

PLANIFICACIÓN 2022. 1 T

ASEGURA EL ÉXITO DE TU FUTURO

La mejor forma de predecir el futuro es construirlo.

En este taller definiremos:

- Las metas para el 2022,
- Los objetivos del 1T.
- Los objetivos de cada departamento
- Las estrategias necesarias para conseguir las metas
- Tú y tu equipo saldréis con un Plan de actuación

Taller de Planificación 20 de Enero 22
Zoom 9:00 h





Eduardo Cambil Molina

+34 656 160 702

eduardocambil@actioncoach.com

- Lic Ciencias Económicas y Empresariales por la Univ. de Sevilla
- MBA por San Telmo Business School
- Cursos Alta Dirección I.E.S.E., I.D.D.I.
- Profesor de Dirección Comercial en varias escuelas de negocio.
- Profesor del Campus TIC de la Junta de Andalucía.
- Directivo en multinacionales de tecnología, comunicación, y finanzas.
- Consejero de varias empresas.
- Director de Alto Valor Añadido Consultores
- Socio de Action Coach
- Fundador CESUR. Empresarios del Sur de España
- Presidente AMCES. (Asociación española de mentoring)

ActionCOACH[®]
BUSINESS COACHING

¿QUIÉN ES **ActionCOACH** ?

business coaching

Somos la empresa de Mentorización y Coaching de Negocios que transforma buenos empresarios en Grandes Empresarios. Con empresas Comerciales, Rentables, capaces de funcionar sin ellos

75,541 clientes han sido **coacheados** a lo largo de estos 27 años.

¿QUÉ HACEMOS?

La Firma
Número 1
de
Coaching de Negocios **1** en el
Mundo

Te ayudamos, guías y enseñamos a jugar mejor tu rol de EMPRESARIO obteniendo más tiempo y más beneficios para disfrutar la vida.



TIEMPO

Hacemos que tu negocio funcione sin ti, devolviéndote libertad de tiempo para ti.



EQUIPO

Reclutamiento, capacitación y motivación, liderazgo a tu equipo para que funcione realmente bien para tu negocio.



DINERO

Trabaja en construir los beneficios del negocio, tenemos estrategias comprobadas para aumentar tu potencial y tus ganancias.

Reglas del Juego

- Apaga la voz YO YA LO SE - ¿qué interesante?
- Por favor no veas tu MÓVIL – NO te distraigas
- Participar - levanta la mano en zoom
- Abrir micrófono para responder preguntas
- Usa la casilla del chat
- Preséntate en el chat, cuál es tu empresa y a qué te dedicas
- Completar tu Plan en el formato
- **Ponlo en acción**

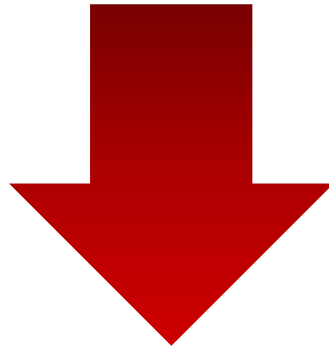


¡QUE INTERESANTE!

¿Arriba o debajo del Punto de Poder?

