

eVo

7 Consejos de **LIDERAZGO**

Para gestores de Gimnasios, Estudios o Boxes.



Sumario

Introducción	3
¿Qué tipo de líder eres?	4
¿Cómo motivar a tu equipo?	6
¿Cómo aprender a enseñar?	9
¿Cómo analizar los indicadores?	11
¿Cómo despertar interés genuino en el cliente?	14
¿Cómo tener una Visión Sistémica?	17
¿Cómo formar otros líderes?	19
Conclusión	21

Introducción

Gracias por bajar nuestro eBook con 7 consejos sobre Liderazgo para gestores de Gimnasios, Estudios y clubes.

Esperamos que este material te resulte útil, ya que intentamos abarcar los principales aspectos del liderazgo, ya sea en un gimnasio grande, con sus diversos sectores, como en un pequeño estudio, donde el propietario se desborda con las miles de funciones del día a día.

Queremos ir más allá de los conceptos generales que solemos encontrar en libros de Liderazgo, para analizarlos exactamente en el contexto de las situaciones reales en la industria del Fitness. Sabemos que el camino es largo y lleno de errores de aprendizaje. Pero pusimos el foco en este material, para poder explorar la realidad del mercado y destacar estos consejos para que puedas aplicarlos en cuanto termines de leer este eBook. Buena lectura!



1 ¿Qué tipo de líder ERES?

¿Alguna vez te hiciste esta pregunta?

Estamos apenas intentando reforzar un concepto bastante frecuente en las publicaciones más recientes, donde se busca, cada vez más, marcar la diferencia entre Líder y Jefe.

Esta diferencia más allá de ser un tanto obvia, funciona muchas veces sólo como un truco argumentativo. Y raramente va más allá de querer mostrar una imagen de "Jefe Bueno", a la hora de auto titularse "Líder".

Más allá que te hayas convertido en Buen Jefe, tratando a las personas con respeto y dignidad, conociendo a tus colaboradores y estando siempre a disposición de tu equipo, que entre paréntesis es lo mínimo que se espera de un JEFE, este E-Book puede ayudarte a conocer tu lugar de liderazgo.

Cuando abordamos la pregunta sobre los diferentes tipos de liderazgos, pensamos en destacar un concepto difundido por algunos de los principales autores que escriben sobre el tema: ¡El Líder Tribal!

Creemos firmemente que, hoy en día, sobretodo en nuestro Mercado de Fitness, una actuación como Líder Tribal muchas veces es fundamental para provocar un cambio significativo -para mejor- en tu gimnasio, club o estudio.



¿Y qué es un Líder Tribal?

El concepto es muy simple: Un Líder Tribal tiene 3 marcadas características:

- Tiene una CAUSA en la cual cree y vive en función de ella.
- Tiene una TRIBU de seguidores con la cual se conecta y expande su pasión y el modo como vive esa causa.
- El líder conecta a esas personas con el mundo!

Pero no caigas en la tentación de simplificar tu "causa" en el lugar común de "actividad física". Descubre dentro del amplio campo de la actividad física, cuál va a ser la causa que más tiene que ver contigo y con tu propósito.

*Dedícate a esa causa.

* Forma a tus discípulos.

*¡Conecta a las personas entre sí y con el mundo!

De esta manera, tendrás un equipo identificado con la causa de tu gimnasio y también un ambiente que las personas consideran ideal para pasar algunas horas de su día ¡mientras cuidan de su salud!



