

... ideas en acción ...

HOJA INFORMATIVA DE SEGUROS PARA LA RED COMERCIAL DE
CONSULTING EUROPEO DE RIESGOS, S.L.
CORREDURÍA Y CONSULTORÍA DE SEGUROS

LA DINÁMICA DE FIJAR METAS O EL MANAGEMENT POR OBJETIVOS

Break goals down into small pieces. Tackle one piece at time

En las lecciones que periódicamente impartimos a uno de nuestros clientes de Consultoría, una Mutua de Seguros Francesa, abordamos una vez al año el tema de "FIJAR METAS o MANAGEMENT POR OBJETIVOS".

En esta ocasión hemos hecho referencia a dos temas:

- un artículo del libro de Jacques Weisel
- una anécdota personal

Comencemos por lo segundo:

Cuando un conocido Presidente de un grupo empresarial hace 20 años me reclutó como Director General de la Compañía de Vida que iba a poner en funcionamiento, se me ocurrió preguntarle que cuánto quería que vendieramos el primer año. Y la respuesta fue que 1.000 millones de las antiguas pesetas.

Cuando a su vez le pregunté de que medios disponía para ello, me dijo que 1.500 millones de ptas. disponibles en una cuenta de una conocida entidad bancaria.

Hay que apresurarnos a decir que no existía más que las oficinas centrales, el mobiliario y la tecnología informática suficiente para desarrollar la Compañía. Faltaba el reclutamiento y formación de todo el personal y el diseño de las pólizas, los procesos administrativos, obviamente el plan de negocio, etc. etc. etc.

Por tanto la primera y máxima dificultad era disponer de la fuerza de venta necesaria para abordar el enorme objetivo marcado por el Presidente. Y recuerdo que pasé una de las etapas con más ilusión y angustia de mi vida. ¿Cómo puedo abordar la venta de 1.000 millones en primas de vida de una empresa que no existe? Era a principios de año y el objetivo era para finales de ese mismo año.

Y estaba dando vueltas al tema, dale que te pego, y hete aquí, que en la terraza de mi casa se me hizo la luz con la frase (el flash) que encabeza este artículo.



Y efectivamente: 1.000 millones equivalían a 500.000 Pts al mes para una fuerza de venta de 167 vendedores. Por lo tanto el problema solo consistía en encontrar esa fuerza de venta y adiestrarla. Y así se hizo. Tuvimos los 167 vendedores, con lo que pudimos cumplir los objetivos marcados para ese año.

Alguien que lea esto y lo experimentara con nosotros se verá reflejado. (Por ello no expresamos nombres ni identificamos la entidad. Muchos que nos conocen de nuestro mundo asegurador ya saben de que hablamos).

LA CONCLUSIÓN ES:

NO HAY METAS IMPOSIBLES; SOLO SE TRATA DE DIVIDIRLAS EN OTRAS MENORES



Vayamos ahora a lo que señala Weisel:

Supón que estas de picnic en el campo y cerca de

ti hay un jovencito que con un arco tira flechas al tronco de un árbol. Cada vez que dispara una flecha, va hacia el árbol y traza unos círculos concéntricos en forma de diana alrededor de la flecha clavada en el tronco. Los transeúntes que andan por allí piensan que por los resultados a la vista se trata de un gran arquero el que dispara.

Pero nosotros nos sonreiremos, sabedores, de lo que pasa.

¿O no? Después de todo, ¿no es eso básicamente lo que rige nuestra vida? No hacemos las cosas a remolque y pensamos que es lo que hubiéramos querido hacer?

Como adulto que es quizá haya olvidado el concepto más básico de la vida que es planificar, proyectarnos hacia delante. Es posible que incluso planifiquemos mejor nuestras vacaciones anuales que nuestra vida propiamente dicha. Sin más planes que lo que nos aporte el día a día. Parece que hasta en el Corán se dice: "si no sabes a dónde vas, ningún camino te conducirá ahí".

Es un hecho psicológico conocido que el hombre es un mecanismo perseguidor de cosas; la cuestión es, ¿persigue sus propias metas o las metas que le imponen otros?; o es como el chico del arco que coloca la diana después de haber disparado?

Las metas son muy importantes para una vida positiva. Son cruciales. Las metas diarias son las razones para levantarnos cada día y andar hacia adelante. La metas semanales hacen los meses y los meses nos llevan a los años. Y las metas anuales pueden darnos la felicidad de la vida pero a condición de que nosotros seamos los sujetos de las metas, que controlemos nuestro destino personal.

De la misma forma que el capitán de barco no necesita ver físicamente el puerto de destino desde el momento de partida a miles de millas de distancia él sabe que alcanzará la meta en cierta fecha y tiempo exactos, pues así tu puedes planificar tu vida de acuerdo con tu propio plan.

Tus metas deben ser realistas y alcanzables y de esta forma cosechar recompensas parciales que a intervalos de tiempo breves reforzarán la motivación de luchar por ellas y nos darán confianza en la consecución del plan total.

En las empresas eso constituye la dirección por objetivos que es el motor que hace ganar millones en las cuentas de resultados de las compañías. ¿Vale nuestra vida menos? Hay cientos de libros de desarrollo personal que nos pueden ayudar a ello.

O hagamos el trayecto juntos, con nosotros. En el próximo capítulo diremos cómo se hace eso.

Tiene a su disposición boletines anteriores en nuestra página web
www.conseur.com



CONSULTING EUROPEO DE RIESGOS, S.L.

C/ Zurbarán, 7-1º Of. 4 (28010) MADRID www.conseur.com Mail. conseur@telefonica.net Tlf. 91 702 23 48 Fax 91 702 23 58