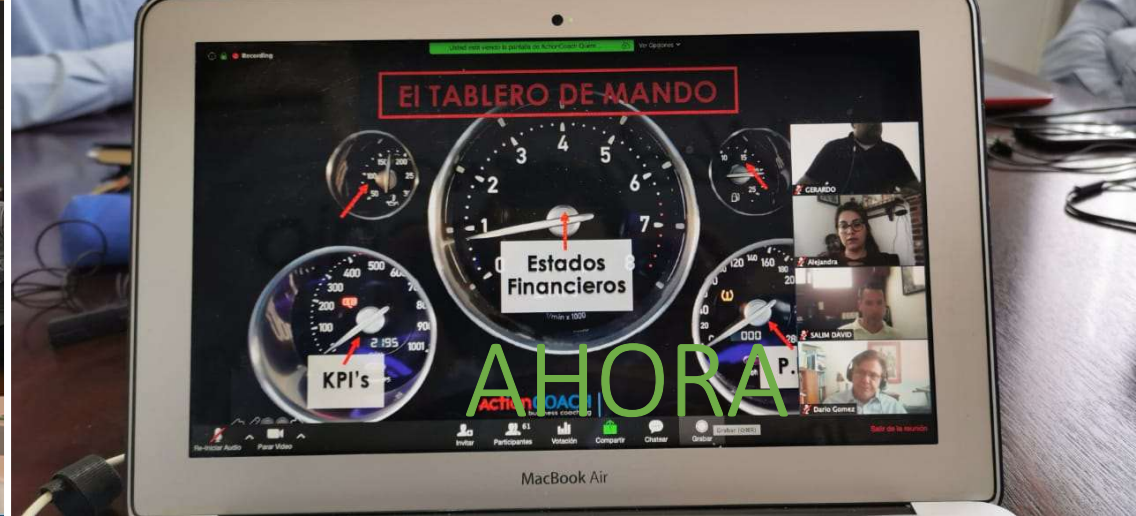
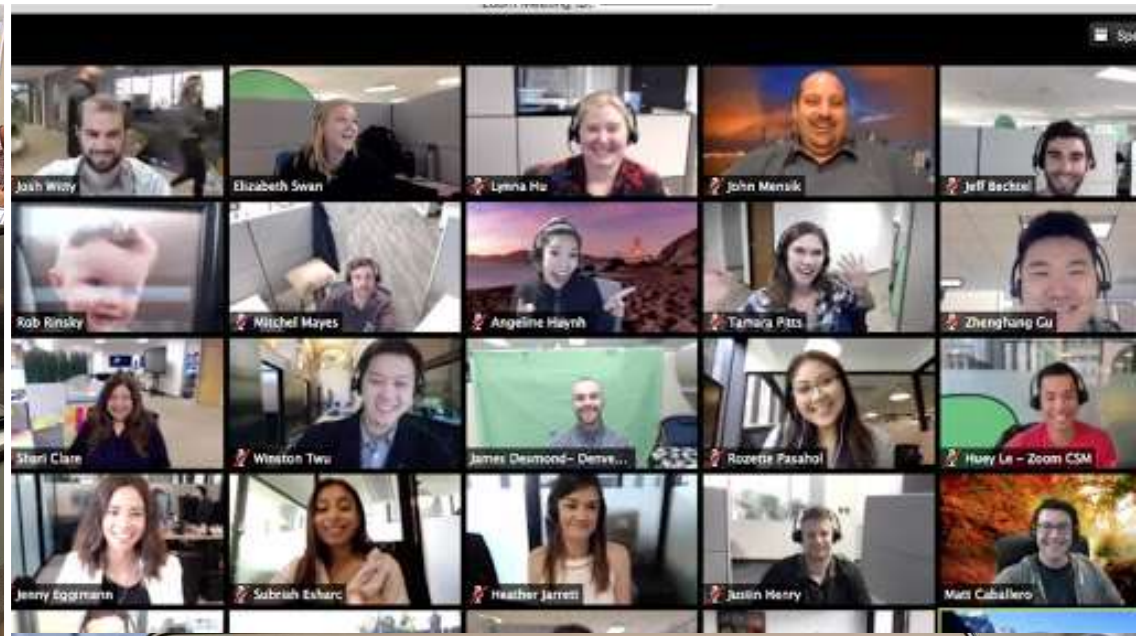


1. Soy dueño de mi destino.
2. Soy Responsable de mis actos.
3. De mi dependen y asumo mis resultados.



1. Echarle la culpa a terceros.
2. Excusas, pretexto.
3. Negar problemas evidentes.





Pasos para realizar el Plan con éxito



TRABAJO PREVIO Y 3-5 METAS SMART

Conoce **tus números** y metas. Todas tus estrategias deberán estar enfocadas a lograr estas metas



COMPORTAMIENTOS CLAVES

Los que requieres para tener **éxito**



LAS ESTRATEGIAS

Escoge las estrategias más importantes de cada paso de los **6 PASOS**



DISCUTE CON TUS COMPAÑEROS

Verbaliza lo que quieres lograr. Copia las mejores ideas



LLENADO Y CONCLUSIONES

Ten tu pan en un lugar **visible**

PERSONAS REALES.
RESULTADOS REALES.

Trabajo Previo

Plan de 90 Días – Trabajo Previo



Metas

Definir metas es un proceso continuo... si has hecho esto antes, entonces tus metas actuales se verán reflejadas en lo que escribas más adelante. Revisa las siguientes tablas y llénalas de la mejor forma que puedas.

Recuerda... todas las metas necesitan ser SMART. Utiliza tus últimos 90 días como guía si no cuentas con información anual que valga la pena.

Metas a 12 Meses

Descripción	Fecha
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

Para cumplir mis metas a 12 meses, mis metas de los siguientes 90 días deben ser...

Metas a 90 Días

Descripción	Fecha
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

Plan de 90 Días – Trabajo Previo



¿Cuáles son Tus Números?

Para ganar en el juego de los negocios, necesitas saber el marcador. Y el marcador final son tus finanzas. Llena la siguiente tabla con tu pronóstico para los siguientes 90 días.

