



# EJECUCIÓN DE LA ESTRATEGIA

## OBJETIVO

Apoyar a organizaciones a implementar la estrategia y los objetivos estratégicos definidos. Incluye asegurar consenso alrededor de los objetivos estratégicos en el C-level y luego “cascadar” dichos objetivos a los niveles tácticos y operativos, creando las condiciones en cada nivel para que ocurra la ejecución.

## DESCRIPCIÓN

Este programa proporciona un proceso de alineamiento vertical con consenso desde el nivel más alto de la organización a los siguientes niveles en la estructura organizativa en relación a los objetivos e iniciativas, pero también verifica que las personas en un mismo nivel de áreas diferentes de la organización están sincronizadas y entienden el sentido de la colaboración para empujar los objetivos que son comunes. Al cascadar la estrategia en los diferentes niveles, se asegura que los objetivos tienen línea de meta e indicadores (KRI's y KPI's), con tableros de monitoreo para verificar el avance hacia las metas y un sistema robusto de rendición de cuentas de forma periódica en todos los niveles.

## AUDIENCIA

- Directores y Gerentes con una estrategia formulada.
- Gerentes de nivel alto a nivel medio con una comprensión clara de los objetivos organizacionales
- Ejecutivos con ideas innovadoras buscando poner en marcha sus iniciativas de cambio
- Agentes de Cambio
- Ejecutivos de Transformación organizacional
- Ejecutivos tácticos que buscan desplegar objetivos organizacionales



## CONTENIDO DE PROGRAMA

### Conceptos clave:

- *Nivel Estratégico* - Alineamiento estratégico por consenso en el C-level alrededor de los 4-5 objetivos estratégicos de más alto apalancamiento del negocio y definición de las 2-3 metas más importantes en cada Dirección que apoyarían los objetivos estratégicos. Sincronización y alineamiento transversal con indicadores de medición KRI y tablero de monitoreo.
- *Nivel Táctico* - Presentar los objetivos estratégicos y las metas que cada Dirección propone para apoyar los objetivos estratégicos. Despliegue y cascado en cada Dirección con los Gerentes y Supervisores/Coordinadores para definir las 2-3 metas por gerencia que apoyarían las metas de cada dirección, sincronización y alineamiento transversal, borrador de los indicadores KPI's, tablero de monitoreo y sistema de rendición de cuentas.
- *Nivel Operativo* - Lograr el compromiso de los equipos en los niveles operativos. Sesión de trabajo con los equipos intactos para dar a conocer los objetivos estratégicos, las metas por Dirección y las metas por Gerencias para generar consenso y definición final de los KPI's, tableros de monitoreo y sistema de rendición de cuentas

## OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

### Al término del programa, los participantes podrán:

- Convertir y descomponer los objetivos estratégicos del negocio en acciones específicas alineadas en cada nivel de la estructura con indicadores de seguimiento, tableros de monitoreo y un sistema robusto y sencillo de rendición de cuentas integrador.
- Asegurar la motivación y el compromiso de las personas y equipos en cada nivel para dar su mejor contribución al logro de los objetivos estratégicos del negocio.
- Asegurar enfoque "laser" en relación a las tareas y actividades que le ayudarán a apuntalar las metas en su propio nivel y la de los niveles superiores y tomar decisiones más efectivas.



- Contar con un sistema de rendición de cuentas periódicas apoyadas con un tablero de monitoreo que le permite mantenerse en “línea” con los objetivos y visualizar el avance de los equipos hacia las metas, adaptarse rápidamente a cualquier cambio que se requiera operar sobre la marcha y asegurar el 100% de ejecución de la estrategia

### **BENEFICIOS PARA EL PARTICIPANTE**

#### **Al finalizar este programa, los participantes tendrán:**

- Mantenerse enfocados en las iniciativas de más alto apalancamiento
- Lograr consenso alrededor de la estrategia y la forma de ejecutarla
- Un método sencillo y práctico para crear sus propios objetivos y metas.
- Comunicar la estrategia a todos los niveles de la empresa
- Vincular las iniciativas y metas al presupuesto
- Alinear los esfuerzos de las unidades de negocio y las áreas de soporte a la estrategia
- Monitorear periódicamente la ejecución de la estrategia y adaptarla cuando sea necesario

### **COMPETENCIAS A DESARROLLAR**

#### **Competencias claves a desarrollar:**

- Teamwork
- Colaboración
- Orientación a metas
- Enfoque y productividad
- Motivación y compromiso
- Liderazgo
- Planeación



## **BENEFICIOS PARA EL NEGOCIO**

**Con una buena ejecución de la estrategia, una organización podrá:**

- Incrementar significativamente las probabilidades de cumplir los objetivos, mantenerse dentro del cronograma y dentro del presupuesto.
- 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.
- Reaccionar rápidamente a condiciones cambiantes e imprevistas al diseñar estrategias más ejecutables y, por tanto, más adaptables para usarse en este contexto.
- Mejorar la productividad, el enfoque y la toma de decisiones
- Alinear las tareas/objetivos de una unidad de negocio con las metas y objetivos del nivel corporativo.
- Desplegar con más eficiencia

## **METODOLOGÍA**

El seminario combina 10% dedicados a la explicación del proceso y 90% del tiempo es aplicación a la realidad de los objetivos de la empresa, de manera que los participantes interactúan entre equipos y experimentan los desafíos propios del día a día.

