

# 5 pasos para impulsar a tu equipo de trabajo



**Toma en cuenta estas recomendaciones de bajo presupuesto para que tus empleados estén listos para superar los retos de tu negocio.**

Por Antonio Piñón  
02-06-2015

Es regla de oro que si quieres que tu negocio crezca, también la gente que lo integra debe [desarrollarse](#). Es vital mantener al equipo de trabajo preparado para enfrentar los constantes cambios así como los retos presentes y futuros.

Es cierto que muchas organizaciones (principalmente las de gran tamaño) realizan acciones como una DNC (Detección de Necesidades de Capacitación) y apuestan sumas importantes en planes de capacitación, pero no todos los negocios pueden invertir en eso. Para lograr cambios, no se necesita de un alto presupuesto. Con inteligencia, entusiasmo y creatividad

se pueden alcanzar acciones que no sólo tendrán a tono a tu equipo de trabajo, sino que también fomentarán un buen [ambiente](#) e integración.

Comienza a fortalecer a tu equipo y negocio con las siguientes recomendaciones que son pensadas para emprendedores que no quieren lastimar su presupuesto:

**1. Identifica tus brechas y áreas de oportunidad.** Muchas veces se requiere del consejo de algún experto. Sin embargo, los mejores en tu negocio son los que lo viven día a día y, por ende, son quienes pueden tener más claras las problemáticas.

Te recomendamos en primer instancia analizar tus indicadores (si no los tienes, constrúyelos). Revisa tus ventas, costos, problemas en la operación y tu productividad. En los números descubrirás qué está funcionando así como también en dónde existen áreas de oportunidad.

Asimismo, [platica con tu gente](#). Escucha y entiende qué les hace falta para lograr un mejor desempeño. Encontrarás que pueden necesitar desde actualizaciones hasta el dominio de ciertas habilidades. Eso sí, descarta cualquier petición que no tenga que ver con mejoras a tu negocio.

Hazte preguntas como por ejemplo: ¿Qué necesitan saber o hacer mis vendedores para mejorar sus alcances? ¿Cómo puedo hacer compras más efectivas? ¿Cómo puedo hacer mis procesos con menos recursos y en menor tiempo? Por citar algunas.

**2. Haz un plan pensando en el equipo y en cada persona.** Una vez que tienes identificados los temas y puntos a mejorar es importante aterrizarlos en acciones:

- a. Prioriza.** Elige los temas que son vitales para evitar riesgos, para conseguir un beneficio económico y para levantar tu negocio.
- b. Optimiza tus tiempos y recursos.** Seguramente habrá acciones que puedan llevarse a cabo de forma grupal, con el mayor número de personas al mismo tiempo, como por ejemplo un curso. Cuida siempre que lo que se haga no afecte tu operación.
- c. Traza un plan para cada persona del equipo.** Al menos los puestos clave deben tener un programa de temas a aprender y habilidades a desarrollar; claramente agendado y lo más específico posible.
- d. Planifícalo y empátalo con la agenda de tu negocio.** Por ejemplo, si tienes una fecha donde lanzarás un producto nuevo será importante tomar acciones de capacitación previas a ello.

**3. Enséñales cómo desarrollarse.** Los cursos no son la única alternativa. Si se traza un plan con cada individuo, el siguiente paso es ayudarlos a llevarlo a cabo. Lo primero es inculcarles que el mejor motor es el [hábito del desarrollo](#) por cuenta propia. Es momento de crear una cultura de aprendizaje que pueda ayudarse con las siguientes herramientas: promover y dar acceso a lecturas útiles, motivarlos a retomar actividades académicas, establecer acciones en el día a día para que fortalezcan habilidades y consultar a expertos en el tema.

**4. Aprovecha tus recursos internos.** Una muy valiosa fuente de información y conocimiento se encuentra entre tu gente. Seguramente encontraremos personas que dominan ciertos temas y que pueden apoyar a los demás. ¡Vuélvelos tus instructores internos! Es una muy buena inversión. Motívalos, dales un incentivo para que den lo mejor de ellos mismos. ¿Quieres un mejor resultado? Pon el ejemplo, conviértete también en un capacitador.

**5. Consigue capacitación a bajo costo.** Existen medios para que puedas conseguir cursos e información con una inversión simbólica o incluso gratuitamente. Puedes acudir a tus proveedores, quienes muchas veces como parte de la compra o sólo por el hecho de dar un mejor servicio, ofrecen cursos relacionados con sus productos sin costo alguno.

Otras fuentes son las cámaras y asociaciones de tu industria que muchas veces ofrecen alternativas de bajo costo o incluso gratuitas. Consulta sus calendarios. También es recomendable negociar un intercambio de servicios con organizaciones que se dediquen a ello.

Puedes también provocarlo acudiendo a tus conocidos y gente de confianza. Es probable que encuentres entre ellos personas expertas que sin duda te apoyarán de manera muy accesible. Eso sí, vigila la calidad de los contenidos y del instructor antes de invertir tiempo en ello y elige actividades que tangiblemente provocarán beneficios a tu gente y al negocio. ¡No esperes más!