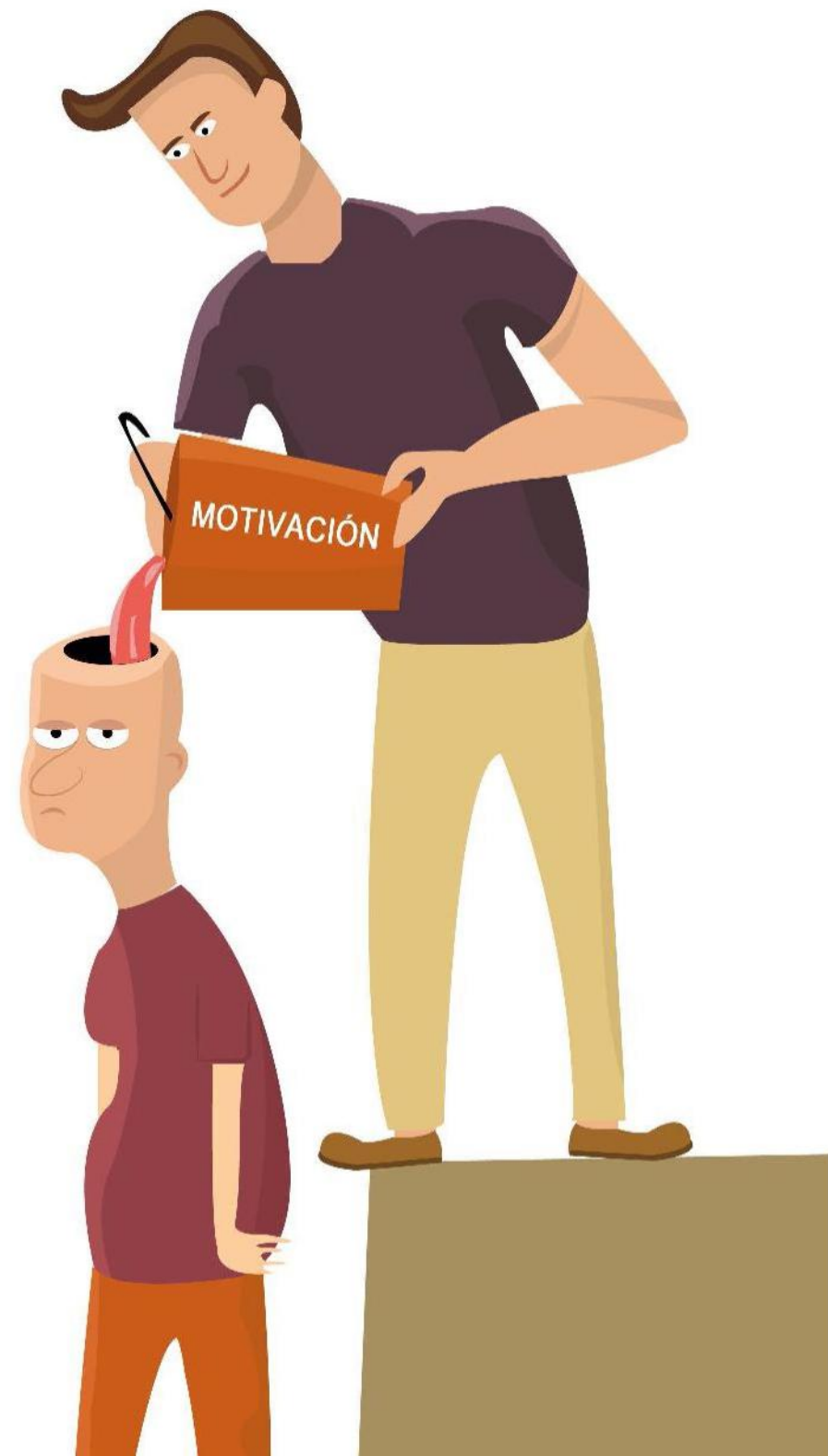
2 ¿Cómo motivar a tu equipo?

¿Cómo motivas a tu equipo? ¿Cómo haces para mantener un clima de motivación en los líderes abajo tuyo mientras tú diriges de una manera general? De un tiempo a esta parte, la práctica de motivación ha sido maltratada por charlatanes y "pseudo gurúes" que hacen que toda la motivación se resuma en extraer frases de tramos del filme "Gladiator" y esto, con todo respeto ¡no lleva a nada!

A nada CONSISTENTE por lo menos!!

Estudios recientes y más adecuados en estos tiempos modernos demuestran que la mejor forma de motivación (llamada por Daniel Pink de "Motivación 3.0") es aquella que conecta a la persona con "su propósito, con autonomía y la búsqueda de excelencia". Y por más que esto parezca complicado o un tanto esotérico, es perfectamente posible dedicarse a esto y generar una verdadera motivación en tus liderados.

Para eso necesitas saber que un Líder no lidera apenas procesos. "El papel del Líder pasa lejos de solo acompañar los números del flujo de caja, los índices de conversión o las tasas de renovación!"



Un líder verdaderamente conectado con sus liderados es además de todo un "GESTOR DE PERCEPCIONES".

¿Tú cuánto conversas con tu equipo? Es importante que hables con ellos, entonces responde con toda sinceridad...
Cuánto ESCUCHAS a tu colaborador?



Es fundamental que utilices los números, dados en estadísticas que tienes a tu disposición como herramientas para poder auxiliar a tu liderado a expandir su potencial. Y como dije anteriormente a conectarlo con su verdadero "Propósito".

Para intentar ayudarte en cuanto a tu papel de Líder que motiva correctamente a su equipo, queremos que nos respondas dando nota del 1 al 10 las preguntas de bajo:

- ¿En las reuniones con tu equipo estimulas a tus colaboradores a dar sus opiniones?
- ¿ Cuando piensas en traer alguna novedad o promover algún cambio en el gimnasio, conversas antes con tu equipo?
- ¿Estimulas a tus colaboradores a traer nuevas ideas y proyectos para el gimnasio?



