

Coaching en tiempos de crisis

.- Contar con la colaboración de un experto, puede ayudar a las pymes en periodos de inestabilidad económica. - ActionCOACH da algunos consejos a los empresarios y les anima a interesarse por los servicios de coaching especializados.

Dirigir un negocio o un equipo de personas no resulta una tarea sencilla. Son muchos los problemas y conflictos que se generan en el día a día en el transcurso de la actividad laboral ya sean de carácter interno o externo. Esta dificultad se multiplica si como está sucediendo en la actualidad nos encontramos ante una situación de recesión económica mundial.

La crisis de los mercados financieros genera incertidumbre acerca de cómo va a evolucionar la situación económica que se traslada con especial temor a aquellos que tienen un negocio propio que sacar adelante y que no saben en qué medida puede afectar a su sector y a su negocio en concreto.

Por esta razón, estar bien preparado para enfrentarse a este tipo de situaciones en la medida en que sea posible, resulta muy importante para empresarios y directivos. Y en el caso de no tener la formación suficiente como para enfrentarnos por nosotros mismos a esta situación, lo más adecuado es recurrir a profesionales especializados capaces de orientar y formar a los empresarios para hacer frente a las consecuencias que la crisis económica pueda provocar en sus negocios.

Saber cómo actuar, estudiar si es necesario reorientar la dirección de la empresa y enfocarla a los nuevos requerimientos del mercado, o qué áreas de negocio conviene potenciar, puede ser decisiones clave para garantizar un futuro óptimo del negocio, por eso, hacerlo con la adecuada preparación o asesoramiento por profesionales especializados es imprescindible para garantizarnos el éxito. En definitiva, estar preparado y contar con las herramientas necesarias para minimizar los efectos de la crisis en nuestra empresa.

El equipo de profesionales que forma ActionCOACH, acostumbrados a trabajar con pymes y empresarios y a colaborar con ellos en el buen desarrollo de sus empresas y equipos de trabajo, recomiendan varios consejos para hacer frente a la actual crisis económica.

1. Externalice o haga Outsourcing de todo aquello que no sea el eje central de su negocio (Core Business). ¿La nave es suya? Véndala y alquílela. Si su negocio no es tener naves, no tenga. ¿Los ordenadores? Véndalos y alquílelos. ¿Los vehículos de ejecutivos, vendedores y reparto son indispensables para quedar bien con el empleado y para que haga su trabajo? Si así es: Véndalos y alquílelos.

2.- Analice sus existencias y utilice adecuadamente los inventarios. Cualquier producto que haga más de seis meses que no compra o no fabrica y no ha vendido: elimínelo. Busque mercados en su población, ciudad, comunidad autónoma, país o continente. No debe tener productos almacenados más allá del tiempo que tarde desde que lo produce hasta que se entrega a los proveedores. Aplicando el principio de Pareto, es muy probable que el 80% del dinero que se tiene quieto en existencias, se dedique únicamente a satisfacer el 20% de la demanda

3.- Cobre.. Dé menos días de crédito de los que a usted le dan y si es posible cobre al contado. Ralentizar los cobros hace que en ocasiones se acumulen en la cartera de clientes el equivalente a ocho meses de su venta. Si sus proveedores le dan 30 días para cobrar, dar 60 a sus clientes provoca un desfase de 240 días. No debe temerse el cobrar a los clientes, al fin y al cabo un negocio se trata de esto mismo, dar algo a cambio de algo. Nadie le está haciendo ningún favor.

4.- Sea Flexible. Tener flexibilidad para poder moverse, no obsecarse en una idea. En ocasiones, habrá que plantearse reorientar la línea de negocio y la dirección a emprender. Tomar decisiones es importante.

5.- Invierta en formación y sistemas de información. Todo lo que sepa sobre como evolucionan los mercados y todo lo que aprenda sobre la gestión y organización de una empresa, beneficiará a su negocio ya que tendrá recursos para hacer frente a los problemas que le surjan en el día a día.

6.- Analice su contabilidad mensualmente. No acumule tareas y mucho menos relativas a la contabilidad. Saber lo que tiene y lo que va a tener próximamente le ayudará a hacer frente a posibles imprevistos y a hacer previsiones de futuro fiables.

Sobre ActionCOACH

ActionCOACH se fundó en 1993 en Brisbane, Australia, como una empresa de coaching para ayudar a la pequeña y mediana empresa y específicamente, a los propietarios de las mismas. Sus más de 1.400 coaches operan ya en cuatro continentes. *ActionCOACH* ha impartido seminarios a más de 500.000 empresarios y dado consultoría directa, bajo el enfoque de Coaching uno a uno, a más de 8.000 clientes anuales.

Está presente en Australia, China, Reino Unido, Estados Unidos, Brasil, Canadá, España, México, Portugal, Francia, entre otros países, hasta un total de 24 a día de hoy, donde viene operando como líder destacado del mercado.

ActionCOACH ofrece una gama de productos y servicios, que incluyen servicios de programas de coaching individuales, coaching en grupo, clubes de "networking", seminarios, talleres y programas sectoriales, todo diseñado específicamente para el mundo de la PYME, con el objetivo de aumentar los beneficios, sistematizar el negocio, y liberar a sus empresarios de la trampa de dedicar todo su tiempo a la operativa olvidándose de la gestión empresarial; siempre huyendo de conceptos teóricos alejados de la realidad del día a día de la empresa.

ActionCOACH está formado con personas de gran experiencia y éxito en los negocios, altamente motivados y que disfrutan de compartir y enseñar, lo que explica que en estos años haya logrado ya importantes reconocimientos, entre otros el de ser considerada la Franquicia nº 1 de consultoría a empresas por la prestigiosa revista *Entrepreneur** en los tres últimos años.

ActionCOACH ofrece a las Pymes la posibilidad de hacer un diagnóstico gratuito en las áreas clave de la gestión a través de su página web corporativa y de las individuales de cada Coach.

Revista "*Entrepreneur Magazine*". Años 2004, 2005 y 2006.

Más información:

Marisa Casillas

ARGENTACOMUNICACION

TEL.: 91 3119335

marisa.casillas@argentacomunicacion.es

<http://www.actioncoach.es>