Marco de Tiempo – 90 Días

Utilidad y Pérdida

A	Ingresos	\$
B	Costo de Bienes Vendidos	\$
C (A-B)	Utilidad Bruta	\$
D (C/A)	Margen de Utilidad Bruto	%
	Gastos de Venta, Generales y Administrativos	\$
	Nóminas y Salarios	\$
	Otros Gastos	\$
F	Total de Gastos	\$
G (C-F)	Utilidad Neta	\$
H (G/A)	Margen de Utilidad Neto	%

Cálculo del Punto de Equilibrio

F/D	Total de Gastos Fijos/Margen Bruto	\$
	Punto de Equilibrio por mes (divide entre 3)	\$
	Punto de Equilibrio por día (divide entre días h)	\$

Cuadernillo de Trabajo Previo

Paso 1

Para

Paso 1- Trabajo Previo

- Metas de 12 meses/ revisión
- Establecer objetivos del plan de 90 días
- Revisión de la Visión , Misión, CUV
- Revisar números financieros básicos

Para completar y llevar el día de la Planificación



TU PLAN DE 2022



Más información: <https://eduardocambil.actioncoach.es/> eduardocambil@actioncoach.com 656 160 702

WHY / ¿Qué nos mueve como empresa?

VISIÓN / ¿A dónde queremos llegar como empresa?

OBJETIVO / ¿Cuál es nuestro principal objetivo de aquí a un año?

SMART: Específico • Medible • Alcanzable • Relevante • Tiempo definido

METAS ANUALES 2022 / ¿Qué necesitamos hacer para lograr nuestro objetivo anual?

1
2
3
4
5

METAS TRIMESTRALES / ¿Cómo dividimos las metas anuales en objetivos trimestrales?

1er TRIMESTRE

2do TRIMESTRE

3er TRIMESTRE

4to TRIMESTRE

METAS MENSUALES / ¿Qué haremos mes a mes en cada área para lograr las metas del próximo trimestre?

ÁREAS

MES 1

MES 2

MES 3

ÁREA: FINANZAS ADMINISTRACIÓN

RESPONSABLE: Controlar KPI

KPI'S
(Indicadores Clave de Desempeño)





Un logro espectacular está
siempre precedido por una
preparación espectacular

Robert H. Schuller

Meta Crucialmente Importante (MCI)

“Enfocarse en lo crucialmente importante”

Número de Metas	2 - 3	4 - 10	11 - 20
Metas Logradas	2 - 3	1 - 2	0

Todas las metas son importantes, pero sólo una o dos ...
¡son cruciales!

¿Qué cambio produciría el mayor beneficio?



