del equipo: Actuar por cuenta propia sin consentimiento del equipo de trabajo.

4. ¿Cómo debe ser una reunión de trabajo?

1. Llegar cinco minutos antes de la hora para iniciar a tiempo.
2. Enfocarse en los objetivos de la reunión.
3. Compartir solo la información relevante.
4. Ser claro y conciso.
5. No celulares.
6. Anotar información relevante, más los acuerdos a los que se llegue.
7. Compartir con los presentes las tareas y pasos a seguir.
8. Todas las conversaciones y comentarios deben ser respetuosos.
9. Enviar acta y mail de seguimiento en las próximas 24 horas.

5. ¿Qué problemas aparecen en el trabajo en equipo?

Metas no claras.

Toda meta tiene el propósito de definir el o los objetivos a superar / alcanzar. En los equipos, además, las metas tienen una función adicional, la de concentrar y canalizar las aportaciones y energías de cada miembro del equipo en una sola dirección.

Si no hay una meta clara, los miembros no se cohesionan y no se incrementa el desempeño del equipo. La sinergia está en peligro, y el fantasma del fracaso aparece.

Falta de soporte de las gerencias.

Estamos acostumbrados a estructuras verticales en las organizaciones. Sin embargo, los equipos de trabajo se mueven horizontalmente, y se usan para resolver problemas que abarcan o afectan a varias áreas o departamentos, por lo que suponen un cambio de paradigma para la empresa. Esta nueva forma de trabajar puede tener éxito sólo si la cultura de la empresa, impulsada por sus mandos, está convencida o capacitada para dar ejemplo.

Liderazgo no efectivo de equipo.

Los miembros de los equipos recién formados son como imanes del mismo polo que se repelen. Se sienten incómodos porque están acostumbrados a trabajar solos, y a que el éxito dependa exclusivamente de ellos. De las etapas de desarrollo de equipos, la inicial, de formación del mismo, es la fundamental para este peligro.

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?

La propuesta de valor relaciona los aspectos más destacados de una empresa y la posiciona entre sus consumidores, lo que mejora su capacidad para resolver los problemas que ellos tienen.

Todo esto se muestra en un contenido objetivo, transparente y creativo.

Un nuevo negocio exige una serie de esfuerzos, planificación y, principalmente, un gran posicionamiento ante el mercado y el público.

Una parte clave de esto es la propuesta de valor, una herramienta estratégica simple que tiene una alta capacidad para generar engagement en las personas interesadas en la empresa.

Sin embargo, para tener esta eficiencia necesita estar bien construida.

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?

Que sea contundente: En esencia, tu propuesta de valor debe dejar completamente claro el por qué deberían comprarte a vos y no a tu competencia.

Que sea atractiva: «Los clientes no saben lo que quieren hasta que se los muestras», dice Steve Jobs, y por esta razón es que debés entender tu mercado para luego atraerlos con una propuesta de valor basada en sus necesidades y deseos.

Debe crear valor para tus clientes: Si no entregás valor a tus clientes, tu propuesta de valor no será sostenible en el tiempo. Identificá lo que es valioso para ellos y plásmalo en tus productos y servicios.

Que sea simple y entendible: No importa cuan innovadora sea tu propuesta de valor si al final no lográs transmitirla. Hacé que tu propuesta sea fácil de comunicar y verás que tus mismos clientes se encargarán de ayudarte a difundirla.

Que sea diferente: «Si el mercado no percibe diferencia, decidirá por precio». Así de sencillo. «Al final, o sos diferente o sos barato». A menos de que tu propuesta esté basada en el precio, buscá la manera de diferenciarte de la competencia.

Que se pueda cumplir Es común que los emprendedores estén tan entusiasmados con sus negocios, que quieran ofrecer propuestas del tipo «bueno, bonito y barato»; pero este tipo de propuestas son poco sostenibles. Tu propuesta de valor debe ser atractiva y sostenible. De nada sirve que prometas a tus clientes más por menos si al final no podés cumplir.

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

Escoge tus clientes

Busca un mercado objetivo que sea atractivo y se convierta en cliente potencial de tu producto. Conócelo, identifica sus gustos, deseos y necesidades.

Entiende la problemática

Conoce todo el contexto de tu negocio como los factores políticos, geográficos, proveedores, competidores, socios, clientes, etc. Conoce cómo es la experiencia del cliente y cómo interactúa con tu producto o servicio.

Define la solución

Piensa en todos los elementos que interactúan con el cliente y como están supliendo su necesidad. Comprende a la perfección la experiencia completa de tu cliente con tu producto, identifica no solo el producto y el beneficio que brinda sino también la percepción que tiene el usuario.



5. ¿En qué consiste el éxito de una propuesta de valor?

Para tener éxito es indispensable que ambos, el consumidor y la empresa, resulten beneficiados en el proceso de producción y venta de bienes y servicios, de ahí la importancia de tener perfectamente establecida la propuesta de valor.

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.