



Trabajo en Equipo

→ Paso 2



CI.Lab ALICANTE
Laboratorio Ciudadano



**GENERALITAT
VALENCIANA**
Conselleria d'Innovació,
Indústria, Comerç i Turisme

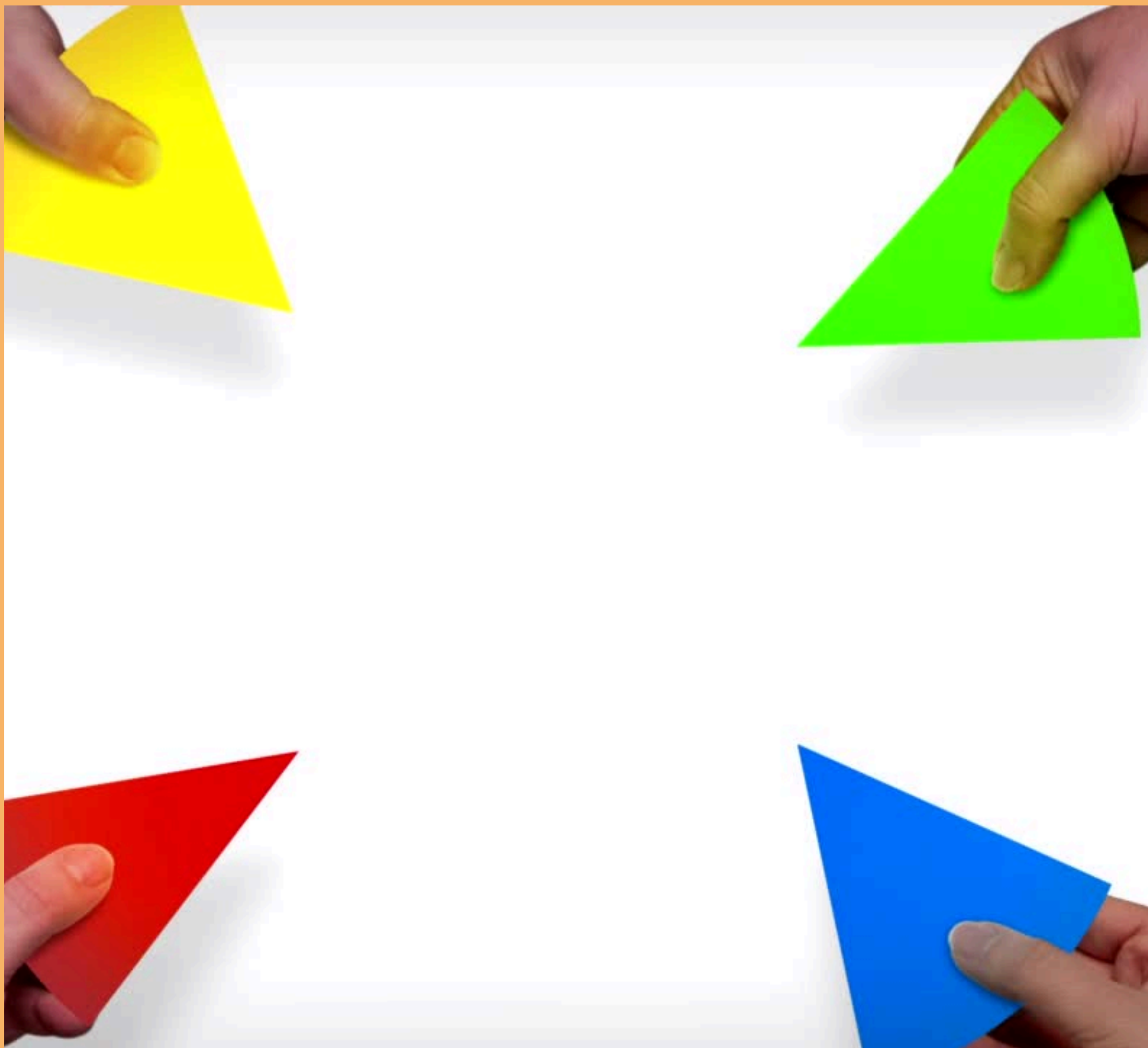


**territoris
innovadors**



IMPULSALICANTE
AGENCIA LOCAL DE DESARROLLO





OBJETIVO COMÚN

El objetivo común es la meta que el equipo quiere lograr juntos. Todos los miembros del equipo deben estar de acuerdo en cuál es el objetivo y saber qué deben hacer para lograrlo. Tener un objetivo claro ayuda a que todos trabajen en la misma dirección.

