

# 10 técnicas disruptivas para mejorar la productividad de tu asesoría

La productividad, como ya sabemos, va ligada a la rentabilidad de nuestro negocio por lo que mejorándola podremos impulsar los resultados de nuestra asesoría.

$$\text{PRODUCTIVIDAD} = \frac{\text{FACTURACIÓN}}{\text{JORNADAS}} \qquad \text{RENTABILIDAD} = \text{INGRESOS} - \text{GASTOS}$$

Dentro del sector de las asesorías nuestro principal activo es **el tiempo** por lo que es un buen punto de partida.

**Te vamos a proponer 10 técnicas que harán cambiar la perspectiva que tienes del trabajo en tu asesoría.**

## 1. Técnica organizativa

¿Cómo organizas el trabajo de la asesoría? ¿Cómo gestionas a los clientes?  
¿Cómo distribuyes las cargas de trabajo entre el equipo?

Esta tarea se hace muchas veces insostenible y bastante caótica, sobre todo en tiempo de impuestos, cuando la carga de trabajo es mucho mayor .

Te proponemos que comiences a trabajar con **metodologías ágiles** de trabajo, que nos ayudan a organizar el tiempo de una manera más productiva y controlada. Contamos con diferentes proyectos , que están constituidos por tareas y los gestionamos dentro de un marco determinado en el tiempo corto, te proponemos mensualmente.

## SCRUM para asesorías (una adaptación de la metodología ágil de trabajo que sigue el ciclo PDCA en cada una de las interacciones)

**PLAN:** planificamos que es lo que vamos a hacer este mes.

**DO:** durante el mes ejecutaremos la planificación

**CHECK:** cuando acabe el mes revisaremos si lo que habíamos planificado lo hemos ejecutado en tiempo y forma.

**ACT:** La retrospectiva nos sirve para actuar y mejorar, analizando lo que hemos hecho y en qué podemos mejorar para conseguir nuestro objetivo .

Con la implementación de metodologías ágiles de trabajo en tu asesoría ganarás el tiempo que no tienes y podrás medir la productividad de cada miembro de tu equipo, así como la rentabilidad de cada cliente de la asesoría.

## 2. Técnica de liderazgo

Cuando eres la punta de lanza de tu organización, y todo gira en torno a ti, es muy difícil crecer, puesto que siempre vas a tener que estar presente en todos los procesos, teniendo la sensación que si no estas el trabajo no sale de la misma manera que tú lo harías.

En vez de esto, que nos lleva a la esclavitud del asesor omnipresente, te proponemos que te transformes en el líder que transformará la organización .

**“El liderazgo es el arte de movilizar a otras personas a que quieran esforzarse por lograr aspiraciones compartidas.” Jim Kouzes y Barry Posner**

Te proponemos **crear un organigrama**, que nos ayude a mejorar la gestión de los proyectos, aportando el valor de la especialización y generando la retención del talento que necesita nuestra asesoría.

Descubre los roles y funciones de cada uno de los miembros del equipo para lograr un funcionamiento operativo óptimo y escalable al objetivo que te hayas establecido. Cada miembro del equipo aprenderá a organizar su día a día y ejecutar su trabajo de manera más eficaz.

### 3. Técnica mejora continua (ciclo gerencial)

¿Por qué no convertirnos en científicos de nuestra empresas?

Si no tenemos datos no podremos ver si estamos llegando a los objetivos que nos habíamos planteado, por lo que en este punto te proponemos la técnica de análisis y mejora continua. Para ello nos basaremos en el **ciclo gerencial**.

## CICLO GERENCIAL



1º Contamos con unas métricas

2º Marcamos unos objetivos

3º Diseñamos las estrategias necesarias para conseguir los objetivos

4º Creamos las tareas

Observa, analiza, aprende y mejora.

### 4. Técnica valoración cartera de clientes

Analicemos nuestra cartera de clientes. ¿Sabemos cuál de ellos es más rentable y cuál nos hace perder dinero?

Para ello necesitamos saber cuánto tiempo invertimos en cada uno de ellos y dividirlo por los ingresos que nos genera.

Lo normal es que no sepamos el tiempo que invertimos en cada uno de ellos ,por lo que nunca conoceremos si son rentables.

Te proponemos que pongas en marcha estos dos puntos:

- Comenzar a asignar tiempo y tareas, mediante las metodologías ágiles a cada uno de los clientes
- Marcar claramente en el acuerdo comercial las dimensiones del proyecto , con funciones y tareas especificadas claramente puesto que el cliente siempre va a requerir más atención.

## 5. Técnica retención talento

Uno de los mayores retos que existen a la hora de consolidar un sistema de asesoría está en lograr atraer y retener al talento adecuado que te permita ejecutar la estrategia y trabajar para alcanzar la visión.

Las personas no somos ordenadores, por tanto como líder, centrate solo en la parte funcional es solo hacer una parte del trabajo. La parte emocional, cómo se siente cada uno para hacer lo que tiene que hacer en cada momento, es lo que va a marcar la diferencia entre equipos de alto rendimiento o grupos de gente trabajando junta.

No olvidemos que la herramienta más poderosa para la retención del talento es el desarrollo personal. Ayuda a los miembros del equipo a crecer y desarrollarse personalmente dentro de la asesoría.

- Descubre el talento que tienes en el equipo
- Asigna roles
- Otorga responsabilidad y confianza.

## 6. Técnica de procesos

Dentro de una asesoría hay un montón de procesos establecidos, plazos y gestiones preestablecidas pero que cada uno hace a su manera. Si no definimos y marcamos los procesos, nuestro **know how** será tan antiguo como el último miembro a unirse a nuestro equipo y esto es algo que no nos podemos permitir.

