

“En momentos difíciles se necesitan personas que piensen de manera constructiva y que actúen con resolución.”

Lo cual puede ser un difícil reto si las personas de su organización tienden a ver la botella medio vacía en lugar de medio llena. ¿Cómo puede animar a su gente a que vean las oportunidades en lugar de centrarse en las limitaciones? Los participantes de Celemi Performance™, en equipos de cuatro, ejercitan su mentalidad empresarial trabajando el caso de Fénix S.A. Ayudan a Fénix S.A. a centrarse en lo fundamental, a construir una ventaja competitiva y, finalmente, a hacer negocio. Durante el taller los participantes establecen vínculos con su realidad, reflexionando sobre los desafíos y las oportunidades de su propia compañía.

Desarrollo de una visión compartida acerca de cuales son los retos de la organización – de forma que haya un alineamiento en torno a la estrategia a seguir.

Los participantes, de todos los niveles y funciones, se reúnen en un diálogo constructivo sobre un amplio abanico de cuestiones estratégicas como:

- Ciclo de vida de productos
- Tecnologías disruptivas
- Eficiencia en las operaciones
- Servicios de valor añadido
- Segmentación de clientes
- Rentabilidad a corto plazo frente a largo plazo

Para ganar, los equipos compiten por los clientes frente a los principales rivales de Fénix S.A. Si eligen una estrategia de mercado adecuada pueden alcanzar sus objetivos de rentabilidad e incluso mejorarlos.



Durante las conclusiones se pide a los participantes que reflexionen acerca de diferentes maneras de plantear una estrategia de mercado – por ejemplo, centrándose en los clientes o en los competidores. La presentación del facilitador soporta un análisis de las consecuencias de sus elecciones.

En la actividad final los participantes ponen en común sus conclusiones sobre las cuestiones candentes y el camino a seguir por su organización, y se les invita a definir como pueden contribuir desde su propia área de responsabilidad.

Qué dicen los clientes

“El mensaje es claro y contundente - si no vendemos lo que el cliente quiere estamos fuera de juego.”

“El entorno cambia constantemente. Hemos de revisar frecuentemente nuestra estrategia y encontrar continuamente nuevas maneras de hacer dinero.”
CEO de Nohau, Suministrador europeo de desarrollo de sistemas

Ejercite su mentalidad empresarial



“CELEMI Solutions Provider” para España
www.nordkom.es - info@nordkom.es

¿A quién beneficia?

- A equipos directivos – u otros grupos de decisión – que pueden usar el taller como soporte a una sesión de planificación estratégica.
- Todos los empleados, que pueden obtener una visión compartida de los retos estratégicos y del camino a seguir.
- Los directivos y responsables pueden usar el taller como plataforma de comunicación de las iniciativas existentes y cómo se alinean con la dirección estratégica

Resultados clave

Celemi Performance™ da estructura a un diálogo sobre cuestiones estratégicas a través de divisiones funcionales y jerárquicas.

- Construye una visión clara y compartida de las cuestiones clave que impactan en el negocio.
- Destaca la importancia fundamental de centrarse en el cliente, lo que conlleva una comprensión sólida de cuales son las necesidades del cliente.
- Sirve para ilustrar como pequeñas mejoras pueden tener un gran impacto en la cuenta de resultados.
- Anima a las personas a enfocarse en lo que puede hacerse, incluso cuando el entorno es difícil.

Conceptos clave manejados

Ofertas

- Ciclo de vida del producto
- Tecnologías disruptivas
- Sostenibilidad
- Producción justo-a-tiempo

Mercados

- Estrategias de mercado diferenciadas
- *Market intelligence*

Eficiencia en las operaciones

- Estructura organizativa
- Cadena de suministro

Estrategia de cliente

- Servicios de valor añadido
- Preferencias y necesidades de los clientes
- *Customer Intelligence*
- Segmentación de clientes
- Clientes preferentes

Crecimiento y rentabilidad sostenible

- Aseguramiento del flujo de caja
- Creación de valor a largo plazo



Datos

Material

WorkMat© (tablero de la simulación)

Número de participantes

De 4 a varios cientos. Equipos de 4 participantes. Un facilitador por cada 25 participantes

Participantes

Empleados de todos los niveles

Duración

4 horas

Facilitador

Facilitadores certificados

Idiomas

Inglés

Nuestras simulaciones se traducen continuamente a otros idiomas