

## HERRAMIENTAS INNOVADORAS QUE REVOLUCIONAN LA GESTION EMPRESARIAL

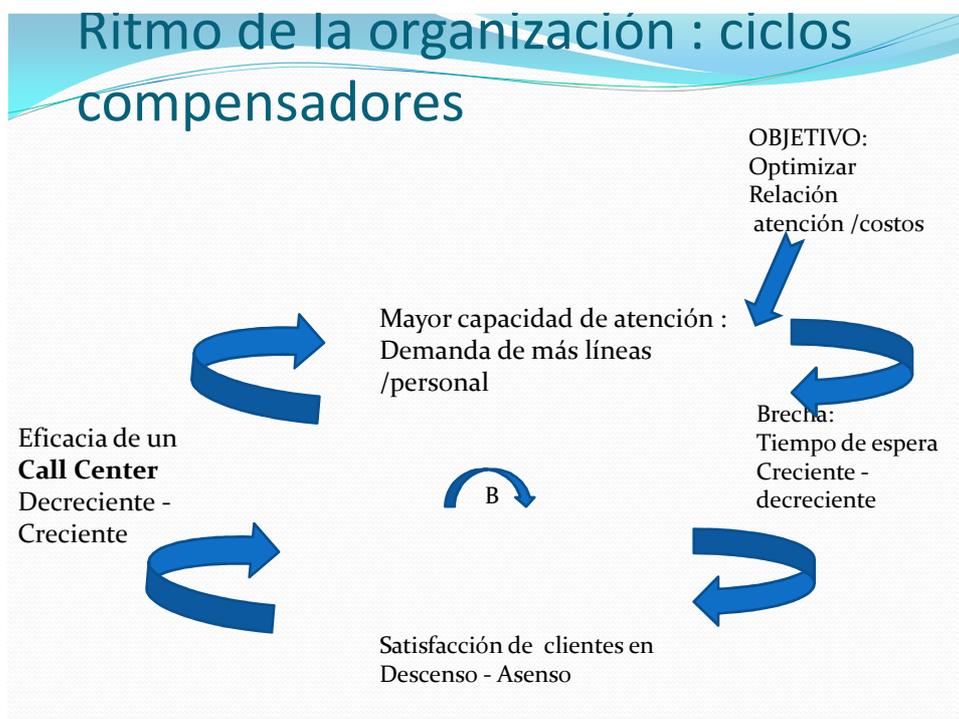
Contar con metodologías que allanen su toma de decisiones, le brinden una orientación constante y le permitan, rápidamente, corregir los rumbos mal emprendidos, parece ser una receta tentadora.

Más que sumergirse en los profundos y valederos conceptos teóricos de los más connotados “gurúes” de la administración de empresas, lo que Ud. realmente necesita, es un manual de aplicaciones prácticas, que le ayude a resolver sus situaciones reales.

Está claro, que sin estructuras adecuadas, alineación del personal detrás de la Visión-Misión, Modelos Mentales de vanguardia, Clima Organizacional motivante y sinergia en el Trabajo de Equipo, no es posible una administración con resultados de alta performance.

En ese sentido, surgen una serie de aplicaciones, que le devolverán el ritmo a su organización, desactivando sus límites al crecimiento. Es posible pasar del pensamiento lineal al sistémico (relaciones causa- efecto) mediante un entrenamiento adecuado, que le harán aprender el uso y aplicaciones del método (arquetipos sistémicos) para relacionar causas y efectos, descubrir los puntos de apalancamiento y activar acciones destinadas a realizar cambios cualitativos en su actual organización:

### EL GRAFICO REFLEJA LA METODOLOGIA PARA DETECTAR LOS LIMITES AL CRECIMIENTO EN SU EMPRESA “EJEMPLO DE UN CALL CENTER”



En cuanto a evaluar el alineamiento de su personal a la Visión de la organización, primero deberá saber qué valores centrales están sustentando las visiones de sus Gerentes claves (key managers), cuáles de éstos están contenidos en las premisas de su empresa, y qué capacidad de alinear esa brecha tiene posibilidades de éxito. Adquirir esa metodología para poner en funcionamiento las alineaciones, será su desafío:

