



LA RENDICIÓN DE CUENTAS EMPRESARIAL



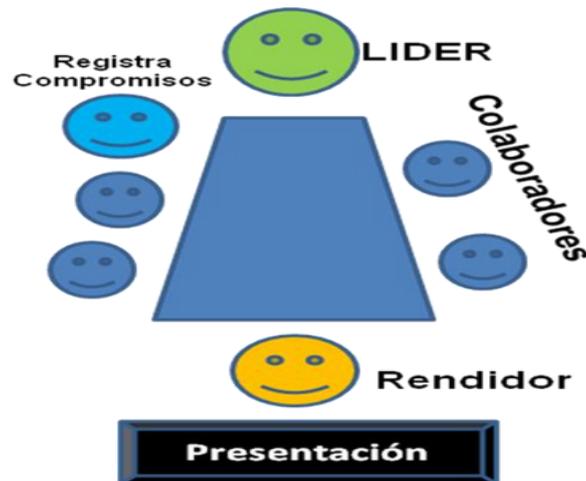
**Conoce una poderosa forma de implantar el
compromiso en los negocios...**

La Rendición de Cuentas Empresarial

Conoce una poderosa forma de implantar el compromiso en los negocios...

Conoce una poderosa forma de implantar el compromiso en los negocios...

Estimados lectores, hoy les voy a presentar una herramienta que aunque sea difícil de crear, si es implementada cambian sustancialmente los negocios, se llama rendición de cuentas. Hoy en día el reto de las empresas es transformar sus juntas tradicionales de alta duración que se enfocan a informar, buscar culpables y que no provocan acción (entre otras cosas), a un modelo de rendición de cuentas en la que el invitado más importante es **el compromiso**. A continuación les presento como está conformada una rendición.



Elementos de la Rendición de Cuentas

La Presentación

Este elemento es enviado al líder con anterioridad a la rendición para su revisión. La presentación debe ser elaborada en un formato único para todos los colaboradores y en ella se mostrarán en la 1era parte los compromisos actuales (los que se declararon en la sesión anterior) y en la 2da parte los compromisos futuros (los de la siguiente sesión). El único status permitido para cada compromiso es "cumplido" y "no cumplido". Es importante que se defina que es un compromiso para que no se incluyan acciones que tienen que ver con esfuerzo, tareas, planes etc. Recordemos que un compromiso es algo que se tiene que cumplir y que impacta directamente en el negocio, es un indicador, un resultado, es algo medible y tangible ej.: Ventas, Costos, una fecha de terminación etc.

El Líder

La función del líder en la rendición de cuentas es la de preservar una conversación enfocada al compromiso. El líder utiliza las preguntas potentes para provocar reflexión, para clarificar y llevar a la acción a los colaboradores, además reclama y sanciona el incumplimiento de los compromisos. Otra actividad que realiza el líder en la rendición, es hacer peticiones a los colaboradores y provocar que también las realicen entre ellos. Es clave que el líder de seguimiento a los compromisos y que pida garantías a los colaboradores para asegurar el cumplimiento. El líder necesita desarrollar varias competencias para alcanzar rendiciones exitosas, algunas de las competencias serían: la pregunta potente, Punch (exigencia y contundencia), la conversación del compromiso, provocar reflexión y acción.

El Rendidor

Al colaborar que pasa al frente y muestra su presentación se le llama rendidor y su función básicamente radica en honrar su palabra, es decir demostrar al equipo su efectividad para cumplir compromisos. Tiene que pasar al frente porque es la forma idónea de mostrar sus compromisos. El rendidor responde concretamente a los cuestionamientos del líder y para ello no está permitido contar historias, esfuerzo, pretexto etc. Su enfoque tiene ser a resultados (compromisos). También tiene la facultad de realizar peticiones al líder y a los colaboradores siempre y cuando tengan fundamento. Finalmente el rendidor puede escuchar propuestas de sus compañeros para alcanzar sus compromisos.

Los colaboradores

La función de los colaboradores es esperar su turno para presentar sus compromisos, mientras eso sucede tienen la obligación de escuchar atentamente al líder y al rendidor, ya que existe la posibilidad de que reciban una petición o bien que puedan aportar una propuesta al rendidor.

En fin, los invito a que transformen sus juntas en rendiciones de cuentas, créanme que vale la pena hacerlo. Espero que esta información haya sido de utilidad. Saludos y nos vemos en la próxima edición...!!!