

Liderazgo Operativo en Retail

Bloque 3: Liderazgo en los
equipos

Sesión sincrónica 5



Agenda

- Bienvenida y presentación de agenda
- Práctica de bienestar
- Introducción
- Desarrollo de los temas y prácticas:
 - El líder agrega valor a su gente
 - El líder conecta con su gente
- Cierre



Bienvenida

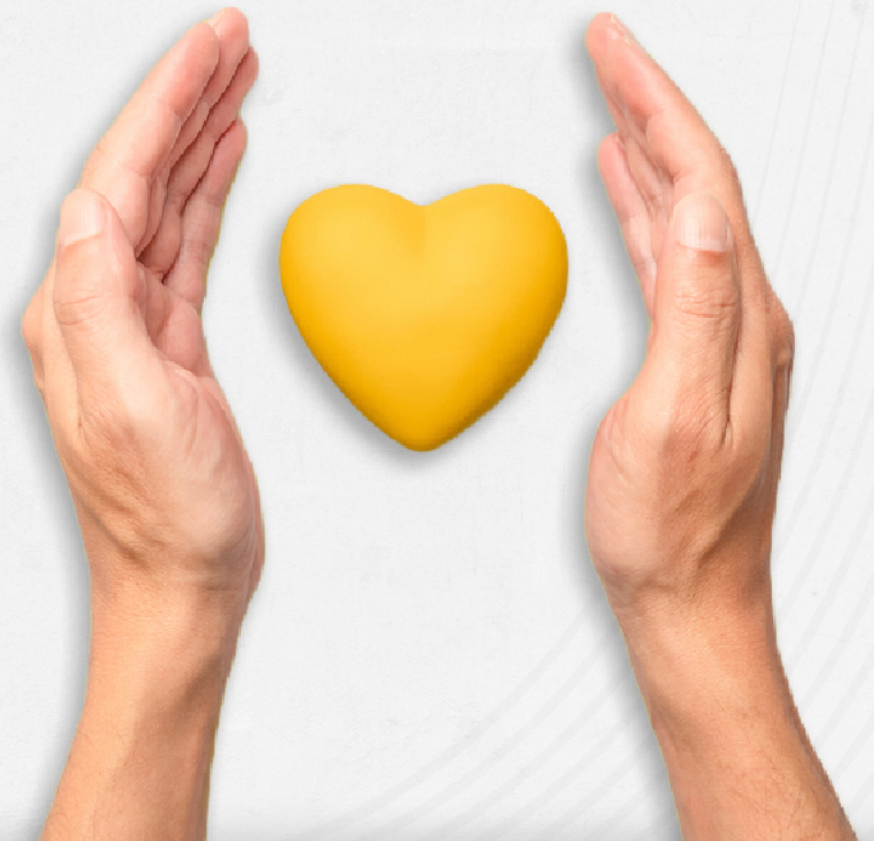
En esta sesión conocerás la importancia que tienen los líderes para agregar valor a su equipo de trabajo, ya que es parte fundamental del rol de un líder. De igual manera entenderás algunas herramientas y la importancia de conectar con los colaboradores.



Práctica de bienestar



Fuente: Dirección de Producción de Contenidos. (2021, 17 de febrero). *Respirando Emociones Positivas* [Archivo de video]. Recuperado de <https://youtu.be/PALuphA1XqI>



Introducción

Marisa Lazo, directora de pastelerías Marisa, inició su negocio en su casa en 1992, hoy tiene más de 100 sucursales (Jessica Fernandez García, s.f.). Tiene como directora de operaciones a Zoraida, quien inicialmente ayudaba a Marisa como niñera y a quien poco a poco Marisa fue apoyando para crecer dentro de su negocio, de manera personal y profesional, al igual que a decenas de sus colaboradores. Hoy, Marisa ha cambiado la vida de muchas personas, porque para ella las verdaderas ganancias están en las vidas que puede cambiar.

¿Cómo podrías dar este cambio a tus colaboradores? ¿Generar estos vinculos y conexiones son parte del liderazgo que se ejerce?