ÉXITO!!!!

¿Has respondido? ¿Fuiste sincero contigo mismo? ¿Que tal hacerle esas mismas preguntas a tu equipo para que responda en forma anónima?

Queremos que te des cuenta de la importancia de escuchar a las personas y de involucrarlas estimulando su participación tanto en la concepción de las ideas como en el proceso de tomar decisiones.

Es muy simple: **LAS PERSONAS SE COMPROMETEN MUCHO MÁS CON UNA DECISION QUE SE TOMA EN CONJUNTO!**

Por lo tanto, conectando a las personas con tu propósito y estimulándolas a participar en las decisiones, finalmente puedes encaminar a tu equipo para un ambiente donde la motivación es intrínseca y constante, sin necesitar usar artificios externos para obtener esa "milla extra" de tus colaboradores.



3 ¿Cómo aprender a enseñar?

El verdadero líder transmite su conocimiento, su experiencia y hasta "sus ases bajo la manga".

Y lo hace sin asumir una postura de profesor, pues el verdadero maestro es aquel que a lo largo de su vida, ¡APRENDE A ENSEÑAR!

Una de las maneras eficaces de enseñar es a través del ejemplo. Y una de las peores formas de liderar es a través de, "haz lo que yo digo, pero no lo que yo hago". Porque esa incoherencia genera cuestionamientos en el grupo. ¿Por qué se debe seguir una orientación de alguien que no practica lo que dice?

Sin embargo no basta con dar el ejemplo. En diversos momentos es fundamental orientar al grupo, es decir a los liderados, con algún contenido que vaya más allá de la práctica. Y es justamente en esos momentos en que muchos líderes fallan, por no saber cómo transmitir esos contenidos.





Vamos a aprovechar el tema anterior, cuando dijimos que el líder es ante todo un **GESTOR DE PERCEPCIONES**, ya que una manera excelente de enseñar algo nuevo al grupo o liderados es justamente a partir de las percepciones de ellos. O bien en lugar de traer listo un plan para ser ejecutado, proponer una idea o un esbozo de idea y recoger las percepciones del grupo o liderados para que a partir de ahí se pueda construir un plan.

Estamos reforzando la idea de que las personas se comprometen más cuando participan en la construcción de algo, pero más allá de eso, este proceso ¡sirve para un aprendizaje!. Por eso en lugar de enseñar, un verdadero líder, comparte y construye un aprendizaje con su equipo, teniendo como foco mantener un equipo donde la evolución sea constante.

Una evolución sin aprendizaje es algo prácticamente imposible. Y cuando un líder se abre a la perspectiva de compartir el aprendizaje con sus grupos o liderados, proporcionando un ambiente propicio para el surgimiento y cultivo de ideas nuevas y aflorando la creatividad de cada integrante, es inmensa la oportunidad de que el líder también pueda aprender de sus grupos o liderados!