#### CUADRO DE MANDOS PARA EVALUAR LA ALINEACION DE LA VISION EN SU ORGANIZACION

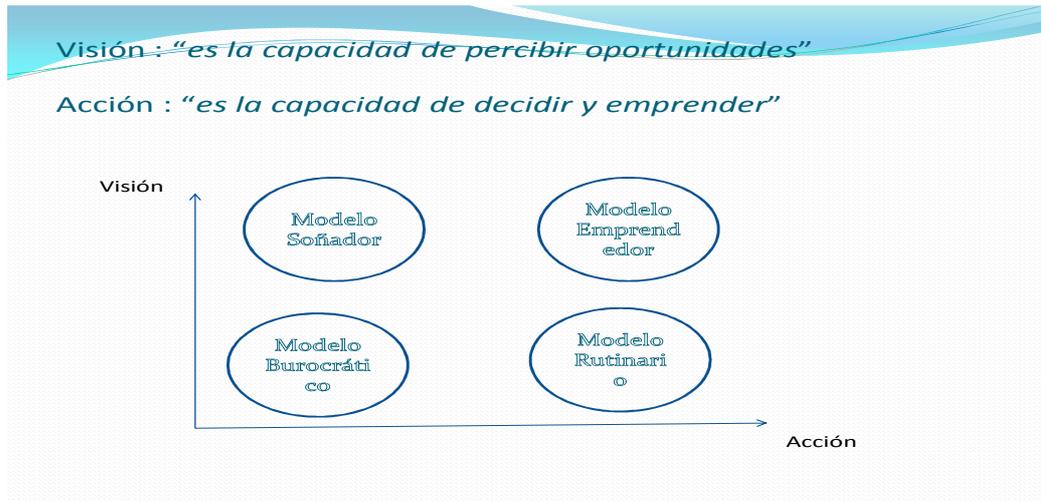


## La brecha a cerrar

CONCEPTOS	VISION FUTURA	VISION ACTUAL	BRECHA	ALINEACION
RESPONSABLES				
TENDENCIAS				
IMAGEN				
APORTACIONES/REPERCUSIONES				
SER RENTABLES				
MANEJO SITUACIONES				
LUGAR IDEAL				
VALORES				
FUTURO SEGURO				
MEDICION PROGRESO				
ENTORNO				
CAPACITACION				

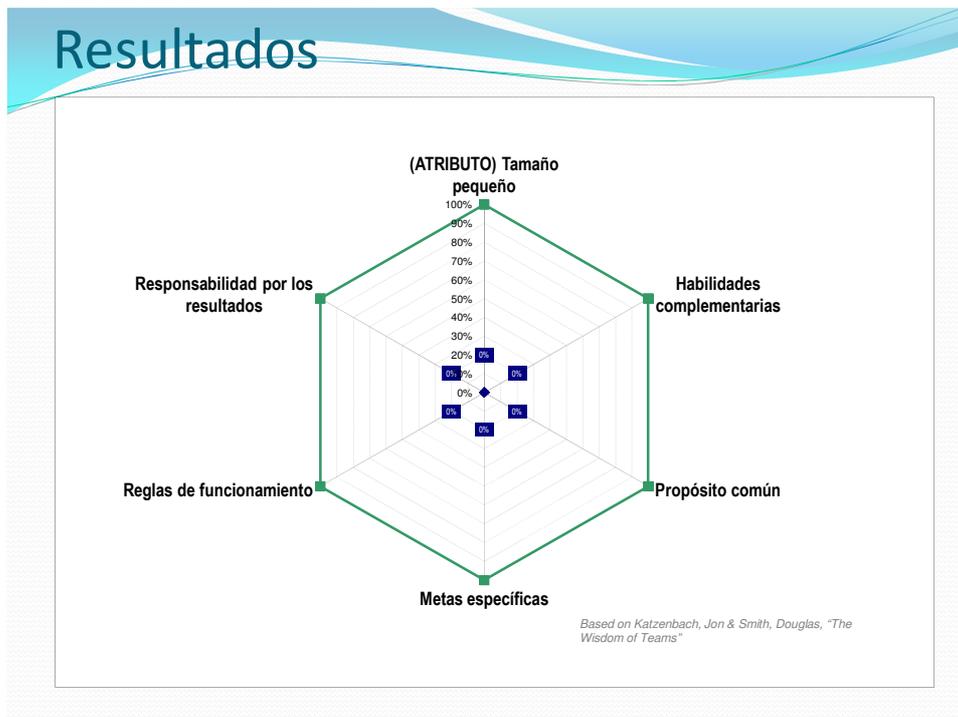
El clima organizacional condiciona el status quo de su personal. ¿Ud. sabe en qué tipo de cultura está conviviendo/funcionando el personal de su empresa? ¿Está seguro de que todas las áreas funcionan bajo la misma cultura empresarial? Para propender hacia una Cultura Emprendedora, deberá primero diagnosticar que todas las áreas de decisión comulguen una misma cultura, alinearlas si no fuera así, y luego generar las acciones para evolucionar de su actual status quo a una cultura de excelencia. Monitorear la alineación y evolución de la Cultura Empresarial, puede incorporarse a través del manejo de los Ejes **Acción** (capacidad de realizar) y **Visión** (capacidad de Percibir Oportunidades) y su representación gráfica:

