



**Nombre de alumno: Dulce Mariana
Escobedo González**

**Nombre del profesor: María
Verónica Román Campos**

**Nombre del trabajo: Análisis
Motivación o Desmotivación
dentro de una Organización**

Materia: Psicología Organizacional

Grado: 6° Grupo: “A”

ANALISIS DE CASO

Caso a analizar

Juan es un vendedor de 35 años que ha estado trabajando en la empresa "Ventas Pro" durante 5 años como vendedor. Su función principal es generar ventas y mantener relaciones con los clientes existentes. Sin embargo, en los últimos 6 meses, Juan ha experimentado una disminución significativa en sus ventas y ha mostrado una falta de entusiasmo y motivación en su trabajo. Llega tarde a las reuniones y se ausenta sin justificación, lo que afecta su productividad y la del equipo.

Algunos factores que podrían estar influyendo en esta conducta desmotivada son la falta de reconocimiento y valoración por parte de la empresa, la insatisfacción con su papel y responsabilidades actuales. Es posible que Juan se sienta infravalorado y no reconocido por su trabajo y contribuciones a la empresa, lo que puede estar afectando su motivación y compromiso.

La falta de reconocimiento y valoración puede ser un factor importante, ya que Juan ha sido un vendedor destacado en el pasado y puede sentirse que no se le da suficiente crédito por sus logros. Además, la insatisfacción con su papel y responsabilidades actuales puede estar relacionada con la falta de desafíos y oportunidades de crecimiento en la empresa.

Análisis desde la teoría:

- T. de los dos factores de Herzberg:

Vista desde esta teoría dentro de los factores motivacionales podemos determinar que la falta de compromiso por parte de Juan puede ser debido a la falta de reconocimiento por parte de la empresa por el trabajo que ha realizado durante esos 5 años que ha dedicado a dicha empresa, al igual que la falta de desafíos lo a llevado a sentirse en un estado de estancamiento en donde no tiene la oportunidad de poder seguir desarrollando sus habilidades en el área de ventas o en cualquier otra área ya que no se menciona ningún tipo de ascenso o de oportunidades que haya tenido para incentivar su desarrollo personal

- T. de la jerarquía de necesidades de Maslow

Juan actualmente cumple con los primeros tres niveles de la pirámide de Maslow, y no ha podido llegar al siguiente nivel que es estima ya que no ha logrado poder ser reconocido por su empresa, no siente que valoren sus habilidades lo que lo lleva a

ANALISIS DE CASO

sentirse poco valorado a pesar de su esfuerzo, lo que claramente lleva a que tampoco pueda cumplirse el ultimo escalón de la pirámide que es la autorrealización ya que al no presentar nuevos retos no ha tenido oportunidades de crecimiento dentro de la empresa y al no presentar nuevas metas tampoco desarrolla o lleva a cabo su creatividad lo que lo ha llevado a un estado de estancamiento y ha llegado a un estado de desmotivación y en donde no se siente comprometido con la empresa

Propuesta de intervención

Para poder hacer que Juan vuelva a sentirse motivado y comprometido con su trabajo se necesita establecer una meta de ventas en donde se recompense ya sea de manera económica o con algún día o tarde libre a la persona que cumpla con la meta establecida o crear un sistema en donde al vendedor que realice mas ventas al mes será reconocido como empleado del mes y se nombrara jefe de área durante el mes siguiente asi estaríamos motivando a los empleados a que realicen mas ventas y se reconocerá su trabajo aparte de que obtendrán dicho reconocimiento siempre manteniendo una sana competencia para no dañar el ambiente laboral y no crear un efecto contrario al que se desea