

LECCIÓN 3: SALDOS RELACIONALES

MATRIZ PARA DEPÓSITOS EMOCIONALES

- Programa un tiempo especial a cada persona de tu equipo.
- Este contacto puede ser un encuentro físico (R), un mensaje (M) o una llamada (T).
- El propósito de la reunión o la comunicación es, con actitud de servicio, ver cómo se siente esa persona en su trabajo o relación profesional con nosotros y qué podemos gestionar para ayudarlo a hacer mejor su trabajo.
- En el mes que corresponde anotamos el día que haremos el depósito relacional y el tipo de encuentro que tendremos: presencial, mensaje de texto o llamada.
- En el ejemplo supongamos que Rosa V. Es una proveedora que radica fuera de nuestra ciudad base, Por lo tanto, optamos por realizarle una llamada telefónica (T). Jaime S. Es un colaborador de una plaza foránea. Con él estamos combinando envío de mensaje (M), llamada (T) y reunión personal (R) cuando planeamos estar en su zona (11 de septiembre).
- Esta matriz te permite ver la saturación de tus eventos y que inviertas en todas las personas clave. Es importante registrar en tu sistema de organización personal cada uno de estos eventos.

Ejemplo:

	Juntas individuales informales (trimestrales) de tiempo especial											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Mario A.	8R			9T			9R			8T		
Lourdes H.		5T			7R			13T			12R	
Jaime S.			6M			12T			11R			11M
Rodrigo F.	10M			11R			11M			10R		
Flor T.		7T			9R			15R			14T	
Camila A.			8M			14M			13M			13M
Rosa V.	12T			13T			13T			12T		
Saúl E.		9R			11M			17R			16M	

