

Descomplica la

NEGOCIACIÓN DE OBJETIVOS

Estrategias para involucrar a tu equipo

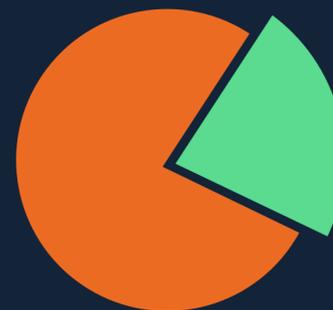
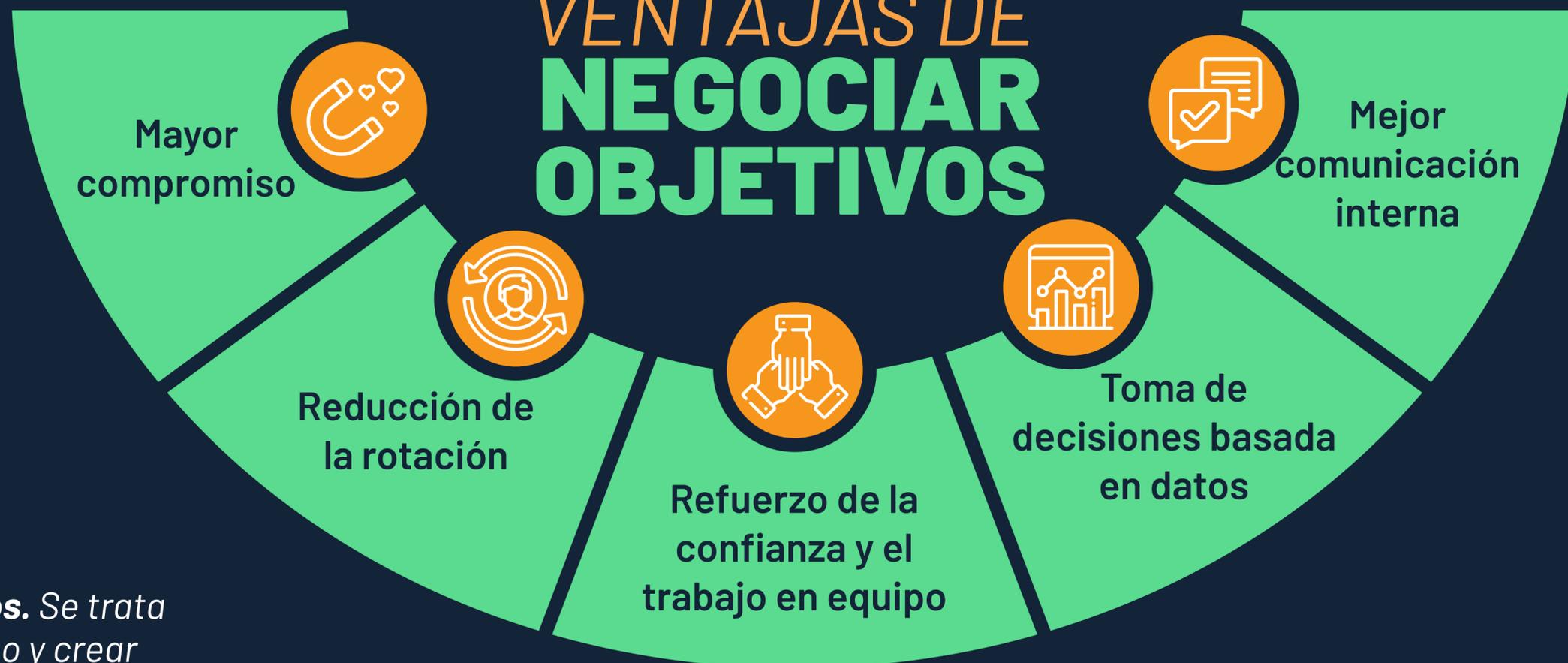
Negociar objetivos va más allá de los números. Se trata de alinear las expectativas, inspirar a tu equipo y crear un entorno en el que todos se sientan parte del éxito.

Según el informe de Gallup State of the Global Workplace 2023, sólo el **23% de los empleados están realmente comprometidos en el trabajo.**

score
by actio



VENTAJAS DE NEGOCIAR OBJETIVOS



23%
empleados que **realmente están comprometidos** con su trabajo

¿Qué es lo que falta?

Estrategias que hagan que la negociación de objetivos sea más motivadora, colaborativa y productiva, conectando eficazmente personas y objetivos.

4 estrategias para negociar objetivos

Establece objetivos SMART*

Los objetivos genéricos desmotivan. Utiliza la metodología SMART para garantizar la claridad y la concentración. Por ejemplo, en lugar de "aumentar las ventas", defina "aumentar la facturación B2B en un 15% para diciembre".

Alinea los objetivos con la visión de la empresa

Cada objetivo debe responder: "¿Cómo contribuye esto al objetivo más amplio de la organización?". Esto refuerza su relevancia para el equipo.

Convierte el proceso en una conversación

La negociación es una calle de doble sentido. Escucha al equipo y ajusta los objetivos cuando sea necesario.

Reconoce y recompensa los resultados

Los reconocimientos sencillos generan una gran motivación. Piensa en celebraciones o primas mensuales vinculadas al rendimiento.

***SMART** = Específicos, Mensurables, Alcanzables, Pertinentes, Limitados en el tiempo

ERRORES COMUNES al negociar objetivos



No fijar plazos

Sin un plazo claro, el equipo puede posponer las cosas y perder la concentración. Fija fechas concretas para garantizar el compromiso y los resultados.



Falta de seguimiento

Sin revisiones periódicas, los objetivos se desconectan de la realidad y pierden motivación. Supervisa los progresos para mantener el compromiso.



Crear objetivos poco realistas

Es importante ser exigente, pero los objetivos deben ser alcanzables. Los objetivos demasiado ambiciosos pueden desmotivar al equipo.



Establecer demasiados objetivos

Multiplicar los objetivos puede abrumar al equipo. Céntrate en lo que es realmente esencial y divide las grandes metas en objetivos más pequeños y manejables.

CONSEJO: Utiliza un software de fijación de objetivos para facilitar el seguimiento y asegurarte de que todo el mundo está de acuerdo.

TECNOLOGÍA PARA GESTIONAR TU EMPRESA Y OBTENER RESULTADOS


by actio

De lo estratégico a lo operativo, mantiene la gestión de tu organización en sintonía.

Conoce:

actiosoftware.com/es/tune-gestion-estrategica


by actio

Belt ayuda a tu empresa con la gestión de riesgos, garantizando que se tomen decisiones más eficientes para evitar sorpresas desagradables.

Conoce:

actiosoftware.com/es/lp-belt-es


by actio

Software desarrollado con la experiencia de los profesionales de People & Management de Falconi, que te ayudará a hacer más fácil la Gestión del Desempeño.

Conoce:

actiosoftware.com/es/lift-es


by actio

Score permite diseñar y aplicar un proceso de remuneración por objetivos de forma sencilla e intuitiva que mantendrá informados y motivados a todos los empleados.

Conoce:

actiosoftware.com/es/score-by-actio-latam


by actio

Un sistema diseñado para simplificar la planificación y generar transparencia y equilibrio en tus procesos presupuestarios.

Conoce:

actiosoftware.com/es/grid-matriz-presupuestaria


by actio

Transforme a rotina operacional da sua empresa garantido agilidade, clareza e padronização dos processos.

Conheça:

actiosoftware.com/es/dayway-software-de-gestion-operativa/