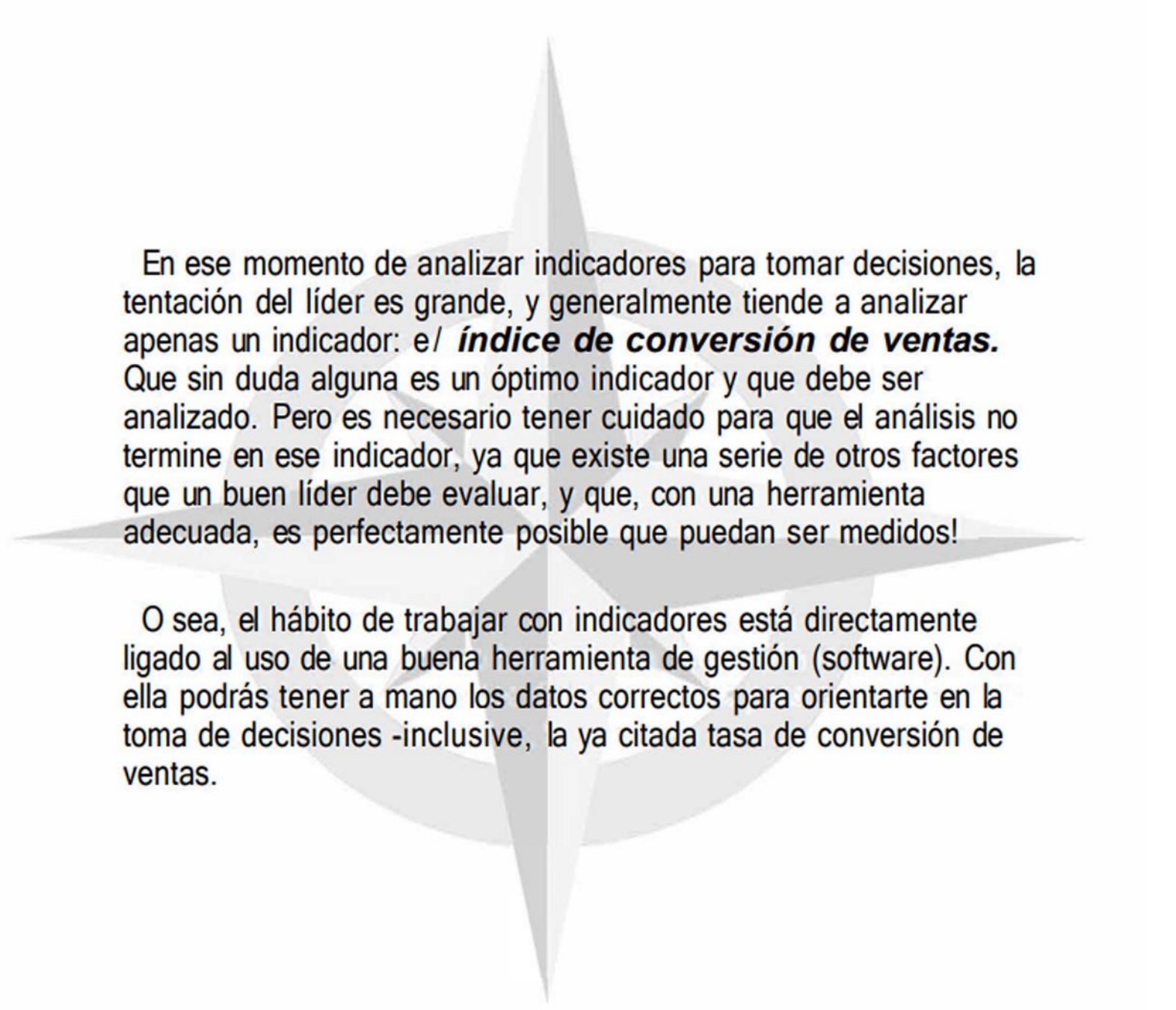
4 ¿Cómo analizar los indicadores?

Tal vez la característica más marcada del líder sea la de ser una persona que TOMA DECISIONES!, siendo esa característica muy amplia y probablemente deriven de ella todas las otras características necesarias para un buen Líder. Después de todo, las consecuencias serán inevitablemente la consecuencia de las decisiones tomadas!

¿Cómo debe decidir un líder?

Entendemos que la mejor forma de decidir es sobre la base de los indicadores, aunque mucha gente entiende que un buen líder es aquel que tiene feeling. El feeling, o intuición, o cualquier otro nombre similar, puede ser útil, pero el proceso decisivo debe pasar obligatoriamente por el análisis de los INDICADORES DE DESEMPEÑO.





En ese momento de analizar indicadores para tomar decisiones, la tentación del líder es grande, y generalmente tiende a analizar apenas un indicador: e/ **índice de conversión de ventas**. Que sin duda alguna es un óptimo indicador y que debe ser analizado. Pero es necesario tener cuidado para que el análisis no termine en ese indicador, ya que existe una serie de otros factores que un buen líder debe evaluar, y que, con una herramienta adecuada, es perfectamente posible que puedan ser medidos!

O sea, el hábito de trabajar con indicadores está directamente ligado al uso de una buena herramienta de gestión (software). Con ella podrás tener a mano los datos correctos para orientarte en la toma de decisiones -inclusive, la ya citada tasa de conversión de ventas.



Con un software moderno y desarrollado pensado para simplificar la vida del gestor, es posible tener indicadores de desempeño de tu equipo muy precisos. Es posible tener un flujo de caja fidedigno, que permite saber el momento certero y dónde invertir. Permite evaluar también a tu equipo, monitoreando la frecuencia en cada una de las salas.

Mucha gente ya comparó los indicadores con un mapa que direcciona al líder por los caminos de la gestión, pero como vivimos en tiempos de tecnología avanzada, preferimos comparar los indicadores a un GPS, que en tiempo real te muestra la mejor ruta, inclusive pudiendo corregirla durante el recorrido.

Tratamos los indicadores con tanta importancia, que inclusive ya escribimos un E-Book sobre ese tema. Y si tú, como líder quieres profundizar más en este tema puedes [bajarlo gratis aquí](#)

¡Con los indicadores adecuados, el índice de aciertos de tus decisiones irá aumentando así como también tus cualidades de LIDERAZGO!

