

Liderazgo Operativo en Retail

Bloque 3: Liderazgo en los
equipos

Sesión sincrónica 6



Agenda

- Bienvenida y presentación de agenda
- Práctica de bienestar
- Introducción
- Desarrollo de los temas y prácticas:
 - El líder empodera a su gente
 - El líder da un acompañamiento cercano a su gente
 - El líder hace que su equipo obtenga resultados
- Cierre



Bienvenida

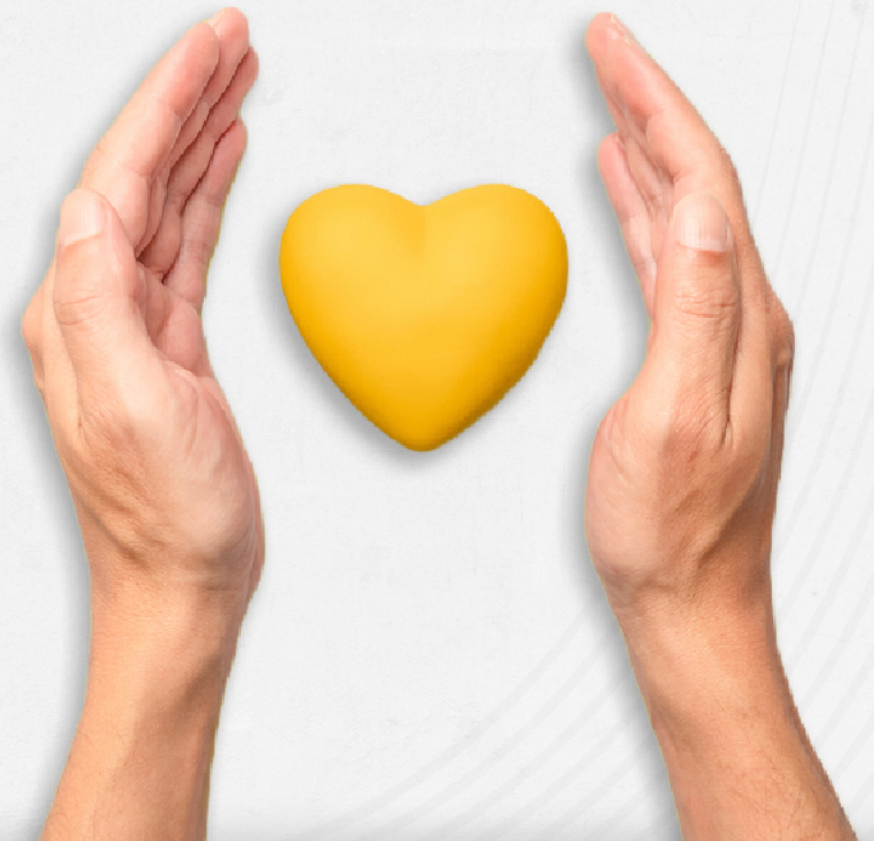
A lo largo de esta sesión conocerás algunas de las herramientas más importantes en el liderazgo de equipos. Una de ellas está relacionada con el empoderamiento que otorga un líder para generar mejores resultados. También identificarás la forma en la que puedes dar ese empoderamiento con el desarrollo de las habilidades de *mentoring* y *coaching*.



Práctica de bienestar



Fuente: Dirección de Producción de Contenidos. (2021, 17 de febrero). *Virtud de Sabiduría* [Archivo de video]. Recuperado de <https://youtu.be/16yTNMiA5Ks>



Introducción

Durante una de las malas rachas que pasó Facebook, su director Mark Zuckerberg, pidió consejo al ya consolidado Steve Jobs, fundador de Apple, quien amablemente le dio guía para superar ese momento. Zuckerberg quedó tan agradecido de las ocasiones en las que Jobs desempeñó el papel de mentor con él que lamentó profundamente su fallecimiento en 2011, y le dedicó las siguientes palabras: “Steve, gracias por ser un mentor y un amigo. Gracias por mostrar que lo que uno construye puede cambiar el mundo. Te echaré de menos” (Pendino, s.f.).

¿Será posible que los líderes puedan prevenir los fracasos?
¿Existe un plan de crecimiento efectivo para mejorar el liderazgo?



Empowerment o empoderamiento

Empowerment "es el proceso de mejorar la capacidad de los individuos o grupos para tomar decisiones y transformar estas decisiones en acciones deseadas y resultados. Las personas que son empoderadas tienen libertad de decisión y de acción. Esto, en cambio, los habilita a influenciar de mejor manera el curso de sus vidas y de las decisiones que los afectan" (United Nations, s.f.).



Figura 1. Elementos para compartir el poder.

Fuente: Kouzes, J., y Posner, B. (2020). *El desafío del liderazgo: cómo hacer realidad cosas extraordinarias en una organización*. Reverte Management.

Empoderando a tu equipo

El líder tiene la responsabilidad de saber empoderar a su equipo de trabajo. Gavin (2019) propone siete formas en las que se puede empoderar a un equipo ganador:



Figura 2. Siete formas de empoderar a los empleados.

Mentoring

El *mentoring* es una práctica con objetivos a largo plazo donde su objetivo es que el mentor comparta su experiencia con el aprendiz para transmitirse conocimientos mutuamente (Santander, 2021).



Figura 4. Pasos para un mentoring exitoso.