Tómate el tiempo para crear una lista de procesos y su forma de llevarlos a cabo, para que todo el equipo de la asesoría sepa en cada momento, sin necesidad de que estés presente, como tiene que actuar y gestionar una situación determinada.

La técnica de unificar procesos nos aporta especialización y transparencia.

## 7. Técnica sistema de información

¿Cómo podríamos avanzar con los ojos vendados? Por el recuerdo, la intuición o la suerte, pero esto no nos va a ayudar en el mundo empresarial.

Es de suma importancia **implementar un sistema de información** que nos facilite la comunicación y monitorización de todas las operaciones que se realizan en la asesoría.

Te aconsejamos que implementes un **CRM para asesorías**, que te ayude a mantener la trazabilidad de todas las gestiones y conversaciones que se realizan con los clientes, que todo el equipo tenga conocimiento y acceso a esta información, para que la desinformación no sea el desagüe por donde se escapen los clientes.

## 8. Técnica del valor añadido del asesor

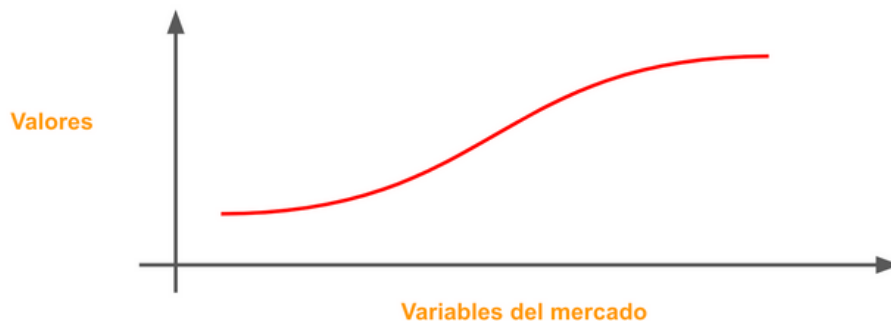
En el sector de las asesorías hay una gran competencia y el cliente no valora el servicio que percibe. Diríamos que nos encontramos en un mercado de **competencia perfecta**, donde apenas existe diferenciación entre los servicios que prestan unas empresas y otras. Esto provoca una guerra de precios, llevándonos a la supervivencia. Al existir una guerra de precios estamos constantemente tratando de reducir costes y apretar márgenes para poder tener precios más competitivos.

Nuestro cliente no nos paga sólo por presentarle los impuestos y gestionar las facturas, lo hace además por el valor y conocimiento de un profesional. Nos contacta para darle un servicio de asesoramiento y consultoría, este es nuestro valor incalculable como profesionales.

La diferenciación desde el valor debe producirse introduciendo variables en nuestro producto o servicio que tengan suficiente importancia para que el cliente esté dispuesto a pagar por ellas.

Construye tu propuesta de valor

## Creando nuestra curva de valor



### 9. Técnica automatización y robotización de la asesoría

La tecnología nos va a ayudar a ganar tiempo, ayudándonos a cumplir con las tareas no creativas de una manera más eficiente y rápida.

La automatización de tareas en una asesoría se ha convertido en un arma indiscutible para mejorar los tiempos de entrega y llevar al día la gestión documental y burocracia, que tanto tiempo roba en las asesorías.

Los software de gestión documental se han convertido en una tendencia de uso en los despachos profesionales, aunque todavía queda, en muchos casos, derribar el miedo al cambio y la digitalización.

En este momento vamos a incluir en el proceso de cambio la utilización de la **tecnología RPA**, los [robots para asesorías](#) que llegan donde los software de gestión no lo hacen. Un robot interactúa con el sistema y software existentes, de la misma manera que una persona, más rápido, sin errores y con un tiempo constante de 24h.

### 10. Técnica de resultados

#### Desarrollar una nueva mentalidad

Cuando empezamos a entender la manera en la que podemos hacer crecer nuestra asesoría, existen tantos cambios a realizar que no sabemos por dónde empezar. La respuesta es muy sencilla. Solo hay una cosa que debes cambiar para empezar a escalar tu asesoría, y hasta que no la cambies, ninguna otra medida surtirá efecto.

## Método Consolida

Si quieres escalar tu negocio y cumplir tus objetivos, debes empezar a cambiar las acciones que se realizan en tu asesoría y reemplazar aquellas que hasta ahora has hecho y no te han dado resultado por otras nuevas que sí lo den.

La forma más poderosa de transformar tu negocio es emprender la acción, empezar a aplicar cambios, dejar de lamentarte y enfocarte en la transformación a abordar. Por tanto, lo primero que debes cambiar en tu asesoría es... ¿preparado? Tú mismo.

Todas las creencias, miedos, convicciones, hábitos, respuestas automáticas, etc., van directamente ligadas con tu SER. En función de estas arquitecturas mentales tomas decisiones que te llevan a la acción o inacción, es decir, entra en juego el HACER. Y según haces o dejas de hacer obtienes una serie de resultados que te proporcionan el TENER.

Si estás dispuesto a emprender la acción del cambio te recomendamos la lectura del libro [El asesor alquimista](#).

*“Lo que configura nuestras vidas no es lo que hacemos de vez en cuando, sino lo que hacemos de forma consistente” Tony Robbin*

---

Seguro que te han surgido infinidad de dudas , estamos a tu disposición para ayudarte en lo que necesites.

Ponemos a tu disposición al equipo de consultores de Método Consolida que te ayudarán a generar el cambio hacia un sistema de alto rendimiento.

[Contacta con nosotros, podemos ayudarte](#)