



Profundiza más

Recurso de Profundización

Liderazgo flexible en entornos comerciales.

- ✓ **Descripción del recurso:** Este recurso presenta un caso realista de una empresa de tecnología en la que un jefe de ventas aplica un liderazgo flexible, adaptando su estilo según las características y experiencia de su equipo. Con nuevos integrantes, adopta un estilo directivo, brindando instrucciones claras y supervisión cercana para garantizar el aprendizaje y la eficiencia. Con miembros experimentados, utiliza un enfoque delegador, otorgando autonomía y fomentando la iniciativa, lo que potencia la motivación y la responsabilidad individual.

El análisis de este caso permite a los estudiantes comprender cómo los distintos estilos de liderazgo (autocrático, democrático, laissez-faire, transformacional y transaccional) se aplican de manera práctica en contextos comerciales. Además, resalta la importancia del liderazgo situacional, mostrando que un líder eficaz no mantiene un único enfoque, sino que ajusta su estilo a las necesidades del equipo y a los objetivos de la organización, optimizando así la productividad, la cohesión y el desempeño del personal de ventas.

- ✓ **Desarrollo:**

Escenario

La empresa **TecnoVentas S.A.** debe cerrar un contrato importante en dos semanas. El gerente general pide a seis jefes de equipo distintos que trabajen con el mismo grupo de vendedores para ver qué estilo de liderazgo logra mejores resultados.

Los vendedores son:

Sofía: vendedora nueva, con poco conocimiento técnico.

Carlos: vendedor con experiencia, creativo y autónomo.

Lucía: entusiasta, con iniciativa, pero necesita apoyo para organizarse.

Narrador: guía para la reflexión del estudiante.

Escena 1 → Estilo autocrático → (El jefe autocrático entra con un cronómetro y da órdenes directas).

Jefe autocrático: No hay tiempo para discusiones. Sofía, haces llamadas. Carlos, visitas clientes. Lucía, prepara reportes. Nada de cambios en el plan. Necesito resultados inmediatos.

Sofía: Está bien, pero me gustaría preguntar sobre el guion de llamadas...

Jefe autocrático: No hay preguntas, solo acción.

Narrador: El equipo avanza rápido, pero la presión reduce la motivación y la creatividad.



Profundiza más

Escena 2 → Estilo democrático → (El jefe democrático coloca una pizarra en medio de la sala.)

Jefe democrático: Quiero escuchar sus ideas antes de definir la estrategia. ¿Qué opinan?

Carlos: Podríamos segmentar clientes según su interés en tecnología.

Lucía: Propongo usar redes sociales para generar leads.

Sofía: Yo prefiero trabajar con un guion adaptado al cliente.

Jefe democrático: ¡Perfecto! Decidamos juntos cómo combinamos estas ideas.

Narrador: El equipo se siente escuchado y comprometido, pero la toma de decisiones toma más tiempo.

Escena 3 → Estilo laissez-faire → (El jefe laissez-faire sonríe y se sienta al fondo con un café).

Jefe laissez-faire: Ustedes conocen a los clientes mejor que nadie. Organicen sus tareas como crean conveniente. Yo solo estaré aquí si necesitan algo.

Carlos: Yo me encargo de diseñar la estrategia digital.

Lucía: Yo apoyo a Carlos, pero también quiero llevar el control de clientes.

Sofía: ¿Y yo qué hago? Me siento un poco perdida...

Narrador: El equipo con experiencia se desenvuelve bien, pero Sofía se queda sin dirección clara.

Escena 4 → Estilo transformacional → (El jefe transformacional entra con entusiasmo, mostrando un cartel con el lema: "¡Nuestro equipo, nuestro éxito!")

Jefe transformacional: Este contrato no es solo una venta, es la oportunidad de demostrar que somos el mejor equipo de la empresa. Quiero que sueñen grande.

Carlos: Podemos innovar con presentaciones interactivas.

Jefe transformacional: —¡Brillante, Carlos! Lidera esa parte. Sofía, confío en tu energía: prepara el primer contacto con los clientes. Lucía, tú coordina la agenda para que todo fluya.

Lucía: ¡Me encanta el reto!

Narrador: El equipo se siente inspirado y motivado.

Escena 5 → Estilo transaccional → (El jefe transaccional reparte hojas con objetivos y recompensas.)

Jefe transaccional: Cada uno tiene una meta: Sofía, 20 llamadas diarias. Carlos, 10 presentaciones. Lucía, 5 reportes. Si cumplen, tendrán un bono extra. Si no, habrá sanciones.

Sofía: Me gusta la claridad, aunque me presiona.

Carlos: Cumpló, pero siento que no valoran mis ideas.

Narrador: El equipo trabaja con disciplina, pero sin entusiasmo ni innovación.



Profundiza más

Escena 6 ➔ Liderazgo situacional ➔ *(El jefe situacional observa primero a cada miembro antes de hablar.)*

Jefe situacional: Sofía, sé que eres nueva. Te daré un guión detallado y te acompañaré en tus primeras llamadas.

Carlos, confío en tu experiencia: diseña la estrategia digital libremente. Lucía, trabajemos juntos para organizar tu tiempo; luego podrás decidir tus propias tareas.

Sofía: Gracias, necesitaba esa guía.

Carlos: Me motiva la autonomía.

Lucía: Me siento acompañada y retada a la vez.

Narrador: El jefe adapta su liderazgo según las necesidades de cada miembro, potenciando el crecimiento y la cohesión del equipo.