



Mi Universidad

CUADRO SINOPTICO

NOMBRE DEL ALUMNO: Edgar Itiel Vázquez Rodríguez

NOMBRE DEL TEMA: Unidad 2

PARCIAL: 1

NOMBRE DE LA MATERIA: Innovación De Modelos De Negocios Y
Gestión de empresas Familiares

NOMBRE DEL PROFESOR: Liliana Grisell Escobar Herrera

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: Administración De Empresas Y Estrategias De
Negocios

CUATRIMESTRE: 6

TRABAJO EN EQUIPO

El hombre, por naturaleza, es un ser social y debido a ello necesita de otros individuos para crecer y desarrollarse. Ésta es la razón de que, al interior de los diversos grupos de interacción humana, como la familia, los colegas de oficina, los compañeros de la escuela o los amigos, surjan y se formen los equipos de trabajo al organizar alguna actividad específica para alcanzar una meta.

Entonces, un equipo es una unidad compuesta por un número indeterminado de personas, quienes se organizan para la realización de una tarea correcta relacionadas entre sí y, por esta condición, interactúan para alcanzar los objetivos que se han propuesto. Reconocen también, que se necesitan mutuamente para dicho fin y se ven como una unidad.

CARACTERÍSTICAS

EL equipo efectivo es algo más que un simple grupo de individuos cuya coordinación de esfuerzos es buena. Constituir un grupo de alto desempeño, o altamente efectivo, requiere algunas características que les permitan alcanzar resultados de excelencia. Buchholz (1993) propone siete atributos para que un equipo sea considerado de alto desempeño, o de gran eficiencia (efectivo), como:

1. Liderazgo participativo que fomente la interdependencia entre los miembros.
2. Responsabilidad compartida que permita a todos los individuos involucrarse en el mismo grado y, de esa manera, propiciar un compromiso voluntario.
3. Una comunidad de propósito; es decir, los integrantes conocen cuál es su razón para pertenecer a ese equipo y, también, cuál es su función dentro de él.

¿Por qué FRACASAN LOS EQUIPOS DE TRABAJO ?

Las principales causas del fracaso de los equipos de trabajo, según la literatura de la materia, son:

- * No tener metas y objetivos claros ni compartidos por sus integrantes.
- * Falta de coordinación en la secuencia de las acciones para alcanzar la meta pretendida.

Conviene destacar uno de estos elementos y analizarlo a profundidad, dada su relación con el resto de los puntos mencionados, ya que es uno de los elementos más relevantes para el buen funcionamiento de cualquier equipo. La comunicación es el proceso mediante el cual se produce un intercambio de información, opiniones, experiencias, sentimientos, etc., entre dos o más personas.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TRABAJO EN EQUIPO

Ventajas del trabajo en equipo.

Como se explicaba antes, la división de las tareas es una de las grandes ventajas que ofrece el trabajo en equipo. Este modo laboral permite desarrollar investigaciones y proyectos más completos, ya que al repartir el trabajo se distribuye la carga y se puede ver con mayor detalle cada sección del mismo y resolver mejor los problemas que enfrenta el equipo.

Desventajas de trabajar en equipo No todo es positivo cuando se trabaja en equipo. Por desgracia, la ignorancia de los problemas por los que atraviesa comúnmente un equipo de trabajo y la falta de previsión de las situaciones que pueden presentarse propician ineficiencia y, al final, el fracaso. Por lo tanto, es importante conocer estos elementos y estar conscientes de que pueden presentarse y que no se les puede ignorar o dejar pasar: •

REUNIONES DE TRABAJO

Una reunión es una cita acordada entre un conjunto de personas (en este caso, los miembros del equipo de trabajo) para tratar una serie de temas comunes. Dichas sesiones deben planearse con anticipación e incluir ciertas secciones. A saber:

1. Lectura del acta o minuta anterior.*
Revisión del desempeño (compromisos de cada integrante). •
Reconocimiento del éxito.
2. Solución de problemas o corrección de acciones.

