

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para que se conviertan en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



La gestión multigeneracional del talento

Nunca en la historia del mundo las empresas habían tenido tanta diversidad unida en un solo período. En estos tiempos es normal encontrarse con empresarios pertenecientes a la generación de los baby boomers o de generación X, desesperados por encontrar maneras efectivas de lidiar con personal millennial e, incluso, centennials. El choque de tan diversos perfiles provoca problemas de desabastecimiento de mano de obra, alta rotación de personal, altos costos de aprendizaje y de influencia.

Los millenials componen una importante porción de la fuerza de trabajo. Sus hábitos de trabajo son revolucionarios: buscan horarios flexibles, balance de vida-trabajo y les cuesta mucho comprometerse. Por lo tanto, es necesario que tú como empleador de ellos te adaptes, ya que para 2030 (en menos de 8 años) se estima que 3 de 4 trabajadores serán millenials. A pesar de que tienen mala fama, los millenials sí quieren conectar con sus empresas y hacer cosas grandes en ellas.

A continuación, te ofrecemos algunos consejos para que logres alinearlos:

- Reconoce lo que los motiva: trabajan por diferentes razones a las de generaciones anteriores. Existe evidencia de que los millenials se mueven por hacer una diferencia positiva en el mundo; dicho eso, puede ser difícil para ellos traducir su trabajo diario en términos de impacto amplio si no intervienes oportunamente para resaltar el propósito de la organización y el impacto que tiene su trabajo individual en relación con los valores organizacionales. Una manera de hacer esto es involucrar a la empresa en actividades de caridad, en las que se da algo a la comunidad y, a cambio, se gana una experiencia que construye trabajo en equipo.
- Crea oportunidades de crecimiento: la imagen de los millenials es de personas que van cambiando de trabajo a cada rato. Sin embargo, lo que en realidad quieren de un trabajo es la oportunidad de conectar y crecer, al tiempo que se sienten parte orgánica de una empresa. Muchas veces no lo dicen abiertamente, precisamente por el estigma que los persigue, por lo que se requiere de parte de la empresa mucha conexión y comunicación. Ayúdalos a identificar y desarrollar habilidades que están alineadas a la misión del negocio. Si haces esto y, aparte, les das autonomía y monitoreas los riesgos externos, lograrás que se comprometan y se vuelvan productivos. Asimismo, en esta línea puedes construir “planes de desarrollo”, donde cada colaborador define áreas donde quiere invertir tiempo y energías para crecer, con el apoyo de la empresa; el colaborador recibe retroalimentación en la marcha sobre su desempeño. Finalmente, conectar depende mucho de conocer a tus colaboradores: levanta un cuestionario simple que te permita conocerlos en un nivel especial, al punto que puedas idear maneras de sorprenderlos eventualmente (regalos personalizados, detalles o menciones especiales).

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**

Brinda a tus clientes una **mejor experiencia de compra** para que se conviertan en embajadores de tu marca

Propemi
BAC Credomatic



- Promueve el balance vida-trabajo: el millennial no cree en sentarse por 8 horas en un escritorio y fingir que trabaja, sino que más bien prefiere trabajar las horas que cree necesarias para lograr lo que se le pida. Eso abre posibilidades para construir unidad y trabajo en equipo a través de espacios alternativos, como salidas periódicas con el equipo, comunicaciones eficientes usando la tecnología, etc.

Más allá de los consejos especiales, siempre será necesario establecer de entrada el estilo y estándar de la empresa. Al momento de seleccionar personal millennial, se debe tener mucho tacto para distinguir candidatos con una buena moral de trabajo de otros que solo son cascarón y que no lograrán resistir ante situaciones complejas. Mucho del problema ocurre por dejar entrar gente que no cumple un mínimo perfil, por llenar plazas de manera apresurada, más preocupados por “poner a alguien” que por realmente encontrar a la persona idónea. Recuerda que, a pesar de que tardes en encontrarla, será más barato eso que tener que soportar a un colaborador oportunista que te haga incurrir en costos de coordinación altos (costos de influencia, costos por negligencia, etc.), sin decir toda la retahíla de costos de despido cuando toque hacerlo. Una idea que puede funcionar es, en los procesos de selección, someter a los candidatos a casos hipotéticos que sean complejos y que permitan visualizar la ruta crítica de toma de decisiones que sigue la persona para resolverlos. Eso te dará una visión de la calidad de persona que tienes y, por lo tanto, mayor criterio para saber si agarrarlo o no.

Propemi BAC Credomatic sabe que los retos del mercado de hoy requieren modelos de gestión que tomen en cuenta las nuevas tendencias. Somos tu aliado ideal en el mundo de los negocios: consulta hoy mismo sobre las soluciones financieras y medios de pago que tenemos a tu disposición para hacer tu gestión más simple y efectiva.

Propemi BAC Credomatic pone a tu disposición las mejores soluciones para medios de pago, que harán que tus clientes disfruten comprar tus productos y servicios. **Llama a tu ejecutivo de negocios o escríbenos a info_propemi@baccredomatic sv y descubre la mejor opción para tu negocio.**