Descargar eBook AHORA

5 ¿Cómo desarrollar el interés genuino del cliente ?

Si estás pensando que un líder de alta Performance es aquél que arma y mantiene a su equipo motivado, con base en un correcto análisis de indicadores, vamos a agregarte un ingrediente en esta "RECETA DE BUEN LIDERAZGO":

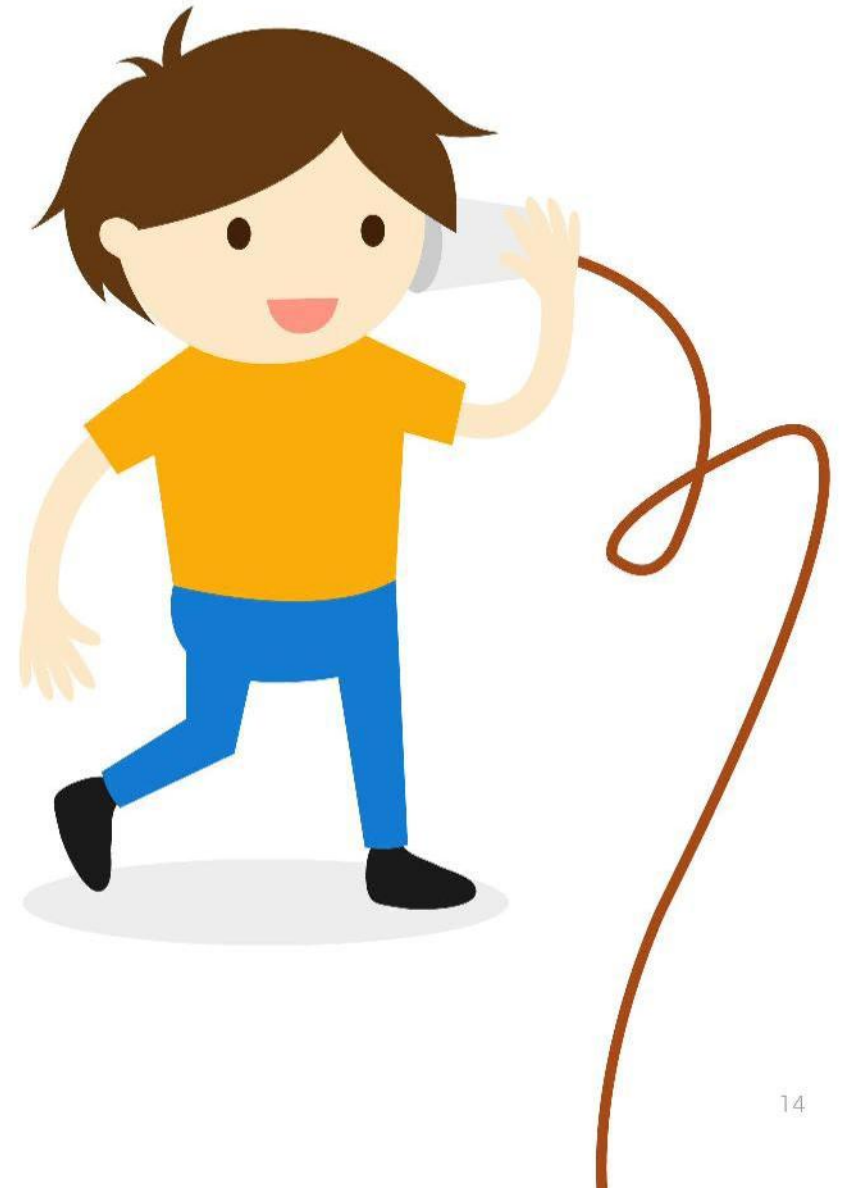
¡ El interés genuino del cliente!

El cliente tal vez sea el reflejo más eficaz de tu liderazgo y muchas veces, es descuidado en medio de la operación compleja de un gimnasio. Muchas veces se discute sin estrategias, promociones, planes, regalos y cambios en la grilla de horarios sin tener en cuenta la opinión del mayor interesado: el cliente!

Es muy común ver a los gestores bajando los brazos, cuando en realidad es un colaborador el que se resiste a los cambios ante una nueva idea.

E infelizmente, en medio de ese desgaste cotidiano, ¡POCA GENTE TIENE LA BRILLANTE IDEA DE PREGUNTAR LA OPINIÓN DEL CLIENTE!

Pero ¿cómo hacer eso?



Primero leyendo los indicadores en tu herramienta de gestión (software).

A través de ellos, tendrás un escenario para trabajar, sobre qué clases van bien, qué vendedor es el mejor, quién es la persona con mejor índice de retención y cuál es el horario en que el gimnasio es más frecuentado por los clientes. Es preciso utilizar esos recursos en tu herramienta (¡o buscar en el mercado una herramienta que te proporcione esos datos!), para que tengas un mínimo de información para empezar a trabajar.

