

Revisión estratégica: retomando el camino



El futuro que viene es incierto y dinámicamente cambiante.

Debemos preocuparnos de la sustentabilidad de nuestro negocio y comprometer a nuestros colaboradores en ello.

Prospectemos el futuro y no temamos a innovar.

Proponemos un proceso diferente, que movilice el corazón de nuestras organizaciones.

Personas conectadas + Estrategia



Revisión estratégica para retomar el camino

A través de un proceso colaborativo y a la medida, buscamos **consensuar en los equipos de trabajo** las principales **brechas y oportunidades** que existen, tanto en las capacidades de las personas como en la gestión del negocio.

Proponemos realizar esta revisión - **de planes y estrategias** - a partir de la percepción de los equipos de trabajo, acompañados por especialistas en gestión. **El proceso se desarrolla en cuatro fases más la entrega de un informe final.**

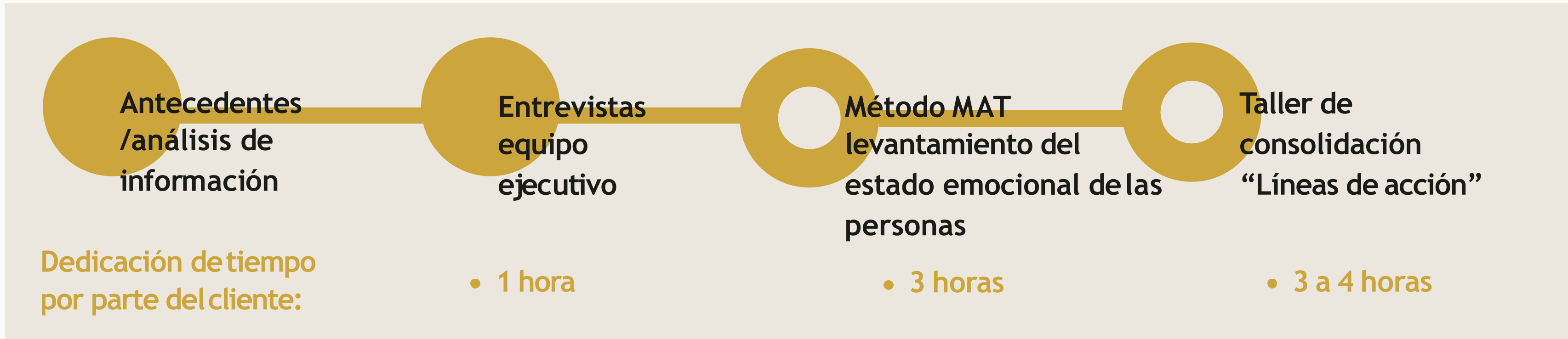
Beneficios / Resultados que buscamos generar

- ✓ Constatar el **estado emocional** de las personas respecto a la capacidad requerida para enfrentar los desafíos a futuro.
- ✓ Identificación de las principales **brechas existentes**, tanto humanas como técnicas y competitivas del negocio.

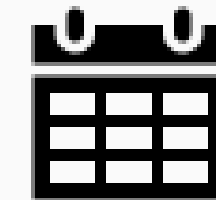
- ✓ Reforzar los **vínculos de confianza** fortalecidos entre los distintos actores de la empresa.
- ✓ Lograr una percepción compartida respecto a la **pertinencia de los planes de negocios** en corto y largo plazo.



Cuatro etapas del proceso



10 días
de trabajo
colaborativo



Modalidad virtual
y/o presencial

PREGUNTAS CLAVES QUE DEBEMOS RESPONDER

¿Comparten los equipos los desafíos a futuro?

¿Los supuestos que sostienen nuestros planes actuales siguen vigentes?

¿Cuál es la pertinencia de los proyectos en desarrollo y cuál es su probabilidad de éxito?

¿Están los equipos motivados y comprometidos?

¿Sigue vigente la estrategia de largo plazo?



Las 4 etapas del proceso: objetivos y entregables

Antecedentes /análisis de información

Entrevistas equipo ejecutivo

Taller: Levantamiento del estado de las personas

Taller: Consolidación "Líneas de acción" y cierre

Objetivos

Lograr una primera visión de la consistencia de las declaraciones formales y planes de negocios

Completar y complementar el análisis con los aportes y la visión de miembros claves del equipo

Conocer el estado emocional del equipo a la luz del levantamiento de miedos, atracciones y tentaciones en torno al propósito común definido

Compartir, validar y enriquecer con el equipo la respuesta a los principales interrogantes del diagnóstico

Actividades

- Entrevistar líder para alinear expectativas y requerimientos
- Recopilar información formal de plan de negocios, proyectos, presupuestos, proyecciones de corto y largo plazo, ingresos / facturación, definiciones organizacionales, modelo de gestión como otros elementos relevantes
- Analizar la información y elaborar primera hipótesis de situación

- Preparar entrevistas en función del levantamiento previo
- Ejecutar entrevistas
- Completar análisis incorporando los elementos surgidos de las entrevistas y las evidencias formales preexistentes

- Proponer y validar objetivo común para el taller
- Preparación del Taller con información levantada en fases previas
- Entrevista con líder pre validación taller
- Conducir Taller de 2 a 3 horas levantamiento de MAT
- Consolidar resultados

- Cruzar los elementos del MAT con el análisis de gestión
- Validar hallazgos previos con el líder de la organización
- Armar y validar una pre agenda del Taller #2
- Preparar taller
- Conducir Taller #2
- Elaborar informe
- Presentar informe en reunión final

Entregables

- Levantamiento de planes de acción actuales y elementos formales de gestión
- Visión previa de la situación competitiva de la organización
- Visión del líder respecto a los desafíos del negocio y el estado del equipo

- Mapeo de la situación competitiva de la organización (fundamentos proyecciones, planes y proyectos)

- Objetivo o desafío común validado
- Levantamiento del MAT

- Informe final con la identificación de futuras líneas de acción, visión de la situación del equipo y las principales brechas en su planes de corto y largo plazo
- Auto visión compartida por el equipo respecto a los desafíos propios y las oportunidades de gestión



Sobre nuestra alianza



Quiénes somos

Somos una alianza, entre dos sólidas consultoras que creen fuertemente en la **colaboración** como fuente de valor y transformación, teniendo los métodos y experiencias para generar saltos de valor donde realizamos intervenciones.

Nuestro enfoque

- Nos centramos en lo que hacemos mejor y donde podemos agregar mayor valor: en las **personas y la estrategia** y su **respectivo alineamiento / compromiso**.
- Empresas que tengan grandes desafíos sin importar su tamaño o historia.
- Somos **transversales al sector** en donde la **organización se desempeña**, pues diseñamos colaborativamente estrategias únicas.
- Buscamos trabajar con líderes organizacionales que crean en el valor de **procesos participativos y colaborativos**.



- Escenarios Prospectivos
- Definición de Fundamentos Estratégicos
- Análisis Entorno Competitivo
- Planificación Estratégica y Operacional
- Modelo de Negocios
- Modelo de gestión y toma de decisiones

www.symplespa.cl



- Método MAT: Método innovador traído desde Francia
- Seis años de experiencia en Chile
- Gestión Participativa del Cambio
- Procesos de Transformación
- Gestión Lean
- Análisis de Riesgos
- Participación ciudadana
- Democracia Participativa

www.esencialcooprex.cl