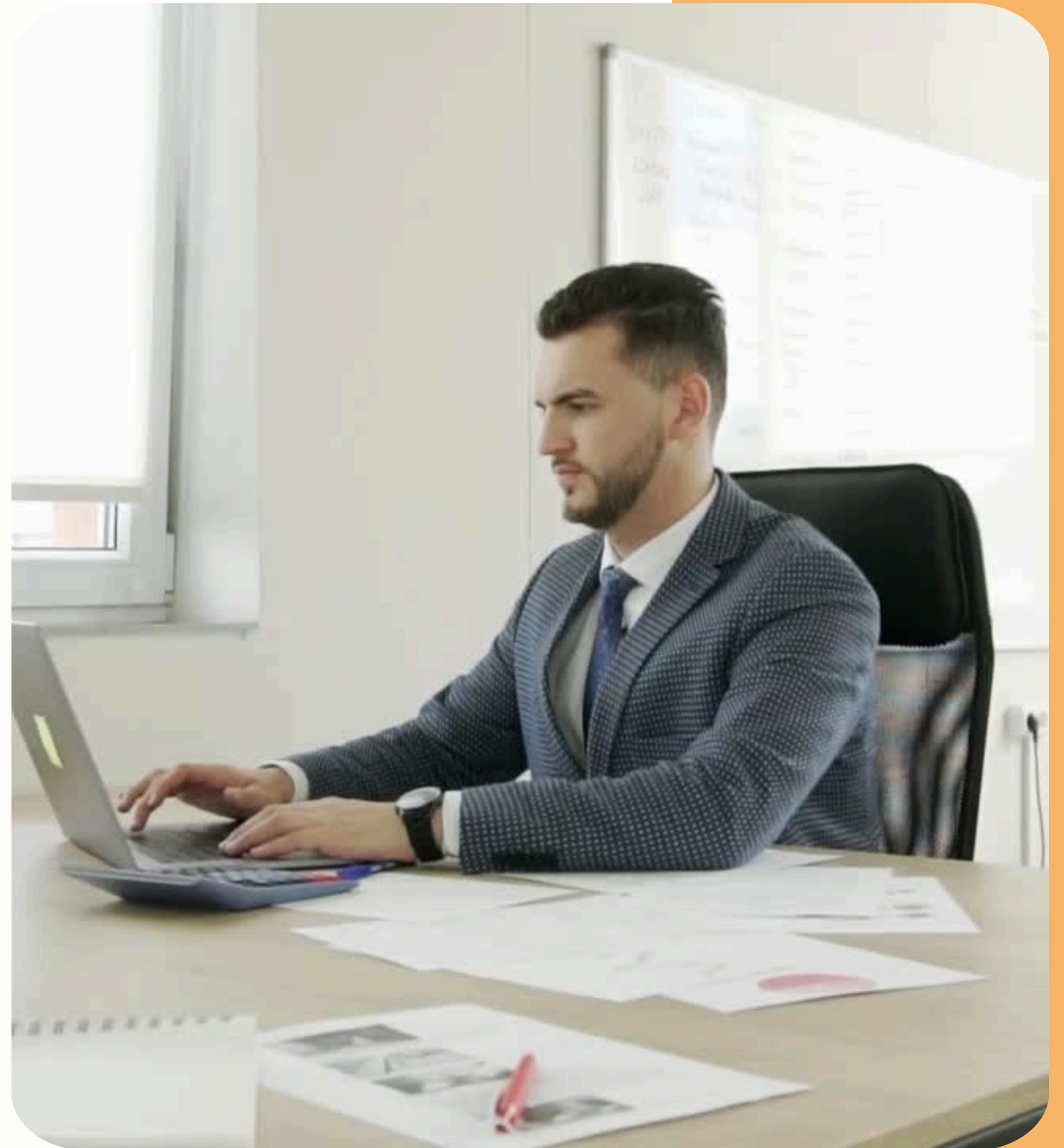


¿Por qué es importante en el trabajo en equipo?

Si todos saben qué es lo más importante, pueden trabajar de manera organizada y efectiva. Además, definir acciones concretas (qué se debe hacer día a día) ayuda a que el equipo se enfoque no solo en el resultado final, sino en las acciones necesarias para lograrlo.

Dinámica propuesta

La dinámica "Definir el Objetivo y las Acciones Clave" ayudará al equipo a establecer un objetivo claro y decidir qué acciones son prioritarias para lograr ese objetivo.





¿Cómo te ayuda?

Un buen objetivo es SMART: Debe ser claro, medible, alcanzable, relevante y con un plazo definido, para asegurar que el equipo sepa **qué quiere lograr y cómo hacerlo.**

Ejemplo

Ejemplo Social: Captar Donaciones

Objetivo SMART: Captar 5.000 € en donaciones para apoyar un programa de ayuda alimentaria, en 1 meses.





Proceso de Ingeniería Inversa: Captar Donaciones

→ PASO 1:

Preguntarse cómo se consiguen las donaciones, identificando las acciones que llevan al resultado.

Ejemplo: Para captar donaciones, el equipo debe firmar acuerdos con donantes comprometidos.

→ PASO 2

Determinar la donación media para saber cuántas donaciones son necesarias.

Ejemplo: Si queremos captar 5.000 €, y la donación media es de 100 €, necesitamos 50 donaciones.

→ PASO 3:

Calcular cuántos donantes debemos contactar para conseguir esas donaciones.

Ejemplo: Si cerramos una donación por cada 5 reuniones, necesitamos 250 reuniones para lograr 50 donaciones.

→ PASO 4:

Calcular el número de llamadas necesarias para agendar esas reuniones.

Ejemplo: Si de cada 10 llamadas conseguimos 3 reuniones, necesitamos hacer 834 llamadas para agendar 250 reuniones.

→ PASO 5:

En base al número de integrantes del equipo, calcular cuántas llamadas diarias debe hacer cada uno.

Ejemplo: Si tenemos 5 miembros del equipo dedicados a llamar y necesitamos 834 llamadas, cada uno debe hacer 167 llamadas en total. Si queremos lograr esto en 20 días, cada uno debe hacer unas 8-9 llamadas diarias.



Segue a passo 3



CI.LAb ALICANTE

Laboratorio Ciudadano