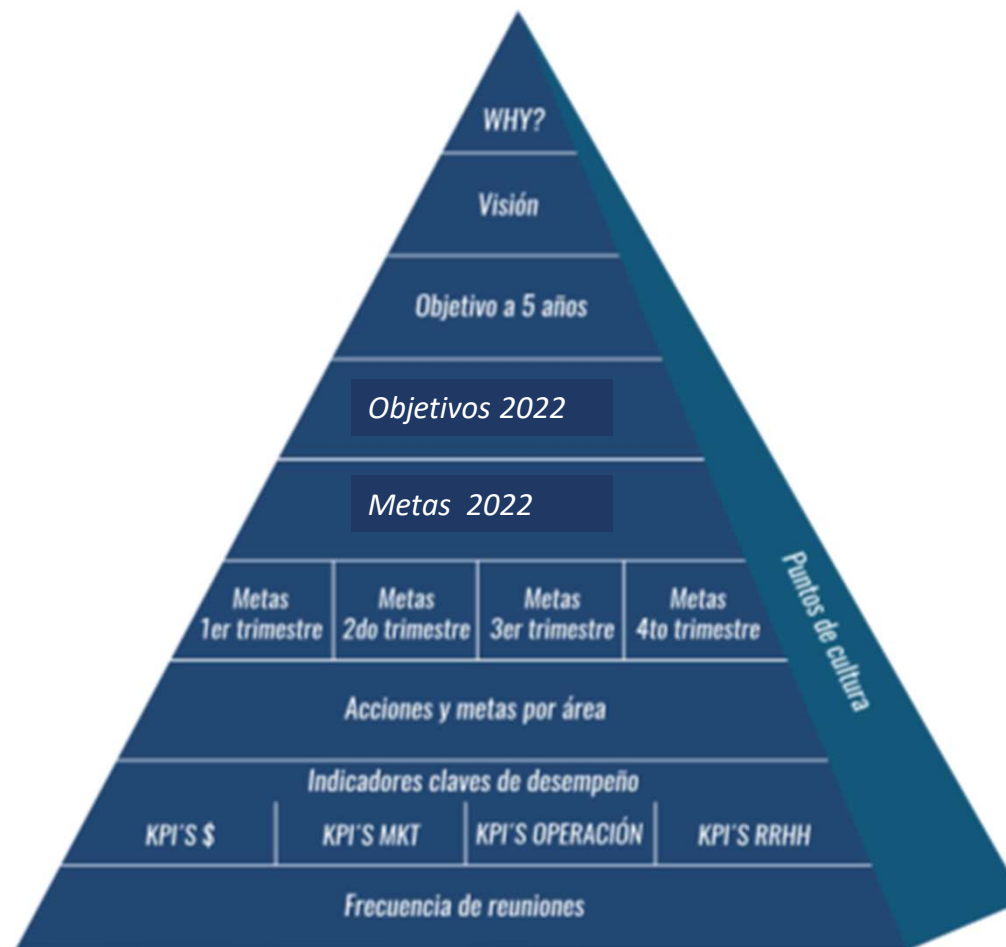
METAS



Los 6 Pasos para Grandes Resultados



Planeación estratégica



WHY / ¿Qué nos mueve como empresa?

--	--	--	--	--	--

VISIÓN / ¿A dónde queremos llegar como empresa?

OBJETIVO / ¿Cuál es nuestro principal objetivo de aquí a un año?

SMART : Específico • Medible • Alcanzable • Relevante • Tiempo definido

METAS ANUALES 2022 / ¿Qué necesitamos hacer para lograr nuestro objetivo anual?

1	
2	
3	
4	
5	

METAS TRIMESTRALES / ¿Cómo dividimos las metas anuales en objetivos trimestrales?

1er TRIMESTRE	2do TRIMESTRE	3er TRIMESTRE	4to TRIMESTRE

METAS MENSUALES / ¿Qué haremos mes a mes en cada área para lograr las metas del próximo trimestre?

ÁREAS	MES 1	MES 2	MES 3

ÁREAS	MES 1	MES 2	MES 3
<p>ÁREA: FINANZAS ADMINISTRACIÓN</p> <p>RESPONSABLE:</p> <p>KPI'S (Indicadores Clave de Desempeño)</p>			
<p>ÁREA: MARKETING & COMERCIAL</p> <p>RESPONSABLE:</p> <p>KPI'S (Indicadores Clave de Desempeño)</p>			
<p>ÁREA: RECURSOS HUMANOS</p> <p>RESPONSABLE:</p> <p>KPI'S (Indicadores Clave de Desempeño)</p>			
<p>ÁREA: OPERACIONES 1</p> <p>RESPONSABLE:</p> <p>KPI'S (Indicadores Clave de Desempeño)</p>			

PLAN DE 90 DIAS



Más información:

<https://eduardocambil.actioncoach.es/>

eduardocambil@actioncoach.com

65 160 702

META (SMART)	PASOS - ACTIVIDADES - ESTRATEGIAS	RESPONSABLE	10-01-22	17-01-22	24-01-22	31-01-22	07-02-22	14-02-22	21-02-22	28-02-22	07-03-22
Finanzas y administración											
Marketing y Ventas											
Operaciones											
RRHH											

DOMINIO DEL DESTINO



Visión 2022



El trabajo a distancia básicamente se *quedará igual*.



Más asistentes digitales para trabajar en forma eficiente.



Las reuniones internacionales se mantienen en línea.



Las casas se vuelven más tecnológicas y adaptadas al trabajo diario.



La productividad ya no depende de un jefe que te revise.



Las empresas que no inviertan por lo menos 10% en nuevas tecnologías desaparecerán.



El turismo por entretenimiento regresa totalmente fortalecido en el segundo semestre del 2022.



El manejo de datos personales se vuelve más delicado y las grandes plataformas cambiarán.



La fuerza laboral se reduce y se le dan muchas operaciones simples a la A.I.

Carlos Glatt.
Consultor en
Innovación.

PERSONAS REALES.
RESULTADOS REALES.

Visión 2022

La educación nunca regresará igual. Se vuelve presencial pero tecnológicamente adaptativa.



El sistema médico se adaptó a lo digital con tecnología a distancia para siempre.



La economía personal se contrae, se utilizan nuevas formas de generar transacciones comerciales y hay un efecto inflación.



Empezaremos a ver el efecto de los Fondos de Resiliencia.



La adopción de movilidad eco seguirá creciendo.



Nuevos modelos de información y noticias por suscripción con más transparencia ayudarán a dar contenidos sin tanto "Fake news".



La salud mental se vuelve un tema recurrente y grandes plataformas ayudan a la gente a sobrellevar las situaciones de agresividad, soledad y angustia que han vivido al estar aisladas.



Todo se va a lo natural y saludable. Comida, experiencias y forma de interactuar.



**PERSONAS REALES.
RESULTADOS REALES.**

**No vivas por debajo de tus posibilidades.
Invierte en tu desarrollo personal
Y vive la vida que quieres
Jim Rohm**



¿Cómo fue el 2021?

Lo Bueno

Lo Malo

Visión
2020

¿Qué aprendiste?

Qué debieras de haber aprendido o
hecho

Nuestro WHY

Es la manera de expresar el porqué hacemos las cosas en la empresa.

