

Relaciones que debes cuidar en tu negocio

Tanto en teoría como en práctica, los negocios han adoptado de manera dominante el lema “El cliente es primero”. Y sí, es válido. Esta palabra es integrante obligado en la mayoría de los valores, misiones y visiones de las organizaciones. Sin embargo, aunque éste sea la razón de que exista (y sobreviva) un proyecto empresarial, hay otras relaciones que también son vitales y que ameritan una cuidadosa atención. Son tan importantes que pueden favorecer o afectar el crecimiento del negocio o incluso verse reflejadas en nuestro desempeño con los consumidores.

Antes de enlistar dichos focos de relación considero importante señalar algunas características de las relaciones exitosas. En primer instancia, debe existir claridad; tanto en expectativas, condiciones, limitantes y alcances. Ambas partes deben tener perfectamente claro cómo actuar en función del otro.

Asimismo, y ante todo, debe prevalecer el **trato ético**; una cordialidad considerando que enfrente se tiene a otra persona que merece gentileza, honestidad, respeto y atención.

En tercer término acudimos al tan sonado binomio ganar-ganar, pues la satisfacción mutua depende de que la relación ofrezca frutos, sin ventajas marcadas para uno de los participantes. Finalmente, sugiero el cumplimiento en forma y tiempo de lo que se ha prometido.

Veamos esas relaciones de peso que estarán presentes en tu proyecto y que considero vital que protejas y alimentes:

- 1. Proveedores** .- Si logras tener una **relación de confianza** con ellos, podrán flexibilizar sus tiempos, brindarte un servicio más entusiasta, favorecer sus precios en favor tuyo, dar prioridad a tus necesidades, tenderte la mano en tiempos de crisis, recomendarte para abrir otras oportunidades de negocio, referirte talento para tus vacantes, entre otras cosas. Son parte de tu negocio, no lo olvides. Tú también puedes verte en la misma situación con tus clientes.
- 2. Colaboradores**.- Los empleados son quienes más tiempo pasan contigo. Deben ser tu relación más exitosa. Si ellos se sienten satisfechos, te ayudarán a ahorrar, vender más y desarrollar tu proyecto.

Relaciones que debes cuidar en tu negocio

- 3. Candidatos en proceso de selección.-** Bien vale hacer mención a lo importante que es, dentro de los procesos de selección, tener un trato impecable y avisar a los candidatos el resultado de su proceso. Tu empresa tendrá una mejor imagen y dejará abierta la puerta a futuras relaciones si te tomas el tiempo de informar la decisión a quienes no son seleccionados para trabajar contigo. Puede ser que estés tratando con futuros clientes o gente que llegue a estar involucrada en procesos ajenos a tu negocio.
- 4. Ex-empleados.-** Cuando ocurre el desenlace de una relación laboral, salvo aquellos casos extremos de deshonestidad o agresión, siempre es conveniente tener un buen cierre, independientemente de la persona que tome la decisión de la salida.
- 5. Autoridades gubernamentales y de regulación.-** La regla de oro en este rubro es el cumplimiento. Nos referimos a normas, códigos, pagos y procesos. Como ejemplos frecuentes están: asuntos fiscales, regulación en materia de trabajo, temas de seguridad industrial, por citar algunos. La mejor y única manera de tener una relación sana con dichas entidades es evitar atajos y no postergar o no cumplir con las obligaciones. Punto, no hay más.
- 6. Comunidad en general.-** Representa una de las relaciones de más largo plazo que puede tener tu negocio e incluso es fuente potencial de clientes. El cuidado del medio ambiente, vialidades, seguridad, ruido y cualquier situación que altere el estilo de vida de quienes te rodean puede generarte severos conflictos, muchas veces legales y económicos. Considera esto en tu toma de decisiones.

La sugerencia global es que fomentes una cultura que sostenga y aporte a relaciones sanas y éticas en todos los ámbitos. Puedes estar seguro que tendrás resultados positivos para tu negocio.

Referencia:

Información tomada de Piñón. A (s/f) recuperado el 06 de septiembre de 2015 a través de <http://www.soyentrepreneur.com/28612-6-relaciones-que-debes-cuidar-en-tu-negocio.html>