

Revisión estratégica: retomando el camino



“El futuro que viene es incierto y dinámicamente cambiante.

Tenemos incertidumbre acerca de nuestros planes y cómo afrontaremos el futuro. **Nuestros equipos ya no son los mismos”**

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

Personas conectadas + Estrategia



Revisión estratégica: retomando 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 una revisión organizacional, a partir de la percepción de los equipos de trabajo y de especialistas en gestión, en torno a los desafíos y cómo enfrentarlos. El proceso se desarrolla en cuatro fases más la entrega de un informe final.

Beneficios / Resultados que buscamos generar

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

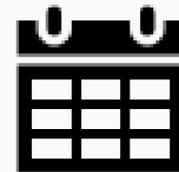
- ✓ Vínculos de **confianza** fortalecidos entre los distintos actores de la empresa.
- ✓ Percepción compartida respecto a la **pertinencia de los planes de negocios** en corto y largo plazo.



Cuatro etapas del proceso



10 días
de trabajo
colaborativo



Modalidad virtual
y/o presencial

¿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?



Fases, 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	<ul style="list-style-type: none"> -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 	<ul style="list-style-type: none"> -Preparar entrevistas en función del levantamiento previo -Ejecutar entrevistas -Completar análisis incorporando los elementos surgidos de las entrevistas y las evidencias formales preexistentes 	<ul style="list-style-type: none"> -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 	<ul style="list-style-type: none"> -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	<ul style="list-style-type: none"> -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 	<ul style="list-style-type: none"> -Mapeo de la situación competitiva de la organización (fundamentos proyecciones, planes y proyectos) 	<ul style="list-style-type: none"> -Objetivo o desafío común validado -Levantamiento del MAT 	<ul style="list-style-type: none"> -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

