

# Taller de Planeación Estratégica y Aceleración de Negocios



## LAS SEIS PREGUNTAS

### 1 ¿QUÉ NOS DEFINE COMO EMPRESA? EL PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO

Nuestros clientes nos prefieren por algo.

### 2 ¿CÓMO ESTÁ LA EMPRESA HOY? ASSESSMENT TÁCTICO

El inicio de la mejora es asumir la realidad presente.

### 3 ¿POR QUÉ ESTÁ ASÍ? ANÁLISIS DE CAUSA RAÍZ

Descubrir las causas que generaron las situación actual.

### 4 ¿HACIA DÓNDE VAMOS? PROSPECTIVA Y ESCENARIOS

Observar el rumbo que llevamos y evaluarlo objetivamente.

### 5 ¿HACIA DÓNDE QUEREMOS IR? ELECCIÓN DEL FUTURO

Construir el futuro deseable y definir el rumbo estratégico para lograrlo.

### 6 ¿QUE HACER PARA LLEGAR AHÍ? LA AGENDA ESTRATÉGICA

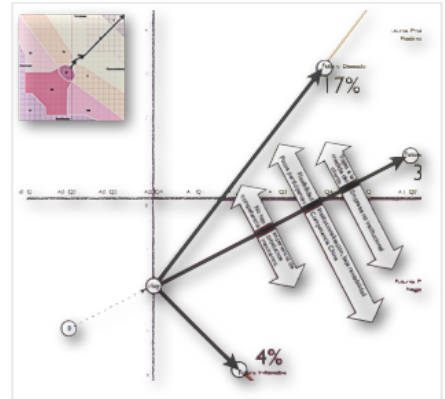
Un plan coherente, práctico y medible para hacer realidad la estrategia.

## Entender el presente, proyectar el futuro y hacerlo realidad.

La complejidad del mundo de los negocios es mayor día a día, por lo que es vital que las empresas cuenten con más elementos que les permitan aumentar su rentabilidad al tiempo que garantizan su existencia en el mercado, satisfacen a sus clientes y se diferencian de la competencia.

Una estrategia clara y definida permitirá a la dirección saber hacia dónde conducir a la organización, así como tomar decisiones adecuadas, optimizar recursos, invertir inteligentemente, etc. Permitirá también lograr la sinergia adecuada de todas las áreas al orientar las actividades hacia un plan común.

En el Centro de Estudios Estratégicos Certus nos especializamos



Prospectiva: ¿Cuáles son los futuros posibles de nuestro negocio? ¿A qué nos enfrentaremos en el futuro?

en ayudar a nuestros clientes a dar respuesta a seis preguntas.

La primera: **¿Qué nos define como empresa?** La razón por la cual los clientes prefieren los productos y

¿Qué es el Taller Planeación Estratégica y Aceleración de Negocios ?	¿Cómo se despliega?	¿A que empresas le sirve?	¿Qué beneficios obtendrá la empresa?
Es un espacio en donde los principales tomadores de decisiones de una empresa se reúnen para trabajar en equipo, analizar a fondo la situación presente de su negocio, entender las características del mercado en donde compite y elaborar la estrategia para construir el futuro deseado.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 24 horas (Aproximadamente en tres jornadas de trabajo)</li> <li>- De 5 a 20 participantes,</li> <li>- Todas las áreas de la empresa deben estar representadas.</li> <li>- Se recomienda que se realice fuera de las instalaciones de la empresa.</li> </ul>	<p>Sirve a cualquier empresa sin importar su giro o tamaño</p> <p>Nuestras metodologías proporcionan un recipiente capaz de estructurar la experiencia y el conocimiento de los participantes, para que sean ellos mismos quienes elaboren el diagnóstico, el análisis, la prospectiva y estrategia de la empresa.</p>	<p>Un assessment profundo de la situación de la empresa y su mercado.</p> <p>Un plan estratégico creado por todo el equipo de trabajo que incluye:</p> <p>Ejes Rectores globales</p> <p>Objetivos por área y puesto</p> <p>Proyectos definidos a implementar</p>

**“Mucha estrategia prevalece sobre poca estrategia, por eso aquellos sin estrategia no tienen más opción que ser derrotados. Por lo tanto, se dice que los guerreros victoriosos primero ganan y después van a la guerra, mientras que los guerreros derrotados van a la guerra primero y después buscan ganar”**

**Sun Tzu, El arte de la guerra**

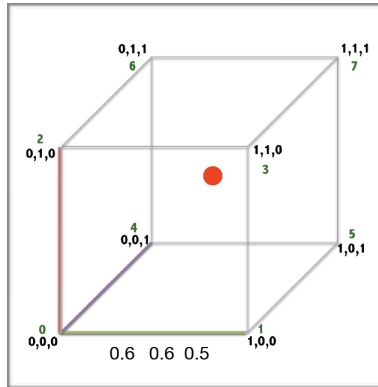
servicios de la empresa sobre los de su competencia. El modelo de negocio que nos hace ser diferenciados y rentables.

La segunda: **¿Cómo estamos hoy?** (Diagnóstico). Un assessment, una exploración profunda de la situación interna del negocio y de su entorno, asegura un punto de partida confiable y seguro para la toma de decisiones.

La tercera: **¿Por qué estamos ahí?** (Análisis). El presente de la empresa es resultado de la forma en la que se han tomado las decisiones y se han utilizado los recursos en el pasado. Realizar un análisis táctico, por medio de un FODA de tercera generación, nos permite saber la causa raíz de la situación presente.

La cuarta: **¿Hacia dónde vamos?** (Tendencia). La combinación de fuerzas internas y factores externos que han configurado el presente de la empresa definen una tendencia que podemos proyectar hacia el futuro.

La quinta pregunta es: **¿Hacia dónde queremos ir?** (Prospectiva).



El cubo, un modelo de indicadores multidimensional (Resultados, Personas, Procesos)

Si la tendencia proyectada es conveniente a la empresa hay que asegurarla; si no lo es, habrá de plantearse el futuro deseado.

La sexta, y última pregunta es: **¿Cómo llegamos ahí?** (Estrategia). Un estrategia elige sus batallas y define el futuro que quiere que suceda. Para esto será necesario que establezca objetivos claros, retadores y factibles, de forma tal que todos en la empresa sepan qué hacer y logren un esfuerzo sinérgico que garantice el futuro deseado.

**MÓDULOS**

Planteamiento Estratégico
Assessment Organizacional
Assessment del Entorno Comercial
Análisis Táctico
Identificación del Dilema Raíz
Análisis Prospectivo
Construcción de la Estrategia
Construcción de Objetivos
Definición de Proyectos
Integración de Indicadores



**No te preocupes por el futuro, mejor elige como enfrentarlo.**

**-Nosotros te ayudamos-**



El centro de Estudios Estratégicos Certus fue fundado para desarrollar modelos de inteligencia y traducirlos en metodologías prácticas de prospectiva estratégica que ayuden a las organizaciones a alcanzar sus resultados.

estrategia@ceec.mx  
[www.ceec.mx](http://www.ceec.mx)

52 1 55 4523 13 63

	Centro de Estudios Estratégicos Certus
	@CEEC_estrategia
	CEEC