## **ENTREGABLES**

- Objetivos estratégicos consensuados con indicadores
- Iniciativas claras en cada Dirección para apoyar los objetivos estratégicos con indicadores de medición y tableros de monitoreo
- Metas por Gerencia alineadas verticalmente y sincronizadas transversalmente que apoyan a las iniciativas en cada Dirección con tableros de monitoreo
- Indicadores de desempeño en cada equipo de trabajo que impulsan las metas en cada gerencia con tableros de monitoreo
- Sistema de rendición de cuentas para cada equipo, gerencia y dirección





## PROGRAMA

### **DÍA 1**

#### **MÓDULO 1**

CEO con Directores  
(Máximo de 10-12  
personas)

- **Alineamiento estratégico**
  - Calentamiento – Compartir los desafíos del negocio y objetivos
  - Modelo para interconectar todos los objetivos/desafíos
  - Seleccionar por consenso las 3-4 actividades de alto apalancamiento (Las batallas)
  - Definir indicadores claves y validar
- **Definir las iniciativas/metras de cada Dirección para apoyar los objetivos estratégicos de alto apalancamiento**
  - Vincular los esfuerzos de cada Dirección con cada objetivo y definir 3-4 metas/objetivos
  - Verificar y validar sincronización horizontal (entre Direcciones)
  - Lograr aprobación por consenso
  - Seleccionar métricas/indicadores
  - Redactar las 3-4 metas (SMART) por Dirección

### **DÍA 2**

#### **MÓDULO 2**

Cada Director con  
sus Gerentes  
(máximo 10  
personas)

- **Comunicar objetivos estratégicos y metas por cada Dirección**
  - Explicar objetivos
  - Mostrar las conexiones
- **Establecer Metas por cada Gerencia**
  - Convertir ideas en acción: ¿Qué se debe lograr?
  - Proponer 3-4 metas de alto impacto para apoyar las metas de la Dirección a la que reportan
  - Verificar sincronización horizontal entre Gerencias
  - Presentar propuestas por Gerencia y aprobación
  - Asegurar redacción SMART con indicadores KRI's
- **Asegurar la ejecución**
  - Construir tablero de monitoreo y seguimiento
  - Sistema de rendición de cuentas Gerentes-Directores



### **DÍA 3**

#### **MÓDULO 3**

Cada Gerente con su equipo de Coordinadores y/o Supervisores

- **Comunicar la estrategia**
  - Comunicar objetivos estratégicos y las iniciativas por Dirección
  - Compartir las metas de la Gerencia
- **Establecer Metas por cada Coordinador Supervisor**
  - Convertir ideas en acción: ¿Qué se debe lograr?
  - Proponer 2-3 metas por Coordinación o Supervisión
  - Verificar sincronización horizontal entre áreas
  - Presentar propuestas para aprobación del Gerente
  - Asegurar redacción SMART con indicadores KRI's
  - Proponer borrador de 2 indicadores KPI's por cada meta
- **Asegurar la ejecución**
  - Contruir tablero de monitoreo y seguimiento
  - Sistema de rendición de cuentas Coordinadores-Gerentes

### **DÍA 4**

#### **MÓDULO 4**

Cada Coordinador o Supervisor con sus equipos intactos

- **Comunicar la estrategia**
  - Comunicar objetivos estratégicos, las iniciativas por Dirección y las metas de su Gerencia
  - Compartir las metas del Coordinador o Supervisor
- **Establecer los KPI's de cada equipo**
  - Convertir acciones en conductas o comportamientos: ¿Qué se debe lograr?
  - Compartir borrador de los 2 KPI's
  - Considerar las iniciativas de los miembros del equipo
  - Lograr consenso y aprobación final
- **Asegurar la ejecución**
  - Contruir tablero de monitoreo
  - Establecer el sistema de rendición de cuentas Equipos-Coordinadores/Supervisores



## AGENDA TÍPICA

08:30 – 09:00	Registro
09:00 – 10:30	Sesión 1.
10:30 – 10:45	Coffee Break
10:45 – 12:15	Sesión 2.
12:15 – 12:30	Coffee Break
12:30 – 14:00	Sesión 3.
14:00 – 15:00	Almuerzo
15:00 – 17:00	Sesión 4.

## PROCESO DE LA ENTREGA

La sesión de trabajo con cada equipo incluye:

- 1. Antes del taller –**
  - Sesión del trabajo para conocer previamente los objetivos, el lenguaje y la cultura de la empresa
  - Trabajo previo de preparación, que incluye una lectura que explica los alcances del trabajo, la información que deben llevar al taller o una evaluación
- 2. Durante el taller –** 100% práctico y directo al negocio con la siguiente estructura: 10% proceso, 55% interacción entre los participantes y 35% es alrededor de los desafíos del negocio. En cada nivel hay entregables específicos.
- 3. Después del taller –** Acompañamiento virtual durante 4 semanas y un total de 8 horas disponibles para consultas, revisión de tableros vía teléfono, Skype, e-mail u otro medio.



Para mayor información:

**Emilio Canales**  
Director de Consultoría  
Tel. (55) 9172-2180 ext. 205  
[emilio@seminarium.com.mx](mailto:emilio@seminarium.com.mx)