

MÓDULO UNO: MI NUEVO PAD

Capítulo I: El proceso de desarrollo

El desarrollo, es un estado dinámico en el que la persona cultiva nuevos hábitos en un dominio en particular. Es una acción de aprendizaje intencionada, que ocurre con otros, motivada por un propósito relevante y que requiere altos niveles de conciencia (Fundamentos del Desarrollo TH). Se refleja cuando una persona se vuelve capaz de hacer algo que antes no podía hacer, moviéndose de su estado actual al estado deseado.

¿Quiénes pueden desarrollarse?

Todos los seres humanos son sujetos de desarrollo, dado que necesitan crecer, transformarse y aprender. Asimismo, todos tienen fortalezas y oportunidades de mejora.

Entonces, ¿Cuándo debe existir desarrollo?

Dentro de una organización, cuando una persona se ve enfrentada a un nuevo desafío laboral, cuando ve que su desempeño está disminuyendo por brechas en competencias o falta de experiencia, cuando desea cambiar un hábito o cuando simplemente desea aprender sobre algo en particular, será necesario que la persona se desarrolle en un dominio determinado que lo lleve al cumplimiento del resultado esperado.

El rol del Líder

Un líder debe ser capaz de generar las instancias periódicas de conversación constructiva con cada integrante de su equipo para definir propósitos en conjunto, y quien sea sujeto de desarrollo tome consciencia y tenga claridad de su estado futuro. El líder, en este camino, debe incentivar, acompañar, apoyar, desafiar y reconocer. Es quien dota de propósito los planes que emprende y construye con su equipo, comunicando el para qué de las estrategias, más allá de los por qué (Declaración de Liderazgo).

El desarrollo ocurre con otros

Es necesario que existan personas que puedan afirmar o interpretar que ocurrió desarrollo, los socios que apoyan el proceso, los pares, el líder o los clientes, incluso los familiares más cercanos tienen insumos claros del proceso. También es fundamental que la persona pueda evidenciar que sí se transformó, creció o aprendió (Fundamentos del Desarrollo TH).




¿Quién es responsable del desarrollo?

Al ser una acción de aprendizaje intencionada, cada persona que propone desarrollarse es responsable del fenómeno, pues nace y se sostiene del deseo de cada persona de superarse. No puede ser impuesto o hacerse contra de la propia voluntad.

Beneficios de practicarlo en el ámbito comercial

1. Me comprometo como líder, y como me comprometo, me involucro, y como me involucro genero confianza.
2. Disminución de la rotación al tener claridad del camino a recorrer y de qué manera hacerlo. Un vendedor necesita que le enseñen, debe tener un plan de desarrollo.
3. Fomenta la integralidad al ser un trabajo uno a uno: lo que quiero para mis clientes, lo quiero para mi equipo.

Beneficios de practicarlo en el ámbito comercial

1.  Existe el riesgo de que el colaborador quiera abandonar su puesto de trabajo, pues no tiene orientación ni propósito con respecto a su desarrollo ni tampoco sentido de pertenencia.
2.  Hay poca motivación al no comprender el impacto del trabajo en la organización.
3.  Pierdes la sensibilidad de lo que está pasando de cara a los clientes.

MÓDULO UNO: MI NUEVO PAD

Capítulo II: Herramientas

Ahora que ya sabes cómo ocurre el Desarrollo, te presentamos los pasos a seguir para diseñar planes de desarrollo:

Planificar es el primer paso para cumplir los planes, por esto, se hace primordial que nuestros objetivos puedan ser alcanzables y medibles. Realiza este ejercicio y fija un objetivo para poder desarrollarlo.

- 1. Identifica**
Algún aspecto en tu vida en donde quieras desarrollar un nuevo dominio o hábito. (personal, laboral, técnico).
- 2. Define propósitos**
Para alcanzar y lograr tu objetivo. Apóyate en la Metodología SMART para diseñar tus objetivos.
- 3. Reconoce y señala**
Las acciones concretas que te llevarán al cumplimiento de cada propósito. Para un aprendizaje más efectivo, te recomendamos la metodología 70/20/10: 70% experiencia en el puesto de trabajo, aplicación de aprendizaje o participación en nuevos retos, 20% aprender de otras personas, feedback, observación o reflexión con otros y 10% contenido educativo a través de lecturas o espacios e-learning.
- 4. Establece indicadores**
Que te permitirán evidenciar el estado inicial y final de tu desarrollo.
- 5. Comparte tu proceso**
Píde a personas cercanas a ti que observen durante este tiempo tus posibles cambios para retroalimentarte . Píde retroalimentaciones de forma constante, esto ayuda a evidenciar avances y retrocesos que serán importante para tu ejercicio.