Para que las reuniones sean efectivas se deben observar algunas reglas sencillas:

* Con anticipación se debe informar a todos los interesados de la próxima junta (fecha, duración y temas a tratar).

* Exigir puntualidad para iniciar, terminar y manejar la agenda.

Es importante saber que la tecnología ha realizado cambios importantes en los formatos de las reuniones

ETAPAS EN LA FORMACION DE EQUIPOS

1. Etapa 1. Formación individualista, cada participante trata de mostrar sus habilidades y fortalezas.
2. Etapa 2. Poder identificación: cada participante comienza a establecer las metas y catalogar competencias.
3. Etapa 3. Regulación integración: los miembros se conocen e identifican inicia el verdadero trabajo en equipo.

4. Etapa 4. Actuación resultados: fase del crecimiento, los integrantes se entienden y están cómodos.

La formación de equipos efectivos no es natural; de hecho, a veces es necesario —remar contra la corriente|| en la organización y desarrollo de estos grupos, por lo que debe observar con mucho cuidado aquellos elementos y aplicarlos de la mejor manera posible, para que el equipo se pueda integrar y opere con un alto desempeño.

PROPUESTA DE VALOR Y DEFINICION

Las propuestas de valor que en realidad son atractivas para el consumidor resultan extremadamente difícil de encontrar, una vez que las empresas comprendan a sus clientes pueden ser mas inteligentes al asignar recursos, si esto no sucede, pierden el tiempo a desarrollar y a exponer ventajas competitivas que a sus clientes no les interesan. No obstante recuerden que no todos los beneficios son para el cliente la empresa también debe ganar esa propuesta por lo tanto debe haber un balance en el beneficio percibido por ambas partes del modelo.

Este valor es creado por individuos que asumen riesgos en términos de equidad, tiempo y/o entrega profesional para proveerle valor a un producto (o proceso) o servicio. El producto o servicio por sí mismo puede o no ser nuevo ni único, pero el emprendedor debe buscar la manera de añadirle valor, al conjuntar los recursos y conocimientos necesarios para lograrlo. En este sentido, Fayolle le da especial importancia al individuo en la propuesta de valor.

GENERACION DE IDEAS

En todas partes hay ideas que no requieren, al menos en un principio, una inversión extraordinaria, y que si se tiene la capacidad para detectarlas pueden convertirse en la solución a las necesidades o problemas que las personas requieren. Aunque no siempre, las ideas tienen que ver con el producto; a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio (por ejemplo las tiendas que venden todos los productos a 10 pesos), otras veces el cambio está en dar una utilidad posterior al envase, en ocasiones el cambio está en el servicio

A veces ni siquiera es necesario aportar nada nuevo en términos de tecnología o innovación en el producto o servicio, simplemente se trata de tener una estrategia que permita entrar en el mercado con ciertas ventajas que le brinden perspectivas de éxito. Ahora bien, si además de una fuerte ventaja competitiva se reúnen otras de tipo estratégico (distingos), como pudiera ser la de disponer de un local en una zona clave, conseguir un financiamiento inicial ventajoso, contar con un conocimiento clave del cliente y un excelente plan de negocios, las posibilidades de salir adelante con éxito son bastantes elevadas.

ELEMENTOS DE LA PROPUESTA

La propuesta de valor debe considerar una serie de elementos muy importantes tanto para el cliente como para la empresa.

Elementos relacionados con el cliente:

- * Características del mercado potencial.
- * Necesidad que cubrirán.
- * Beneficios de permanencia con el producto, servicio y/o la marca.
- * Descripción del producto que resalte sus ventajas sobre la competencia.
- * Políticas de atención y servicio.
- * A qué precio se venderá, si es posible compararlo con la competencia.
- * Características de las personas vendedoras o puntos de venta, así como tipo de atención que se dará en el proceso de venta.
- * Canal o canales de distribución.
- * Servicios de posventa.