Si tenemos un significado que queremos lograr, seguramente encontraremos el camino para hacerlo, y esto contagiará a las demás personas a seguir con nosotros.

“Existen Líderes y personas que lideran. Los líderes tienen poder o autoridad, pero los que lideran nos inspiran”

Simon Sinek



“Lo que uno hace simplemente demuestra lo que uno cree”

Simon Sinek

Visión
2022

¿Cuál ES TU WHY?

PERSONAS REALES.
RESULTADOS REALES.

2022. ¿Lo ves Claro?

Muy pocas cosas clarifican mejor el camino que tener clara la meta

Jorge Baldano

¿CUAL ES NUESTRO
PRINCIPAL **OBJETIVO**
ESTE AÑO?

¿Y EN ESTE
TRIMESTRE?

SÓLO
U
N
A
COSA

DETRAS DE CUALQUIER ÉXITO
SE ENCUENTRA UNA SENCILLA
Y SORPRENDENTE VERDAD.
ENFÓCATE EN LO ÚNICO.

¿Qué metas
necesitamos cubrir
para llegar al objetivo
principal?

**SÓLO
UN
A
COSA**

DETRAS DE CUALQUIER ÉXITO
SE ENCUENTRA UNA SENCILLA
Y SORPRENDENTE VERDAD.
ENFÓCATE EN LO ÚNICO.

En la era industrial el cambio era más lento. Aquello que aprendiste en la escuela era valioso por un período más largo. En la era de la información, lo que aprendes se vuelve obsoleto muy rápidamente. Lo que aprendiste es importante, pero no tanto la rapidez con la que puedes aprender, cambiar y adaptarte a la nueva información

Robert Kiyosaki



DOMINIO DEL TIEMPO



El dominio del tiempo (Time management.) se trata de ser disciplinado. Se trata de ejecutar las cosas.

Es asegurarte que no pierdes el tiempo en cosas que te distraigan de las metas de tu plan. Aun los que se suelen llamarse expertos en gerenciar el tiempo suelen descuidar algunos aspectos. El primer paso es descubrir donde gastas tu tiempo. ...

“Managing Time”, Melissa Raffoni

Dominio del Tiempo

¿Qué tan eficiente eres?

“La peor decisión es siempre la indecisión” .

Selecciona
La +
importante

Tu Tiempo:

- Divide tus días en Enfoque y Desahogo
- Establece previamente la duración de todas tus reuniones
- Maneja tu agenda en base a citas
- Di **NO** a la distracción: notificaciones en silencio
- **Sistematiza las actividades más productivas para tu negocio**
- Practica la puntualidad en todo
- Júntate con personas productivas
- Crea un ritual productivo todas las mañanas
- Graba los audios de tus reuniones
- Evita el Drama

Delegar:

- Me aplico el One Page Autocontrol
- Contrata a una asistente eficiente:
- Lista de acciones a delegar
- Abdicación vs. Delegación
- Rediseña y delega las acciones que te causan estrés

Planificación:

- Asiste al 100% de los Planes de 90 Días y ejecuta los planes
- Aprende a Priorizar
- **Haz primero lo Importante No Urgente**
- No te pierdas en los detalles
- Emprende acción inmediata para lograr tus metas (HOY)
- Revisa tus listas todos los días
- **Calendario anual de actividades**
- Haz primero lo Importante No Urgente
- Tus Actividades diarias enfocadas a tu plan anual

Tiempo familia:

- **Dedica tiempo a ayudar a tus hijos estudios online**
- Crea momentos con tu pareja
- Mostrar apreciación por cada uno
- Asigna un tiempo para tus actividades personales
- Ten un alto respeto por tu familia

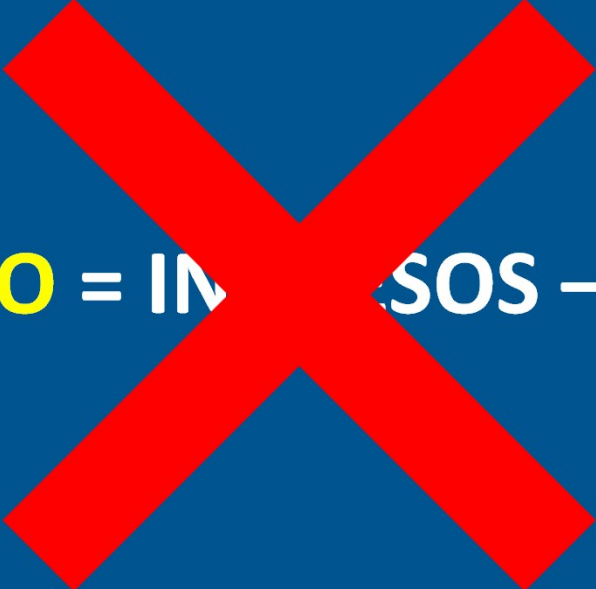


DOMINIO DEL DINERO

ActionCOACH[®]
BUSINESS COACHING

Dominio del Dinero

BENEFICIO = INGRESOS – GASTOS



Dominio del Dinero

GASTOS REVISABLES = INGRESOS REVISABLES – BENEFICIO FIJO

Dominio del Dinero

¿Bajamos gastos y/o generamos ingresos extra?