Pero no puedes restringirte a eso. Necesitas escuchar a tu cliente. Más que eso, tienes que dejarle en claro que lo que te dice es una información de extremo valor para ti y para las decisiones tomadas en el liderazgo del gimnasio!

¡Coloca al cliente en el lugar que él se merece, un lugar de extrema importancia, que se destaque en el gimnasio!

Y la manera más eficaz de conseguir que eso ocurra es estimulando a los liderados a hacer eso con los clientes!



[Para saber más sobre cómo medir la satisfacción de tus clientes dale clic AQUÍ.](#)

Una vez más reforzamos la importancia de poseer un sistema de gestión que te brinde esas informaciones para que puedas trabajar con más seguridad y aciertos.

Por último, no queremos que limites la interacción sólo a saber cuál es la opinión de tu cliente.

Además de saber lo que piensa, es fundamental que establezcas un flujo de contactos, algo que puede ser óptimo a través del CRM de tu herramienta de gestión.

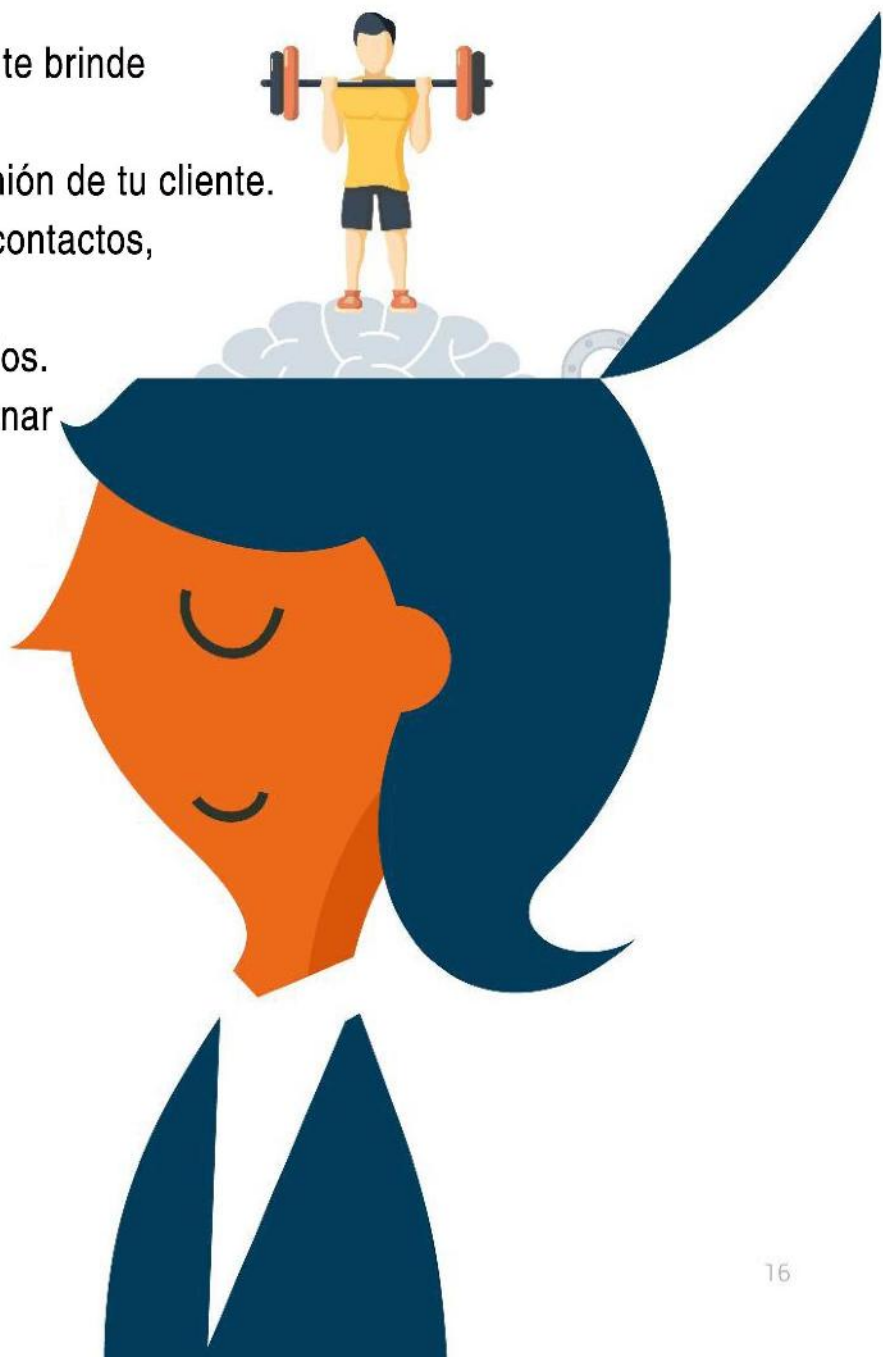
Aumenta los puntos de contacto con tu cliente. Celebra con ellos sus resultados.

