

## DESCRIPCIÓN

Tanto las personas como las organizaciones requieren de la formulación de planes y de objetivos, porque dicha conducta constituye una herramienta muy poderosa de condicionamiento de nuestra conducta, pues nos permite ganar control sobre nuestro propio futuro.

El objetivo de este curso es desarrollar la orientación a resultados y el enfoque en el éxito de los proyectos, apoyar a desarrollar una visión más amplia del negocio y de la organización, desarrollar las competencias y habilidades que permiten seleccionar y dirigir de una forma coherente y lógica los esfuerzos del equipo y emplear las herramientas que permitan establecer objetivos.

## OBJETIVOS

- Desarrollar la orientación a resultados y el enfoque en el éxito de los proyectos. - Apoyar a desarrollar una visión más amplia del negocio y de la organización. - Desarrollar las competencias y habilidades que permiten seleccionar y dirigir de una forma coherente y lógica los esfuerzos del equipo. - Emplear las herramientas que permitan establecer objetivos e identificar indicadores de actuación, así como variables críticas de proceso con el fin de cumplir con los resultados deseables para obtener y conservar una ventaja competitiva en la empresa.

## CONTENIDOS

LA ORGANIZACIÓN ORIENTADA A RESULTADOS - Visión y misión en una organización orientada a resultados.

- Competencia para la orientación a resultados - Elementos de una dirección orientada a resultados - Dirección centrada en la tarea vs. centrada en resultados. - Ventajas de la dirección orientada a resultados - Condiciones para implementar una dirección orientada a resultados - Pasos para la implementación de una dirección orientada a resultados

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y CULTURA DE UNA ORGANIZACIÓN

- Objetivos generales y objetivos concretos - Estrategias y Plan Operativo - El Control de la planificación

ESTABLECIMIENTO DE ÁREAS CLAVE DE RESULTADOS

- Métodos para el establecimiento de objetivos - Requisitos mínimos para el establecimiento de objetivos - Características que deben tener los objetivos

ENTREVISTA DE FIJACIÓN DE OBJETIVOS

- Proceso de negociación: para el jefe antes de la reunión - Proceso de negociación: para el jefe, en la reunión - Proceso de negociación: para el jefe, después de la reunión - Proceso de negociación: para el colaborador, antes de la reunión - Proceso de negociación: para el colaborador en la reunión - Proceso de negociación: para el colaborador después de la reunión

NATURALEZA DE LA PLANIFICACIÓN Y DE LOS PLANES

- Etapas en la formulación de un plan - Errores y fallos en la formulación de planes