Selecciona
La +
importante

- ❑ Previsión de TESORERÍA trimestral, mensual y semanal para los próximos 6 meses. Conocer el MONTO NECESARIO. **Hay que devolver los ICO**
- ❑ PUNTO de EQUILIBRIO: actualízalo con los nuevos datos y previsiones. Evalúa tus necesidades de ventas. Estimación
- ❑ Negocia con PROVEEDORES y difiere el pago varios meses.
- ❑ Listado de tus CUENTAS DE CLIENTES pendientes de cobro, conseguir compromisos y Acuerdos
- ❑ Busca la liquidez necesaria con Incremento de CAPITAL, haz planteamiento al CONSEJO
- ❑ Negocia y resuelve tus necesidades de FINANCIACIÓN con los BANCOS
- ❑ Control de STOCKS e INVENTARIOS y reducción al máximo, sin perder ventas
- ❑ COMPRAS de materiales: lo estrictamente necesario, según previsiones de ventas
- ❑ CUENTA de EXPLOTACIÓN mensual: análisis y medidas correctoras
- ❑ Implanta indicadores (KPIs) que te permitan controlar tu Negocio. **Cuidado Concentración de clientes**
- ❑ Eliminar clientes “D” y mejorar relación con “C” y “B”
- ❑ Ofrece descuentos por pronto pago
- ❑ **Cuidado con el crédito a clientes**
- ❑ **Política agresiva de cobros**

Dominio del Dinero

¿Le bajamos al gasto y/o generamos ingresos extra?

La +
importante

- ❑ Gestiona 3 escenarios Optimista, normal, pesimista
- ❑ Detecta, corrige y sistematiza las INEFICIENCIAS
- ❑ Saca un balance de sumas y saldos a 31 de diciembre y **revisa y cuestiona TODOS LOS GASTOS**
- ❑ VARIABILIZA todos los gastos que puedas (outsourcing)
- ❑ RETRIBUCIONES fijas del personal, implantar y aumentar retribución variable y por objetivos
- ❑ Reduce TURNOS y horas EXTRAS en todo lo posible.
- ❑ Informes de RENTABILIDAD: por familia, por delegación, por cliente, por producto, por comercial...
- ❑ Funciona con COMISIONISTAS donde sea posible
- ❑ Revisa tus PRECIOS y mira si puedes incrementar los de algún producto/familia
- ❑ Revisa tus COSTES y compara con competencia y sector e identifica e implanta oportunidades de mejora: materia prima, packaging, mano de obra, logística, suministros...
- ❑ Busca PROVEEDORES ALTERNATIVOS mejores y más competitivos u negocia Acuerdos estables y rapeles
- ❑ Implanta Sistema de MEJORA CONTINUA
- ❑ Elimina DESPERDICIOS y OBSOLETOS y búscalas una salida o aprovechamiento
- ❑ Reduce gastos generales y de Oficina, consolidando alguna posición total o parcialmente en Teletrabajo
- ❑ Medir el ROI de las inversiones industriales y de MK.
- ❑ Establece como prioridad las ventas de productos o servicios de mayor margen

Los 6 Pasos para Grandes Resultados



NICHO

Los cazadores siempre están a la “caza” de oportunidades, son independientes, les gustan las relaciones públicas y prospectar clientes. Se toman su tiempo para estudiar su presa, observan, se acercan en el momento oportuno y cuando finalmente la atrapan o captan su atención ¡no la sueltan!

Anónimo



¿Qué te había funcionado antes?

¿Qué no funciona
ahora?

¿Porqué?

¿Cómo crees que podía
funcionar?

**¿Qué tengo
que cambiar?**



Marketing
sensible y social.

