

"Cuando los tiempos son difíciles, se necesita que la gente piense constructiva y decisivamente."

Esto puede ser un serio desafío si la gente en su organización tiende a ver el vaso medio vacío más que medio lleno. Así que, ¿cómo puede usted alentar a su gente para que identifique oportunidades en lugar de enfocarse solamente en las limitantes de su organización?

En Performance™ de Celemi, equipos de hasta cuatro participantes ejercitan sus mentes empresariales siguiendo el caso de estudio de la empresa Fénix Inc. En tres capítulos, los participantes ayudan a Fénix a cubrir los aspectos básicos de manera adecuada, a crear su ventaja competitiva, y finalmente a ganar el negocio. A lo del taller, los participantes trazan líneas paralelas con su propia realidad, reflexionando sobre los desafíos y oportunidades de sus propias empresas.

Desarrolle un entendimiento compartido sobre los desafíos que enfrenta su organización - de tal forma que usted pueda lograr unidad en la forma de proceder.

Los participantes pueden pertenecer a cualquier tipo de función y juntos dialogar constructivamente acerca de un amplio rango de problemas con importancia estratégica, tales como:

- Los ciclos de la vida de un producto
- Tecnologías discontinuas
- Eficiencia de la cadena de suministro
- Servicios de valor agregado
- Segmentación de los clientes
- Rentabilidad de corto y largo plazo

Para ganar el negocio, los equipos deben competir por clientes contra los principales rivales de Fénix en el mercado. Si los equipos seleccionan una estrategia exitosa en el mercado, estarán en posibilidad de lograr su meta de rentabilidad - o incluso hasta excederla.



Ejercite su mente empresarial

En las discusiones de equipo, los participantes son desafiados para reflexionar sobre las diferentes formas de abordar una estrategia de mercado - por ejemplo, enfocándose en clientes o en la competencia. Le facilitó apoyado en un software apoya un análisis de los resultados logrados por medio de sus decisiones.

Como una actividad final, los participantes integran sus reflexiones concernientes a los problemas vividos y definen la forma en que pueden contribuir con su propia organización dentro de su área de responsabilidad.

Lo que los clientes dicen

"El mensaje es claro y al punto – si no vendemos lo que los clientes desean, estamos fuera del juego."

"Permanece constante en el mundo que nos rodea. Necesitamos revisar nuestra estrategia a menudo, y mantenernos en la búsqueda de nuevas formas de hacer dinero."

- CEO de Nohau, proveedor Europeo de desarrollo de sistemas.

¿Quién se beneficia?

Los equipos gerenciales - u otros grupos tomadores de decisiones - pueden usar el taller como un marco de conceptual para una sesión de planeación estratégica. Todos los empleados pueden ganar un entendimiento compartido de los desafíos estratégicos de la forma de afrontarlos.

Los gerentes pueden usar el taller como una plataforma para comunicar como iniciativas continuas están en línea con la dirección estratégica.

Resultados clave.

Performance™ de Celemi fomenta un diálogo sobre problemas estratégicos a lo largo y ancho de las diferentes funciones jerarquías y linderos organizacionales. Además, el taller:

Crea un entendimiento amplio y compartido de los problemas y factores clave que influyen el desempeño del Negocio.

Resalta la importancia fundamental del enfoque al cliente, incluyendo un entendimiento sólido de sus necesidades.

Ilustra como pequeñas mejoras pueden conducir a un gran efecto en el "bottom line". Inspira a que la gente se enfoque en lo que puede hacerse, incluso en aquellos momentos en los que las condiciones de negocio son difíciles.



Conceptos clave.

Oferta.

- Ciclo de vida del producto.
- Tecnologías destructivas.
- Sustentabilidad.
- Producción esbelta.

Mercados.

- Estrategias de diferenciación en el mercado
- inteligencia del mercado

Eficiencia operacional

- Estructura organizacional.
- Cadena de suministro.

Estrategia hacia el cliente

- Servicios de valor agregado.
- Necesidades y preferencias del cliente.
- Inteligencia del cliente.
- Segmentación de clientes.
- Enfoque en clientes selectos.

Rentabilidad y crecimiento sustentables.

- Aseguramiento del flujo de efectivo.
- Creación de valor a largo plazo.

Hechos

Simulación basada en tablero.

Número de participantes.

- Desde 16 a varios cientos, agrupados en equipos de cuatro. Se requiere un facilitador por cada 24 participantes.
- Empleados a todos los niveles.

Tiempo requerido: un máximo de 5 horas.