

EXECUTING STRATEGY FOR RESULTS

OVERVIEW

Para ejecutar una estrategia exitosa, las organizaciones deben poseer una serie de habilidades importantes. Entre estas habilidades están: alineamiento en procesos de decisión, métricas, incentivos y procesos operativos; y evaluar claramente los riesgos y obstáculos que impiden una ejecución exitosa.

Este programa se enfoca en estas habilidades clave. Utilizando discusión, ejemplos, casos de estudio y actividades experimentales para enseñar a los participantes los marcos y las herramientas que pueden aplicar de inmediato en sus propias organizaciones.

A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO

Ejecutivos de nivel alto y medio que estén interesados desarrollar la capacidad de ejecutar estrategias con éxito

6 y 7 de Septiembre, 2018

Club de Banqueros, CDMX



BENEFICIOS

Ejecutar impecablemente y lograr sus estrategias más ambiciosas y de alto impacto al traducirlas en acciones específicas.

Alinear los procesos de decisión, métricas, incentivos y procesos operativos para evitar riesgos y librar obstáculos que impiden una ejecución exitosa.

Reaccionar rápidamente a condiciones cambiantes e imprevistas al diseñar estrategias más ejecutables y, por tanto, más adaptables para usarse en este contexto.

Agilizar los procesos de transición y transformación, ya que las empresas orientadas a la ejecución los llevan a cabo más rápido gracias a su proximidad con la situación.

MÁS INFORMACIÓN

www.seminarium.com.mx

Tel. (55) 9172.2180
informacion@seminarium.com.mx

EXECUTING STRATEGY FOR RESULTS

PROGRAMA

Introducción a la estrategia de ejecución para mejores resultados

- Presentación del diagrama para la organización
- Diferentes puntos de vista sobre la ejecución
- Los desafíos de la ejecución
- Desarrollar un modelo de ejecución

Descripción general del alineamiento de actividades organizacionales

- El rol del ajuste estratégico en el rendimiento empresarial, incluida una definición de estrategia de trabajo
- El modelo STAR de alineamiento
- El rol de una estructura para lograr un ajuste estratégico deseado
- El rol de los procesos organizacionales; las personas y los procesos de decisión para lograr un ajuste estratégico deseado

El rol de la cultura para lograr un ajuste estratégico deseado

- Ejercicio: Alineamiento usando el modelo STAR

Métricas, incentivos y motivación

- Los desafíos de alinear métricas con estrategia
- Balanced Scorecard
- Ejercicio: Desarrollo de métricas organizacionales usando Balanced Scorecard
- ¿Qué motiva a las personas para impulsar una estrategia?
- Convertir la motivación en incentivos, usando incentivos de Tipo "I" y Tipo "X"
- Ejercicio: Desarrollo de incentivos para que coincidan con las métricas organizacionales

Procesos de Decisión

- Cómo la estructura, las métricas y la cultura impactan en los procesos de decisión

Alineación de actividades operacionales

- Usar el Modelo STAR para comenzar la planificación operativa
- Convertir métricas en buenos objetivos operativos (SMART)
- Descomposición de las metas operativas en actividades operacionales, árboles de ROIC
- Ejercicio: Desarrollo de un árbol ROIC

Planificación Real de Riesgo

- Ir más allá del análisis de riesgo genérico
- Entendimiento del riesgo estratégico contra el riesgo operacional
- Balancear: Probabilidad, frecuencia y gravedad
- Ejercicio: Modelo de análisis de riesgo

Trampas en la ejecución

- Un recorrido por los puntos ciegos cognitivos y la toma de decisiones basado en conductas
- Puntos ciegos que impactan la ejecución: falacia de planificación, exceso de confianza, sesgo del status quo, sesgo de costo irrecuperable y escalas de compromiso
- Ejercicios: Preguntas del líder para superar trampas en la ejecución

El papel del líder en la ejecución

- El modelo arquitecto-traductor-hacedor
- Retos de ser arquitecto, de ser traductor
- Comprender la complejidad organizacional
- El impacto de la confianza en la ejecución de la estrategia
- Ejercicio: preguntas del líder para impulsar la alineación organizacional y operativa

Traducir pensamientos en acciones

PROFESOR



Steve Walton

Goizueta Business School

Steve Walton es un educador ejecutivo a nivel global, que ha enseñado en cuatro continentes diferentes. Sus clientes de educación ejecutiva incluyen Cementos Argos de Colombia, Sony con base en Japón, Innovation Hub con sede en Sudáfrica, Solvay Pharmaceuticals con sede en Bélgica, Westfield con sede en Australia, Siemens con sede en Alemania y numerosas empresas con sede en EE. UU. Como Delta Air Lines, The Home Depot, UPS y Microsoft.

Steve es Profesor en la Escuela de Negocios Goizueta. Steve ha estado en Emory University desde 1996 y se ha desempeñado como Decano Asociado del programa completo "Executive MBA". También formó parte de la facultad en Baylor University y NC A&T State University.

Obtuvo su Maestría y Licenciatura en la Universidad de Clemson y su Ph.D. en Administración / Operaciones de Negocios de la Universidad de Carolina del Norte en Chapel Hill.