Evita que pase mucho tiempo sin frecuentar tu gimnasio (porque se puede tornar un serio candidato a abandonar el gimnasio). Recuérdales la importancia del entrenamiento por lo menos 3 veces por semana. Agradécele cada año que el permanece en tu gimnasio.

En resumen, ten siempre en mente que el éxito de tu cliente debe ser el principio que oriente tus decisiones, por una razón muy simple: ¡un cliente que encuentra los resultados que desea jamás abandona el gimnasio! Por lo tanto, tener interés genuino en tu cliente significa contagiar a tu equipo con ese espíritu.

¡Es ese un papel fundamental en tu jornada como líder!

Leer Artículo AHORA



6

¿Cómo tener una visión sistémica?



El papel de un verdadero líder se divide en 3 aspectos:

- Promover el compromiso en mantener un equipo motivado.
- Tener herramientas eficientes para gestionar mejor los indicadores de desempeño.
- Colocar al cliente en el centro de acción.

¿Verdad?

No, no es cierto, porque el papel de un gran líder no se divide en estos tres aspectos.

¡Un líder debe mezclar esas tres cosas y miraras como si fuese un todo! En otras palabras debe tener una visión sistemática de lo que acontece en su operación. Sin dividir en compartimientos, comprendiendo que una cosa comienza cuando otra termina.

Todo se relaciona, todo se interfiere en ese y en aquel proceso.

Contrario de lo que puede parecer, no se trata de un desorden pero si de una manera de entrelazar todo, comprendiendo la importancia individual de las partes.

Para quien no tiene conocimiento de aquellos instrumentos e indicadores, debe parecer algo imposible de gerenciar.

Pero un buen piloto, entrenado, con experiencia en lo que hace, consigue llevar un avión de una ciudad a otra con seguridad, gracias a las lecturas de estos instrumentos.

Entonces lo que necesitas es, ante todo, de un GRAN PANEL, que te muestre los indicadores ciertos para pilotear tu gimnasio. Con esa herramienta (software de gestión), tendrás condiciones de interpretar los datos de tu equipo, de tus clientes, de tu flujo de caja y demás indicadores.



Sabiendo que una cosa interfiere en la otra y algo aún más importante, que una cosa depende de la otra.

