



Profundiza más

Recurso de Profundización

Construyendo equipos comerciales cohesionados: caso CrediPlus.

- ✓ **Descripción del recurso:** Este recurso presenta un caso simulado de la empresa CrediPlus, especializada en microfinanzas, que enfrenta un estancamiento en sus ventas debido a la alta rotación de personal y a una cultura individualista. El nuevo gerente implementa estrategias de trabajo colaborativo, como la creación de células de trabajo, reuniones quincenales de retroalimentación grupal y la definición de metas conjuntas.

El análisis del caso permite comprender cómo la cohesión del equipo, la confianza y el propósito compartido impactan directamente en la productividad y en la sostenibilidad del desempeño comercial. Además, refuerza la importancia de diferenciar entre grupos y equipos, identificar las características clave de un equipo eficiente y reconocer los beneficios tangibles e intangibles del trabajo colaborativo en ventas.

Este recurso facilita la comprensión de cómo la colaboración estratégica y un liderazgo enfocado en la cohesión pueden transformar el rendimiento individual y colectivo, fortaleciendo la resiliencia, la motivación y la eficacia de los equipos comerciales en entornos competitivos.

- ✓ **Desarrollo:**

Escenario

La empresa ficticia **CrediPlus**, dedicada a microfinanzas, atraviesa un estancamiento en sus ventas. Los indicadores revelan alta rotación de personal y bajo compromiso del equipo comercial. La cultura organizacional se ha vuelto individualista: cada vendedor se enfoca solo en sus clientes y comisiones, sin coordinación ni apoyo mutuo. El nuevo gerente comercial, **Luis**, busca transformar este grupo en un verdadero equipo de alto rendimiento, implementando prácticas de colaboración, confianza y responsabilidad compartida.



Profundiza más

Personajes y roles

Luis (Gerente Comercial): Nuevo en el cargo, promueve un estilo colaborativo y busca cohesionar al equipo.

Marta (Vendedora experimentada): Competitiva, acostumbrada a trabajar sola, desconfiada de los cambios.

Jorge (Vendedor joven): Inseguro, pero abierto a aprender; se siente aislado en el esquema actual.

Paola (Analista de ventas): Observa los procesos y aporta datos, respalda la importancia de trabajar en equipo.

Escena 1 → Reunión inicial del equipo

Luis (con tono firme pero cercano): He revisado nuestros números y noto que, aunque tenemos buenos vendedores, trabajamos como un grupo disperso. Necesitamos pasar de ser un conjunto de individuos a un equipo.

Marta (cruzada de brazos): Con todo respeto, cada uno sabe cómo lograr sus ventas. ¿Para qué complicarnos con reuniones y coordinaciones?

Luis (mirándola con calma): Entiendo tu punto, Marta. Pero fíjate: la rotación es alta, el clima está tenso y no logramos crecer de forma sostenida. Un grupo suma esfuerzos individuales; un equipo multiplica resultados.

Escena 2 → Introducción de nuevas dinámicas

Luis: Vamos a crear células de trabajo de tres personas. Cada célula tendrá metas conjuntas y se reunirá cada 15 días para compartir aprendizajes.

Jorge (entusiasmado): Eso me motiva. Siempre he querido aprender de los más experimentados.

Marta (dudosa): No sé si compartir mis estrategias me convenga...

Paola (apoyando con datos): Marta, los equipos que comparten prácticas logran hasta un 20% más en cierres de ventas y mejor satisfacción del cliente.

Escena 3 → Resultados después de un mes

Jorge (sonriendo): En nuestra célula probamos la estrategia de Marta y triplicamos mis cierres. ¡Gracias por compartir!

Marta (con tono más suave): Admito que pensé que perdería ventaja, pero al final ganamos todos.



Profundiza más

Luis (concluye): Exactamente. Un grupo trabaja junto pero separado; un equipo comparte metas, confianza y compromiso. Ese es el camino para crecer y sostener nuestro desempeño.