¿Qué es agregar valor?

Agregar valor

¿A quiénes?

¿Cuándo?



Figura 1. ¿Qué es agregar valor?

Fuente: Maxwell, J. (2022). *Las 21 leyes irrefutables del liderazgo*. Estados Unidos: Grupo Nelson.

Herramientas para agregar valor

A continuación, se presentan siete formas de demostrarle a la gente el valor que tienen para ti:



Figura 2. Formas de demostrar el valor que la gente tiene para ti.
Fuente: Martínez, A. (2024). *¿Qué son los lenguajes del amor y cómo hablar cada uno de ellos?* Recuperado de <https://conecta.tec.mx/es/noticias/saltillo/que-son-los-lenguajes-de-amor-y-como-hablar-cada-uno-sin-fallar>

Práctica 1. Herramientas para agregar valor

- 1. Selección de una de las herramientas para agregar valor**
 - De forma individual elige una de las siete herramientas para agregar valor.
- 2. Ingreso a la plataforma de colaboración**
 - Regístrate en la plataforma de colaboración que te indiquen.
 - Ingresa a la plataforma de colaboración y accede al lienzo que corresponde a la herramienta que elegiste.
- 3. Lluvia de ideas**
 - En cada lienzo habrá una herramienta, por lo que cada lienzo podrá tener varios colaboradores.
 - Cada integrante o colaborador escribirá una idea de cómo puede agregar valor utilizando la herramienta elegida, siempre considerando que se encuentran en el sector de retail.
- 4. Votación de ideas**
 - Al finalizar, todos los integrantes de cada lienzo elegirán la mejor idea de la herramienta.
- 5. Presentación de idea**
 - El integrante que desarrolló la idea más votada presentará al resto de la clase la idea de la aplicación de la herramienta en el sector retail que propuso.



Suposiciones fatales del liderazgo

Existen cuatro suposiciones fatales, establecidas por Boyd Clarke y Ron Crossland, que muchos líderes de negocios hacen a la hora de comunicar (Level Up Coaching and Human Development, 2023).

Suposiciones fatales



Creer que los empleados entendieron.

Pensar que a los empleados les importa.



Asumir que estuvieron de acuerdo.



Pensar que tomarán las medidas adecuadas.



Figura 3. Suposiciones fatales.

Componentes de la conexión

Los líderes deben trabajar en conseguir la conexión con su equipo de trabajo. Para lograr esa conexión se deben considerar los cuatro componentes que la integran:

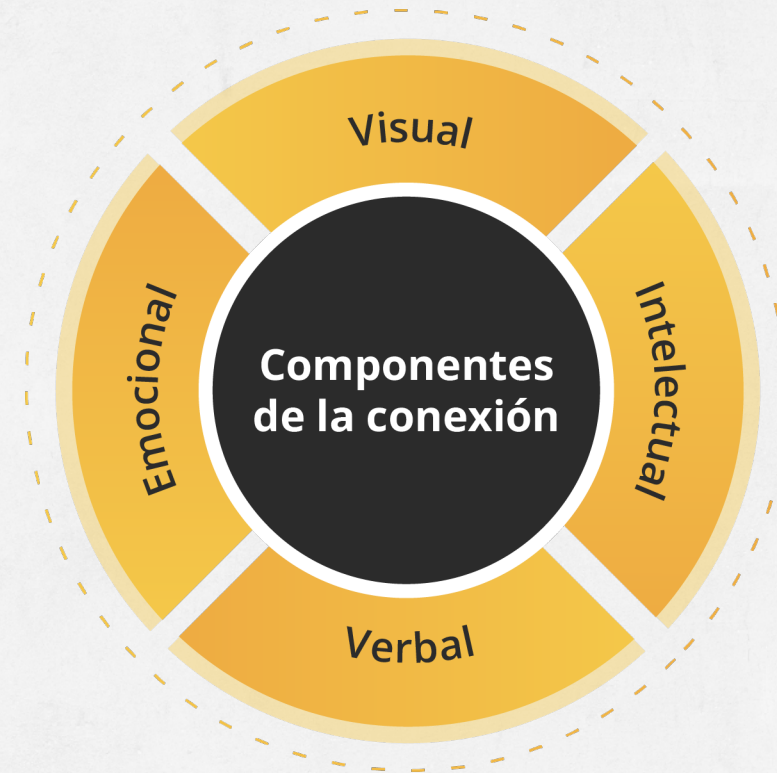


Figura 4. Componentes de la conexión.

