Pensamiento Estratégico

Cómo incorporar el proceso de Planeación Estratégica a su empresa…

¡Enhorabuena!, su intención de desarrollar el **proceso de Planeación Estratégica** en su organización, es un buen indicio de que usted está preocupado por aspectos relevantes.

Independientemente de que su empresa sea grande o pequeña, especializada o diversificada, nacional o transnacional, o aun si usted es la única persona en su negocio, la función de planeación es ***imprescindible*** dentro de su quehacer gerencial y sobretodo si usted no está satisfecho con lo que ha logrado hasta ahora.

Para llegar a aplicar ese proceso de planeación de manera efectiva, consideramos muy importante desarrollar la habilidad de ***diseñarlo*** de acuerdo a las características propias de la empresa. Como marco de diseño podemos apoyarnos en un esquema que se subdivide a su vez en ***tres partes***: una primera parte de ***diagnóstico o análisis de la empresa***, una segunda parte de ***definición de estrategias en función de los objetivos y metas*** previamente establecidos, y una tercera parte referida a la ***elaboración de planes y programas*** que permitan traducir en acciones concretas en el tiempo las estrategias establecidas y conformar al final el **Plan de Negocio** de la empresa.

La ***primera parte*** de análisis, consiste básicamente en la revisión de la ***situación actual de la empresa*** en relación a sus ámbitos más relevantes, esto es, se estudia a sí misma en su dimensión interna, en sus operaciones y actividades propias. Por otro lado también se revisa la empresa en su dimensión externa, en donde entra en juego y se relaciona con otras entidades, tales como clientes, proveedores, sociedad, gobierno, etc.

Una vez terminado el análisis de la situación actual, se puede comparar éste con la situación deseada o también conocida como la visión de la empresa, buscando con ello ***posicionar a la empresa en relación a sus metas y objetivos***.

Como resultado de ese posicionamiento, entramos a la ***segunda parte*** importante del modelo, la ***elaboración de estrategias*** o caminos posibles que, se piensa sean los más indicados para el logro de los objetivos y metas.

Estas estrategias se podrán aterrizar, en la ***tercera parte*** del modelo en ***planes y programas detallados en acciones y actividades*** en el tiempo. Aquí podemos distinguir planes estratégicos de diferente alcance, según se trate del horizonte de tiempo de acuerdo a las necesidades particulares de la empresa. De esta manera podemos tener planes de largo, mediano y corto plazo. La compilación de las tres partes dará lugar al **Plan de Negocio**.

Para diseñar, promover y dar soporte a un modelo como el que acabamos de describir, usted deberá ***tomar en cuenta los recursos*** no sólo físicos sino también las capacidades humanas con que cuenta.

Algunas ***habilidades*** que consideramos es necesario aprender y desarrollar para lograr una buena planeación son a nuestro parecer, la capacidad de análisis tanto cuantitativo como cualitativo, la capacidad de síntesis, la habilidad para liderar equipos de trabajo, coordinar proyectos y facilitar las acciones entre varios equipos, y la habilidad para comunicarse, ya se trate de una entrevista con otra persona o de hacer presentaciones a públicos diversos.

Yo pienso que la clave de un buen equipo de planeación está en la capacidad de aprendizaje y el desarrollo de las habilidades requeridas por el equipo.

Entonces, si va a incorporar el Proceso de Planeación, ¡felicidades!, ha escogido un buen camino para ser mejor, aceptar retos y buscar el éxito.

Mucho ánimo y buena suerte.

BM | COACHING

Ricardo Bassol Mayagoitia
móvil 81 1988 1490
bmcoaching.mx
ricardo.bassol@bmcoaching.mx