ActionCOACH[®]
BUSINESS COACHING

LOS 5 CAMINOS



$$\begin{aligned} & \text{Prospectos (\#)} \\ & \times \\ & \text{Tasa Conversión (\%)} \\ & = \\ & \text{CLIENTES} \\ & \times \\ & \text{Transacciones (\#)} \\ & \times \\ & \text{Venta Promedio (€)} \\ & = \\ & \text{VENTAS} \\ & \times \\ & \text{Margen (\%)} \\ & = \\ & \text{Beneficios} \end{aligned}$$

- Base de datos calificada
- Telemarketing
- Referidos/Conocidos
- Establece lista de Alianzas Estratégicas
- Anfitrión Beneficiario

- Informa toda tu variedad/Escalera de productos
- MOT's Momentos de la Verdad
- Lanzamiento de nuevos productos
- Vende y cobra por anticipado
- Otros servicios
- Newsletter
- Envía postales con ofertas y recordatorios
- Socializa con los clientes en línea
- Clientes VIP.
- Ofrece programas de alta retención

- Equipo de venta en base a comisión.
- Calcula a que punto dar descuentos
- Maneja productividad y eficiencia
- Nuevas formas de entregar el producto y servicio
- Stock mínimo

$$\begin{aligned}
 & \text{Prospectos (\#)} \\
 & \times \\
 & \text{Tasa Conversión (\%)} \\
 & = \\
 & \text{CLIENTES} \\
 & \times \\
 & \text{Transacciones (\#)} \\
 & \times \\
 & \text{Venta Promedio (€)} \\
 & = \\
 & \text{VENTAS} \\
 & \times \\
 & \text{Margen (\%)} \\
 & = \\
 & \text{Beneficios}
 \end{aligned}$$

- Rediseña el proceso de ventas
- Rediseña tu guion de ventas
- Manejo de Objeciones ante la crisis
- Haz mejores preguntas
- Testimonios grabados en vivo
- Aprende a vender según el DISC y VAK
- Oferta para probar servicio o producto
- Garantía/CUV
- Utiliza la técnica de primeros pasos
- Bots (Chat con autorespuesta)
- Apunta hacia mejores prospectos.
- Da ideas y consejos de valor en RRSS
- Haz seguimiento constante.
- Educa en valor y no en precio.
- Vende contando historias

- Sugiere lo más caro primero.
- Sube precios cada año
- Vende paquetes
- Compras por impulso
- Deshazte de clientes C y D.
- Ofertas conjuntas
- Upselling
- Crossselling

- Personal Efectivo trabajando desde casa
- Trabaja paperless
- Suplica, pide prestado o roba
- Revisa toda la estructura de costes que conlleva una venta

Los 6 Pasos para Grandes Resultados



APALANCAMIENTO

“La tecnología va a seguir cambiando las empresas y la sociedad. Supondrá un enorme salto en la productividad de las empresas y los negocios se automatizarán en muchos sentidos. Estar preparado será la clave para no ser víctima de la obsolescencia, porque entraremos a un evolución tecnológica nunca antes. Habrá grandes oportunidades.

Fuente – Internet

**PERSONAS REALES.
RESULTADOS REALES.**



Apalancamiento

“Recuerda el acrónimo SYSTEM”

Selecciona
La +
importante

¿Está sustentado en sistemas tu negocio?

Sistemas:

- ❑ **Seguir los 9 pasos para sistematizar tu negocio**
- ❑ CRM:
- ❑ Se bueno en la tecnología (
- ❑ ERP. MACHINE LEARNING
- ❑ Revisa guiones y listas de verificación.
- ❑ Fomenta automatización/actualización de equipos.
- ❑ Asegura respaldos de la información.
- ❑ RPA – Robotización
- ❑ Orden de compra digital – plugin gravity form
- ❑ Google drive/Dropbox/ Evernote, Nube
- ❑ Sigue el Checklist de Productividad
- ❑ **Plan completo Digitalización,.**

Distribución y Entrega:

- ❑ Establece procedimientos, sobre todo en servicios
- ❑ Actualiza la imagen corporativa/marca.
- ❑ Forma una empresa (Holding) con aliados.
- ❑ Mide el servicio al cliente. Mide la satisfacción del cliente.
- ❑ Utiliza sistemas sin papeleo
- ❑ Fija responsabilidades en todo el proceso
- ❑ **Cuantifica los costos de entrega**

Finanzas:

- ❑ Mide rentabilidad de campañas de marketing.
- ❑ **Aprende a trabajar con una empresa de marketing sin perder dinero**
- ❑ **Factura y monitoriza con un sistema.**
- ❑ **Conoce los cambios fiscales para el 202. Planificación Fiscal**
- ❑ Control tesorería
- ❑ Probar y medir todo

Gente y Educación:

- ❑ Home office eficiente
- ❑ Forma en NNTT a tus empleados
- ❑ Implementa programa de formación continuo..
- ❑ **Sustituye personal por uno más eficiente**
- ❑ Programas de capacitación en Liderazgo (E&G)

Los 6 Pasos para Grandes Resultados





EQUIPO

Un secreto a voces : Se necesitan líderes resilientes y empáticos, capaces de gerenciar a sus equipos. Para lograrlo, el equipo debe ser activado. El problema es que el liderazgo no se enseña con videos.

