

PERU OWIT

"Usted S.A"

Por Inés Temple Vice Presidenta,
Gerenta General DBM Perú



Si usted, un familiar o un colega están pasando por un cambio de carrera o peor aún, por una crisis en su carrera, podría ser útil interpretar el cambio como lo hacen los chinos.

El carácter chino para las crisis, que es como muchas veces nos sentimos frente a cambios importantes, es una combinación de dos caracteres; uno que simboliza peligro y el otro, oportunidad. Esto refleja una filosofía que reconoce que si bien una crisis puede potencialmente dañarnos, lo cual justifica nuestra alarma, puede también lograr fortalecernos, si logramos reconocer las oportunidades que la crisis nos trae.

Fusiones, privatizaciones, cambios en el liderazgo o la propiedad, reducciones de personal e incluso promociones, pueden causar situaciones donde debemos manejar crisis. Para eso requerimos de algunos conocimientos y de mucha disciplina para mantener una actitud positiva enfocada en el futuro. Es esta actitud la que nos ayuda a hacernos cargo de nuestra propia carrera. Es importante aceptar que no podemos controlar las variables del mundo empresarial, pero que sí podemos tomar control de nuestra actitud y de nuestra manera de enfrentar los hechos y las crisis.

Esta actitud emprendedora y asertiva, de toma de control personal frente a los cambios en lo relacionado al manejo de su carrera, es lo que nosotros en DBM llamamos «Usted S.A.»

«Usted S.A.» es una frase simple que implica tanto responsabilidad, como oportunidad personal. Es una sigla que concentra nuestra filosofía sobre cómo dirigir estratégica y empresarialmente nuestra carrera, en medio de cambios acelerados que no podemos controlar.

Así como los líderes de las grandes organizaciones pasan mucho tiempo pensando sobre la dirección y el foco de sus negocios, identificando las mejores prácticas y adaptando rápidamente sus estrategias, nosotros debemos pensar en nuestra carrera como en una empresa: «Usted S.A.», que mercadea y vende un conjunto muy particular de destrezas, intereses y valores.

Como dueños de «Usted S.A.» debemos desarrollar un plan de negocios estratégico cuyo objetivo sea obtener el éxito profesional, (se-

PROGRAMA DE ACTIVIDADES PERÚ OWIT 2000		
Mes	Día/Hora	Actividad
Octubre	Jueves 26 (7:00 pm)	Seminario de Comercio Internacional
Noviembre	Miércoles 15 y jueves 16	Seminario de Responsabilidad Social "La Cultura Empresarial que asegura la Competitividad"

Nota.- Esta programación puede ser modificada y ampliada de acuerdo a la disponibilidad de los expositores. Mayor información al número 317-6663 o escribanos al email: peruowit@pe.ibm.com

gún nuestra propia definición de éxito) y asegurar así nuestra vigencia en el mercado de trabajo a largo plazo.

- Para empezar, es crítico identificar claramente el negocio en el que estamos, sus oportunidades y riesgos, y definir nuestro mercado potencial así como las necesidades de nuestros clientes actuales y futuros.

- Luego debemos analizar nuestras fortalezas, debilidades y competencias de liderazgo y definir nuestras habilidades, ventaja comparativa, posicionamiento y branding. Conociendo nuestro potencial sabremos qué hacer más, qué hacer menos y qué debemos aprender a hacer mejor.

- Es importante evaluar nuestras opciones de carrera, tratando de identificar los obstáculos potenciales y las proyecciones de crecimiento para el área o especialidad en la que nos desenvolvemos, con una visión de futuro optimista pero realista.

- El siguiente paso es trazar metas y objetivos claros para los próximos meses y años, pensando en las variables de nuestra situación personal, responsabilidades familiares, deseos, ambiciones y necesidades. Todos estos factores que indudablemente tienen un efecto en nuestro trabajo y vida personal, afectarán también la estrategia de nuestra carrera.

- A la competencia no podemos descuidarla en nuestro plan. Debemos evaluarla a fondo, reconociendo las ventajas que pueda tener sobre nosotros. Si bien aceptamos y aprobarnos a nosotros mismos es buen paso para ganar en autoestima, la auto complacencia destruye al más próspero de los negocios.

- «Usted S.A.» necesita todas las herramien-

tas del marketing moderno, una red de contactos bien mantenida, una buena presentación personal de acuerdo al negocio que representa, información de mercado siempre actualizada, excelentes habilidades de comunicación, idiomas, habilidad para interactuar con personas y sistemas, flexibilidad política y capacidad para capitalizar los cambios según éstos vengan, y por supuesto, gerenciar el plan de acción.

- La clave para lograr convertirse exitosamente en «Usted S.A.», está en una palabra: alineamiento. Así como no abdicamos del manejo de nuestra carrera en manos de nuestro empleador, debemos ser capaces de alinear nuestra misión, cultura, valores y estrategias con la de nuestro principal cliente, la organización donde trabajamos actualmente. Si no manejamos exitosamente este proceso de alineamiento personal, «Usted S.A.» se vuelve irrealizable y el impacto en nuestra carrera podría ser lamentable.

ÚNETE A PERÚ OWIT

La primera organización de mujeres de negocios del país, y podrás:

- Conocer a otras mujeres líderes en el sector empresarial
- Asistir y participar en talleres y conferencias todo el año
- Recibir nuestro boletín OWIT News

<http://www.peruowit.com>
E-mail: peruowit@pe.ibm.com