Práctica 1. Mentoring

1. Revisa el siguiente video para que conozcas estrategias del retail en Japón.

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



AECOC. (2019, 19 de diciembre). *10 estrategias de éxito del retail japonés* [Archivo de video]. Recuperado de https://youtu.be/Ep0X-16NshM?si=TcdYG_47-wsQv-nC

2. Analiza y propón lo siguiente:
 - Analiza las 10 estrategias del retail japonés y elige aquella que consideres también podría ser útil en el mercado nacional.
 - Una vez que hayas elegido la estrategia, define tres acciones para empoderar a los equipos de trabajo para que puedan utilizar esta estrategia en el desarrollo de una propuesta.
 - Describe qué acciones de mentoring tendrías que realizar para lograr que los equipos implementen su propuesta.



Coaching

El *coaching*, en pocas palabras, busca apoyar al individuo a alcanzar sus propias metas ayudando a que él mismo encuentre la mejor solución. Para lograr hacer esto, el coach hace uso de preguntas detonantes que elevan el nivel de conciencia del individuo logrando que afronte la situación de maneras que no podía haberlo hecho por sí mismo.

- 1 La persona no puede ser un elemento aislado.**
Como las personas siempre son parte de sociedades, familias, empresas, etc., entonces esto va a condicionar quiénes somos o cómo actuamos.
- 2 La persona pierde protagonismo en favor del sistema.**
Ante un conflicto se debe buscar la mejor solución para todos.
- 3 Cualquier modificación o acción de un miembro repercute en todo el sistema.**
Sin importar si la acción es pequeña o grande, siempre tendrá una consecuencia o impacto para toda la organización.
- 4 La persona no solo pertenece a un sistema, sino a una red de sistemas.**
Las personas pertenecen a diferentes sistemas como el personal, familiar, profesional, social, etcétera.
- 5 Existen unas leyes sistémicas que ayudan a los sistemas a crecer y a evolucionar.**
Para que los sistemas crezcan y evolucionen es necesario establecer leyes y reglas.

Figura 3. Premisas del coaching.

Fuente: Aecop. (s.f.). *Coaching sistémico*. Recuperado de <https://aecop.net/las-cinco-premisas-que-definen-el-coaching-sistemico-hs/>

El resultado del liderazgo

El trabajo de un buen liderazgo siempre deberá obtener resultados, ya que es su responsabilidad que el equipo tenga éxitos y victorias. Como dice Maxwell (2022) en la *ley de la victoria*: “los líderes encuentran la forma de que el equipo gane”.



Figura 5. Componentes de la victoria.
Fuente: Maxwell, J. (2022). *Las 21 leyes irrefutables del liderazgo: sigue estas leyes y la gente te lo seguirá a usted*. Grupo Nelson.

Para convertirte en un líder que se mueve del punto en el que las personas le dan el permiso al punto en el que las personas toman acción para lograr resultados; debes dar los siguientes pasos:



Figura 6. Pasos para que un líder avance del permiso a la acción.

Práctica 2. Compartiendo actividad 3

En este momento compartirás el decálogo que realizaste siguiendo las instrucciones en tu certificado *Liderazgo Operativo en Retail* --> módulo *El líder desde adentro* --> *Bloque 3* --> *Actividad 3*.

1. Revisa las cuatro suposiciones fatales de los líderes en la comunicación.
2. Analiza y reflexiona situaciones donde te hayas enfrentado a esas suposiciones, ya sea con tu equipo o por parte de tu líder.
3. Con esa reflexión plasma en un documento un decálogo de recomendaciones para superar esas cuatro suposiciones. No olvides que estas recomendaciones deben ser acciones concretas para que cualquier persona pueda ponerlas en práctica.

Comparte con tus compañeros el decálogo para evitar las suposiciones de comunicación, que desarrollaste.



Cierre

Cada persona se ve impactada por la interacción con otras personas, sin embargo, hoy hemos visto que un líder puede acompañar a sus colaboradores de tal forma que se convierta en un coach o mentor con el objetivo de que todos logren los resultados que se plantearon.



Referencias

- Aecop. (s.f.). *Coaching sistémico*. Recuperado de <https://aecop.net/las-cinco-premisas-que-definen-el-coaching-sistemico-hs/>
- Gavin, M. (2019). *7 ways to empower your employees*. Recuperado de <https://online.hbs.edu/blog/post/how-to-empower-employees>
- Kouzes, J., y Posner, B. (2020). *El desafío del liderazgo: cómo hacer realidad cosas extraordinarias en una organización*. Reverte Management.
- Maxwell, J. (2022). *Las 21 leyes irrefutables del liderazgo: sigue estas leyes y la gente te lo seguirá a usted*. Grupo Nelson.
- Pendino, S. (s.f.). *10 figuras públicas que alcanzaron el éxito con la ayuda de un mentor*. Recuperado de <https://sebastianpendino.com/ayuda-mentor-ejemplos/>
- Santander. (2021). *¿Qué es el mentoring? Descubre cómo puede ayudarte a conseguir tus metas*. Recuperado de <https://www.santanderopenacademy.com/es/blog/mentoring.html>
- United Nations. (s.f.). *Empowerment: what does it mean to you?* Recuperado de <https://www.un.org/esa/socdev/ngo/outreachmaterials/empowerment-booklet.pdf>

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.