MÓDULO UNO: MI NUEVO PAD

Capítulo III: Caso “El Plan de Desarrollo de Juan”

A continuación de presentamos un caso de la vida cotidiana, relacionado al desarrollo en una persona de un equipo de trabajo.

En la Compañía se dará una reunión entre Juan, que es uno de los líderes comerciales, y uno de los equipos con los que desde hace dos años trabaja por destacarse en el cumplimiento de las metas.

En este equipo se encuentra Carlos y durante la reunión ambos conversan:

Juan: ¡Qué tal, Carlos!, ¿cómo va todo?

Carlos: Hola Juan, las cosas van fluyendo, sin embargo, debo confesarte que he tenido algunos problemas.

Juan: No entiendo, llevas siete años en la Compañía y siempre has destacado en el ranking de las ventas. Y no creo que se deba a tu actitud, porque eres proactivo, comprometido y desde que te conozco te caracteriza encontrar soluciones para los problemas.

Carlos: Lo que ocurre es que este año me han encomendado una nueva cartera de clientes, pero no logro llegar a las metas comerciales que necesito.

Juan: Comprendo, ¿sabes? Me parece que deberíamos diseñar un plan de desarrollo para que puedas llegar a los objetivos que requieres.

Carlos: ¡Genial!

Luego de una conversación más profunda sobre la situación de Carlos, concluyeron...

Juan: Carlos, creo que lo que puede estar ocurriendo es que debes ampliar un poco tus conocimientos para llegar a esos clientes que requieres.

Carlos: ¿Y cómo puedo lograrlo?

Juan: Concentrémonos en tres acciones, así podrás adquirir los conocimientos necesarios y tener las nuevas competencias que necesitas.

Debes comenzar a estudiar los datos de tu nuevo segmento y repasar sus productos.

Busca a un ejecutivo con más experiencia y observa cómo aborda a las personas.

Lleva un diario y anota ahí todo lo que sientas en esta nueva experiencia para que conozcas tus propios estados de ánimo.

Tu indicador de éxito en el plan de desarrollo será el número de nuevos clientes con respecto al total de clientes que prospectas.

Carlos: Me parece bien, Juan, pero... ¿cómo saber si voy en la dirección adecuada?

Juan: Yo me comprometo a darte un feedback cada mes para que juntos veamos tus avances y oportunidades de mejora.

Algunas de las conclusiones que nos dejó esta situación fueron:

La guía es parte importante de nuestro proceso de crecimiento personal y grupal.

La formación debe ser una constante en nuestro trabajo, pues además de estar capacitados, nos permite adaptarnos a las necesidades del cliente y la compañía.

Los planes de trabajo representan una herramienta esencial para alcanzar nuestros objetivos.

Un Líder Mentor tendrá tantas cualidades como sean necesarias, para esto se requiere de apoyo, motivación y desafío.

MÓDULO UNO: MI NUEVO PAD

Capítulo IV: Ejercicio

Es momento de aplicar lo que sabes. Prepárate para la siguiente actividad.

- 1. Busca tu evaluación de competencias 360°.**
Si no tienes, recopila toda la información de los últimos 6 meses acerca de retroalimentación e identifica tus fortalezas y oportunidades. Puedes también buscar a personas que hayan observado tu comportamiento y pedirles que conversen acerca del estado actual sobre el aspecto a desarrollar.
- 2. Arma tu PAD**
Con base a las competencias que posean menor evaluación.
- 3. Busca a tu jefe para agendar reunión y conversen acerca de tu plan.**
Ten en cuenta que él/ella también se encuentra realizando su PAD y puede ser que no lo haya terminado aún. Si es así, invítalo de igual manera y comparte tus apuntes para iniciar una conversación.



**Excelente, has terminado el
Modulo UNO.**

Ahora posees más conocimientos y herramientas
que podrás usar para hacer del liderazgo un
hábito del que toda la Compañía se beneficia.

Felicitaciones.