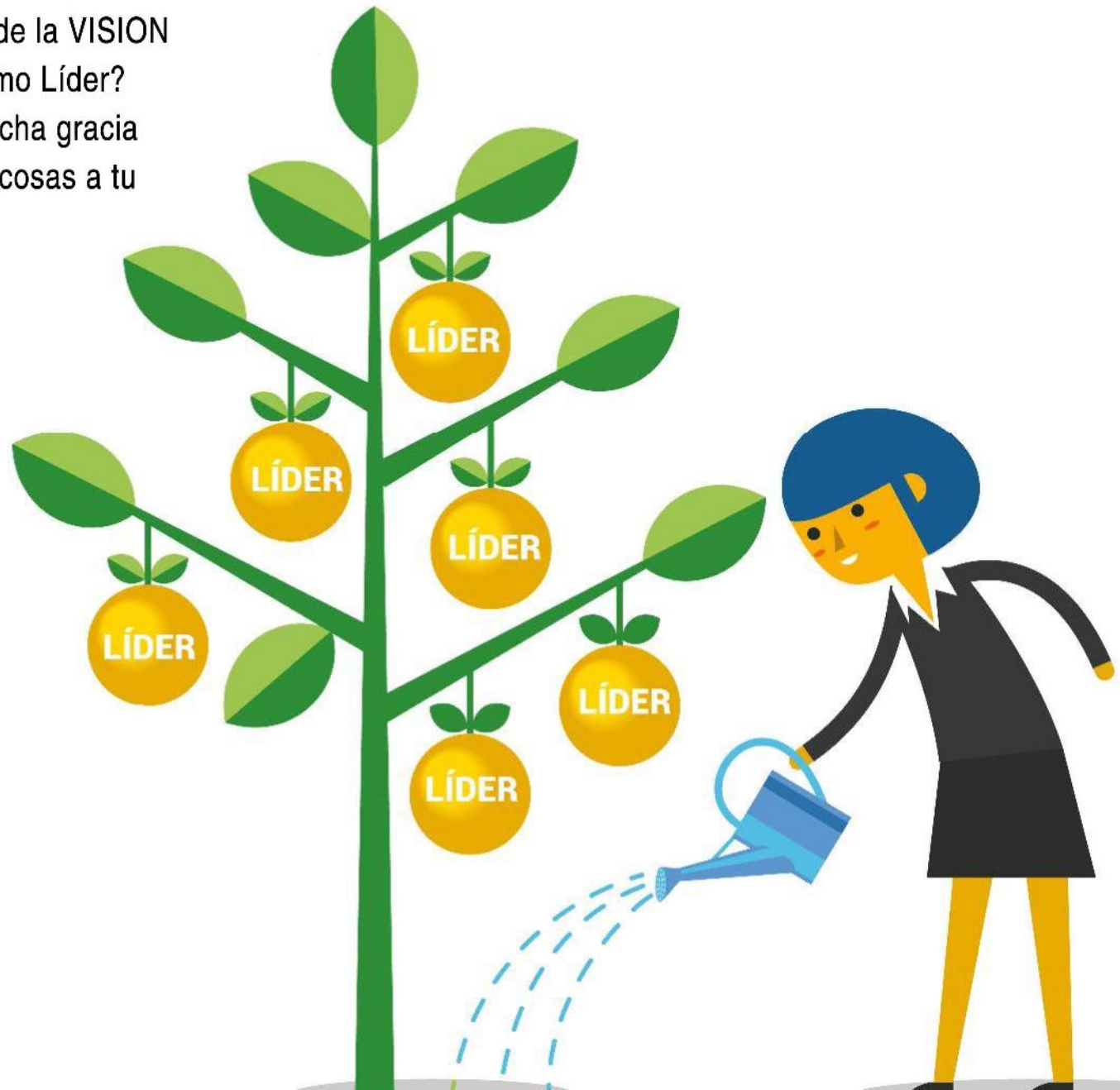
Necesitas desarrollar esa visión sistémica para salir del mundo de la intuición y de feeling, para ir a un universo de decisiones que efectivamente colocan a tu gimnasio, club, o estudio en otro nivel.

7 ¿Cómo formar otros líderes?

Después de adquirir el SUPER PODER de la VISION SISTÉMICA, ¿qué otra misión tienes como Líder? Tal vez darte cuenta de que no tiene mucha gracia hacer todo lo anterior y no modificar las cosas a tu alrededor.

Y así, saber que las realidades solo se modifican cuando son encabezadas por líderes con ese tipo de motivación. Ya sea en tu propio gimnasio, o en tus relaciones personales, tu misión debe ser la de formar otros líderes como tú.

Como la tarea de esparcir las buenas nuevas es muy compleja, vamos a concentrarnos en la hipótesis de querer dejar un legado dentro de tu gimnasio o, como sucede con muchos gestores de éxitos, en una eventual SEGUNDA SEDE.



Y en el caso, de que tengas todos los procesos bien alineados, indicadores de desempeño bien definidos y un claro propósito centralizado en tu cultura, un proceso de formar otro líder será mucho más sencillo de lo que imaginás.

Sabes entonces que no es posible replicar un modelo de liderazgo de éxito sin las debidas herramientas que ayudan al líder a tomar las decisiones que lo han hecho llegar el éxito.

Por lo tanto, comienza cuanto antes a colocar un co-piloto a tu lado, para que le enseñes a usar el panel de control de tu avión, usando el poder del ejemplo para que él sepa cómo debe comportarse un líder de verdad!!!!



Conclusión

Entonces, ¿qué te parecieron los 7 consejos de liderazgo?

¿Te gustó este camino a ser transitado, desde la decisión de conectar las personas a un propósito, hasta el momento de pasar un bastón dejando un legado?

Sabemos que esta es una decisión personal y que involucra muchas cosas, desde cambios de modelo mental, hasta una inversión de más tiempo para dedicarles a los liderados.

Nos gustaría recordar otra inversión primordial, que un líder debe hacer para mejorar tu liderazgo y alcanzar con méritos los requisitos aquí abordados: la herramienta primordial, tu SOFTWARE DE GESTION.

Es preciso tener una herramienta capaz de suministrar los datos correctos para que puedas basarte en habilidades desarrolladas, y tomar las decisiones basadas en las directrices contenidas en este E-Book.

Asume el control de tu propio negocio y colócate en el camino de la evolución constante, siendo un líder que es capaz de realizar ese cambio!!!!

¿Quieres conocer más sobre EVO Software y acceder a mucho más contenido?

Visítanos softwareparagimnasio.com

