

# **INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO DEL SUR**

## **CARRERA**

### **DISEÑO Y PROGRAMACIÓN WEB**

#### **COMPETENCIAS FUNCIONALES PARA EL TRABAJO**

#### **“Ensayo CASO PRACTICO DE RESISTENCIA AL CAMBIO”**

**PROFESOR(A) : Prieto Martínez Jhon Félix**

**ALUMNO : Vilca Apaza Christian**

**SEMESTRE : V**

**6/04/2021**

## **Resistencia al cambio**

La resistencia al cambio es algo muy natural en cualquier empresa y muy común hasta en la vida cotidiana, un consultor debe estar en la experiencia de tratar contra esta resistencia al cambio.

El fenómeno de la resistencia al cambio puede presentar manifestaciones o exteriorizaciones sorprendentes, como ejemplo se detalla la reorganización del área comercial de una empresa, y empieza haciendo un chequeo al área completa para ver que es lo que falta o lo que sobra.

Al estudiar bien el área y el caso se denota que el área comercial no debe sufrir un cambio en el personal si no mas bien en los procedimientos que se efectúan, mejorar la velocidad de recepción de datos entre otros.

Como punto de partida se da la integración de un CRM para ayudar a todo el proceso que se encarga del área comercial, después de un breve tiempo de incursión en este nuevo CRM surgen resistencia al cambio por parte del área comercial.

Uno de las primeras resistencias que se puede ver es el clásico “no tengo tiempo para completar la información”, también otro clásico que es el sistema no me funciona o si no quejas donde dicen que el sistema no es practico ni cómodo para arreglar esto se propone un CRM más cómodo que es prácticamente un Excel en la nube, ya con este cambio se empieza a ver una mejoría, pero siempre no hay los que se quejan en plenas reuniones importantes o tratan de sabotear a uno.

Para estos casos yo veo conveniente ganarse al personal en mi punto de vista como programador de sistemas, pero como un consultor creo que es mas practico no meterse en líos ni hacer enemigos ni amigos, otro consejo seria siempre documentar grabar todo el proceso.