2.021 FUE UN AÑO MUY ESPECIAL

Mayor logro del
año pasado de tu
equipo



CALLE
DE LOS
CAMBIOS

- ¿Qué creencias te impiden cambiar?
- ¿Qué paradigmas te mantienen en tu Zona de Confort?

Equipo:

Selecciona
La +
importante

Fuerte Liderazgo:

- Revisa tu ORGANIGRAMA actual. Mejoras
- Comité de Dirección. Reuniones regulares de 1 hora (semana, quincena, mes).
- Fomentar ambiente **ganar-ganar**.
- Desarrollar y Delegar.
- Establecer condiciones TELETRABAJO
- Plan Contingencias en caso de Covid directo o indirecto

Metas Comunes:

- Reunión con EQUIPO para fijar **Metas y Objetivos**
- Revisar SISTEMA de RETRIBUCIÓN: Compañía, Departamento y Puesto (parte variable).
- Establecer indicadores por función (KPI).
- Incentivos por productividad o ventas (volumen y rentabilidad)

Plan de Acción:

- Plan de 90 Días: Estrategias, Tareas, Tiempos
- Descripciones de Puestos de Trabajo: responsabilidades y funciones de cada puesto
- Nombrar y empoderar un responsable de cada proyecto**

Reglas de Juego:

- Normas Internas de funcionamiento.
- Políticas salarial.
- Reclutamiento con proceso de ActionCOACH
- Sistemas de Reconocimiento y premios

Apoyar la Toma de Riesgos:

- Comunicar y Compartir logros con el equipo.
- Tormentas de ideas para elegir la mejor.
- Incentivar liderazgo individual en las tareas.
- Empleado del mes/trimestre

100% Involucramiento:

- Detección de Necesidades Formativas
- Planes de Formación en horas de trabajo
- Polivalencia (entrenamiento en distintos puestos)
- Evaluación del Desempeño

Operaciones - Estrategias

Selecciona
La +
importante

¿Cómo de buenas son mis operaciones?

Seguridad, salud y Medio Ambiente (HSE):

- ❑ Implantar medidas COVID como valor de la empresa.
- ❑ Análisis detallado de accidente e incidentes de HSE.
- ❑ Realizar **simulacros** (COVID, incendios, derrames, etc...).
- ❑ Comité mensual de riesgos.
- ❑ Ruta diaria de HSE.

Planificación:

- ❑ Plan por turnos.
- ❑ Plan diario.
- ❑ **Plan semanal.**
- ❑ Plan visión anual.
- ❑ Implantar ERP (Enterprise resource planning).
- ❑ Comunicar en toda la empresa.
- ❑ Seguir cumplimiento de la planificación y ACTUAR.

Organización de la producción:

- ❑ Optimización de lotes.
- ❑ **LEAN Manufacturing en producción.**
- ❑ **LEAN Office.**
- ❑ KANBAN (en todo el flujo del proceso).
- ❑ Paperless.
- ❑ Implantar sistema seguimiento rutas.
- ❑ Implantar MES (Manufacturing Execution System).
- ❑ Implantar Gestión VISUAL.
- ❑ TPM (Total Production Maintenance).
- ❑ Alimentación automática.

Seguimiento de la ejecución:

- ❑ Reunión diaria por equipos.
- ❑ Reunión diaria producción / planta.
- ❑ **Seguimiento incidentes clientes.**

Implicación:

- ❑ Sistema de Ideas de Mejora en la planta.
- ❑ Equipos de proyecto multidepartamentales.
- ❑ Reconocimiento de empleados y equipos.
- ❑ **Evento motivacional del mes (salir de la caja). Efecto WOW!**

Vaciado del Plan

A GOAL
WITHOUT
A PLAN
IS JUST
A WISH

**Action
COACH**
BUSINESS COACHING

LA PÍLDORA MÁGICA



ActionCOACH[®]
BUSINESS COACHING




Cuestionario de calidad y solicitud documentación

<https://forms.gle/9idFvRFkJGySxrFS8>

¿Qué te llevas
De valor?



A man in a gym, wearing a heart rate monitor and a mask, looking intense. The image is overlaid with a blue tint. A yellow box on the right contains the text "Es TU momento de entrar en ACCIÓN".

Es **TU** momento
de entrar en
ACCIÓN

Es **TU** momento
de entrar en
ACCIÓN

¿Conoces el potencial de tu empresa?

¿Sabes hasta dónde puedes crecer incluso en la situación actual?

¿Tienes tu PLAN?

Solicita tu diagnóstico gratuito y conoce de primera mano que tienes que hacer para sortear la crisis y crecer en ventas y rentabilidad.

No lo dejes para mañana llama hoy.

Eduardo Cambil ActionCoach
eduardocambil@actioncoach.com

+34 656 160 702

<https://actioncoachiberoamerica.com/coach/eduardo-cambil/>

ActionCOACH[®]
BUSINESS COACHING