

Relato estilo de liderazgo

Objetivo:

Que los líderes usen este relato para inspirar a sus equipos en sus reuniones y ampliados.

Relato:

¿Qué sientes cuando a pesar de tus mejores esfuerzos los resultados obtenidos no son lo que planeaste, o cuando la colaboración entre las distintas áreas no es la esperada y eso dificulta tu trabajo? ¿Cómo enfrentas con tu equipo esos momentos difíciles, cuando estamos presionados, el norte no es claro y el ánimo se siente bajo? ¿Te das el tiempo para esa conversación necesaria, para contener y ayudar al equipo a priorizar y mantener el foco?

Probablemente hoy, que en nuestra Compañía estamos viviendo tiempos de incertidumbre y cambios, estas preguntas te hacen sentido. Justamente es en procesos de transformación y con los resultados en contra, cuando más debemos cuestionarnos cómo estamos haciendo las cosas; cómo estamos relacionándonos con los equipos para enfrentar las dificultades, mantener la motivación y sostener el foco en los resultados.

Sin duda este es el momento en que se pone a prueba nuestra capacidad de liderar e influir. Si estamos acá es porque nos gusta ser parte de Falabella. Cuando miramos atrás vemos con orgullo lo que hemos construido, pero es momento de mirar hacia adelante, de apostar con pasión por el futuro y por nuestra estrategia. Hoy Falabella y nuestros equipos nos necesitan más cerca y cohesionados que nunca. Debemos alcanzar efectividad en cada cosa que hacemos a través de focos claros, cadencia y colaboración. Nunca olvidemos que los resultados solo se logran gracias a las personas. Si cada uno de nosotros, los líderes, nos tomamos ese rol muy en serio y entre todos lideramos de manera consistente con un estilo basado en nuestros valores, lograremos equipos de alto desempeño, que ejecutan de forma ágil, con el cliente al centro y generando resultados sostenibles. Pero hay que estar conscientes que este camino es largo y no libre de incertidumbres

Nacimos como una pequeña sastrería para rápidamente transformarnos en un referente de la moda y del retail. Pero nuestro sueño por crecer e impactar la vida de las personas nos llevó a ir más allá: Entramos a la banca para brindar mejores posibilidades de financiamiento; incursionamos en el mundo de mejoramiento del hogar permitiendo desarrollar proyectos en las casas de nuestros clientes; decidimos ser parte fundamental de la mesa de las personas a través de nuestros supermercados; quisimos empezar a brindar experiencias a través de los malls; y por supuesto nos subimos al carro de la digitalización desarrollando nuestra propuesta ecommerce. Claramente siempre estamos buscando más, y hoy podemos decir con orgullo que somos el Grupo Falabella, distintas empresas que tienen un foco común: **El cliente**. Él es nuestro jefe y en él debemos pensar para sorprenderlo con productos y servicios con calidad, confianza y excelencia. Así nos elegirá cada día. Para tomar las decisiones correctas en esta línea, nuestras **competencias** serán nuestra guía. Si actuamos desde ellas, podremos adaptarnos, evolucionar y sobresalir en un mercado en constante cambio.

Debemos recordar que el ejemplo expresa más que mil palabras y que el lenguaje más poderoso para liderar a nuestros equipos y lograr nuestros objetivos será siempre nuestro actuar. Cada acción que tomamos como líderes envía un mensaje sobre los valores y expectativas que queremos construir juntos. Y para esto es fundamental conocer nuestras competencias, es decir qué se espera de nosotros como líderes:

- Que generemos confianza
- Que desarrollemos el talento
- Que ejecutemos con excelencia y agilidad
- Que impulsemos una actitud emprendedora
- Que decidamos para el cliente, con data y empatía
- Que colaboremos por el cliente
- Que lideremos con el ejemplo
- Y que demostremos visión de futuro

El desafío que tenemos los líderes de Falabella, es modelar estas competencias en el trabajo cotidiano para que de esta manera, **nuestro “Estilo de Liderazgo”** sea visible en el día a día y nos permita alinear el trabajo de nuestros equipos e impulsar la responsabilidad individual, generando la disciplina en la ejecución que necesitamos para alcanzar las metas de la compañía de forma sostenible.

Esto no es algo nuevo, es la cadencia, la consistencia. Los hábitos generan prácticas, las prácticas generan la cultura... y la cultura apoya los resultados y la satisfacción de nuestros clientes.

Poco a poco nos daremos cuenta que una cultura coherente y que apoye los desafíos del negocio no solo atrae a talentos, también los fideliza y los inspira a dar lo mejor de sí mismos. Eso es lo que necesita Falabella hoy de cara al mañana.