## GRAFICO QUE LE SEÑALA LA CULTURA ACTUAL DE SU EMPRESA



Finalmente a las empresas la hacen su personal, mejor dicho el funcionamiento del mismo. Saber si los mismos lo hacen adecuadamente, condicionan e impactan la performance final de la organización. Para ello se hace necesario estimar cuantitativamente este funcionamiento:

## GRAFICO PARA EVALUAR LA PERFORMANCE DE SUS EQUIPOS (EL HEXAGONO ES EL ESTADO PERFECTO)



Una vez, resuelto el comportamiento organizacional, será posible sistematizar su gestión utilizando el Sistema Integral de Planificación Estratégica:

MODULOS	OBJETIVOS	BENEFICIOS
<b>DIAGNOSTICO</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Diagnóstico de entorno y evaluación de amenazas y oportunidades</li> <li>2. Análisis y evaluación de las fortalezas y debilidades de la empresa y sus competidores</li> </ol>	<p><b>¿Para qué?</b> : Para conocer sus flancos de vulnerabilidad y su posición competitiva frente al entorno</p> <p><b>Por qué?</b> : Para actuar innovando en sus movimientos tácticos frente al desafío que nos antepone el entorno turbulento</p> <p><b>¿Cuándo hacerlo?</b> : En forma continua, si se está bien genera mecanismos para anticiparse a los cambios y si se está mal provee herramientas para ejecutar acciones de corrección</p>
<b>DECISIONES EMPRESARIALES</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Definir el negocio</li> <li>2. Percepción de las marcas</li> </ol>	<p><b>¿Para qué?</b> : Tener claro en que negocio se está, previene de quedar fuera del mismo</p> <p><b>¿Por qué?</b>: Permite ser el que establece las nuevas reglas de juego en el negocio</p> <p><b>¿Para qué?</b> : Para anticiparse al cambio en las preferencias de los consumidores</p> <p><b>¿Por qué?</b>: Para mantener un liderazgo sostenible en el tiempo</p>
<b>MARKETING EMPRESARIAL</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Desarrollo y Política</li> </ol>	<p><b>¿Para qué?</b> : profesionalizar la gestión</p>

	de Productos	del marketing de su empresa
	2. Estrategia de Precios por Valor Percibido	<b>¿Por qué?:</b> ponerle en posición de vanguardia para la toma de decisiones en fijación de precios, manejo con criterio de sus productos y elección adecuada de los puntos de venta
	3. Comportamiento de Canales de Ventas	

Ing. Mario Rodríguez Olsztyn

[rolsztyn@gmail.com](mailto:rolsztyn@gmail.com)

**Strategic Partner at Business-Management-Learning**