¿Cómo establecer la conexión?



Figura 5. Recomendaciones para establecer a conexión.

Práctica 2. Dominio sensorial primario

1. Revisa el siguiente video para que identifiques tu dominio sensorial primario.

El siguiente enlace es externo a la Universidad Tecmilenio, al acceder a él considera que debes apegarte a sus términos y condiciones.



Coaching de IMPACTO. (2019, 11 de abril). 🔥 *Personas VISUALES, AUDITIVAS y CINESTÉSICAS → Cuál Eres Tú y Cómo Sacarle Provecho* [Archivo de video].
Recuperado de <https://youtu.be/oGvcuuKeHbU?si=EcfKepAh96OKav5F>

2. Responde las siguientes preguntas:
 - ¿Qué comportamientos de los explicados en el video identificaste en ti?
 - ¿Qué dominio sensorial tienes: visual, auditivo o kinestésico?
 - ¿Qué personas de tu equipo de trabajo tienen el mismo dominio sensorial que tú? ¿Cómo identificaste que esas personas tienen ese estilo de dominio?



Preparación para la actividad 3 del bloque 3: Suposiciones de comunicación

Objetivo de la actividad:

Crear un decálogo de acciones para resolver las suposiciones fatales en la comunicación de un líder.

Para realizar la actividad:

- a. Por favor, dirígete a tu certificado *Liderazgo Operativo en Retail*, luego navega al módulo *El líder desde adentro*, donde encontrarás el Bloque 3. Dentro de este bloque, ubica la *Actividad 3* donde se encuentran las instrucciones detalladas para completar esta actividad.

Recomendaciones generales:

- a. Revisa a detalle las suposiciones fatales de la comunicación de un líder.
- b. Mantente atento a las interacciones que tienes con tu equipo para identificar momentos donde se presenten estas suposiciones.

Cierre

Como has podido identificar, el liderazgo es una habilidad que se desarrolla con diferentes estrategias, pero uno de sus valores más representativos está en la manera en la que logras conectar con las personas y la forma en la que dejas huella en ellas agregándoles valor.

“Usted puede hacer lo que yo no puedo hacer. Yo puedo hacer lo que usted no puede hacer. Juntos podemos hacer grandes cosas” (Madre Teresa de Calcuta).



Referencias

- Jessica Fernández García. (2023, 24 de julio). *Más allá del rosa- La ambición también es dulce con Marisa Lazo* [Archivo de video]. Recuperado de <https://youtu.be/S4COpE4QGUI?si=SCX-1voORnr2B7JZ>
- Level up Coaching and Human Development. (2023). *Cinco suposiciones fatales para un líder ¡no caigas!* Recuperado de <https://www.lupcoaching.com/blog/index.php?date=2023-10>
- Martínez, A. (2024). *¿Qué son los lenguajes del amor y cómo hablar cada uno de ellos?* Recuperado de <https://conecta.tec.mx/es/noticias/saltillo/que-son-los-lenguajes-de-amor-y-como-hablar-cada-uno-sin-fallar>
- Maxwell, J. (2022). *Las 21 leyes irrefutables del liderazgo*. Estados Unidos: Grupo Nelson.

Tecmilenio no guarda relación alguna con las marcas mencionadas como ejemplo. Las marcas son propiedad de sus titulares conforme a la legislación aplicable, estas se utilizan con fines académicos y didácticos, por lo que no existen fines de lucro, relación publicitaria o de patrocinio.

Todos los derechos reservados @ Universidad Tecmilenio

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor. El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO. Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.