

A photograph of rowers in a boat, wearing blue and red uniforms, with their oars dipping into the water. The image is partially obscured by a dark grey overlay on the right side.

ON STRATEGY[®]

the business of tomorrow,
today.

“ El propósito central de una organización es lograr que el todo sea mayor que la suma de sus partes. ”

(David Norton)

ALG
Total
Alignment

www.on-strategy.com/ALG

ALG | Total Alignment

ON STRATEGY[®]
the business of tomorrow,
today.

Ver la alineación como un modelo de liderazgo.
Se necesita incorporar la alineación como parte del proceso de planeación.

Unidades, áreas,
equipos y personas
¿Cómo lograr que todos
colaboren en la ejecución
de una misma
estrategia global?



TOTAL EXECUTION
PROCESS | TEP

El desafío

«95% de los colaboradores en una organización no comprenden la estrategia» No se ve la alineación como una fuente de valor económico, cada área lo hace excepcionalmente a su manera, sin homologar un método compartido de diálogo. La estrategia se pone a prueba con cada integrante de la organización. ¿Imagine un equipo de remo profesional sin la sincronización efectiva de un timonel? El timonel cual corporativo consume un espacio valioso en la embarcación, haga que este rol genere valor a través de la alineación.

La solución

Ver la alineación como herramienta de integración y sinergia, no solo de reporte. Se debe diseñar un programa eficaz de desdoblamiento de objetivos estratégicos para hacer de la estrategia, un propósito compartido por todos en la organización. En el caso de Unidades muy diferentes usar la estrategia como una guía y no como chaleco de fuerza. Las Unidades de soporte comprenderán mejor cómo crear valor a sus clientes internos con un modelo formal de alineación, así como los equipos e individuos. Llámanos, sabemos hacerlo.

ALG

Etapas de ALG

1 Definir Rol Corporativo

Organizaciones con un rol corporativo deben potenciar sinergias entre sus Unidades de negocios. En estructuras menos complejas la estrategia general es la que debe traducirse en cada área buscando puntos de contribución. Si tienes un rol corporativo, defínelo.

2 Unidad/Área Negocio

Aún con desafíos específicos, las Unidades pueden compartir sinergias financieras, clientes, procesos y gente. Las Direcciones Generales despliegan los objetivos de contribución de cada área, sin perder co-dependencia entre ellas buscando un resultado común.

3 Unidad/Área Soporte

Sin una estrategia clara y desplegada, es muy difícil que las áreas de soporte puedan entender cómo contribuir al negocio. Éstas deben tener un proceso formal para obtener los insumos de cada Unidad y/o área, a fin de crear valor estratégico.

4 Equipos y Personas

La estrategia debe hacer eco en la gente. Se espera compromiso para entender el desafío e involucrarse con la solución para alcanzarlo. Se debe construir un «Personal Scorecard» con metas y planes de acción. Un robusto modelo de retroalimentación y apoyo.

5 Alinear Externos

Un sistema central de gestión de la estrategia, permite comunicar y coordinar actividades con socios externos (Proveedores, alianzas, representantes). Los indicadores son una forma de diálogo compartido para discutir la mejor forma de crear valor.

Quiero un asesor | [Clic Aquí](#)

Entregables ALG

- Definir rol y contribución del Corporativo.
- Plan Corporativo de Alineación Total.
- Mapas Estratégicos de U.Negocio/Áreas.
- Mapas Estratégicos de Áreas de Soporte.
- Personal Scorecard de colaboradores.

Beneficios de ALG

- Crea sinergias en toda la empresa.
- Genera economías de escala.
- Alinea compensación con la estrategia.
- Acelera la generación de resultados.
- Facilita el procesos de comunicación.

ON STRATEGY®

the business of tomorrow,
today.

Somos una empresa de Consultoría y Formación Directiva, experta en prácticas de Strategy Execution, comprometidos en lograr una ejecución profesional de la estrategia de nuestros clientes en Latinoamérica.

Head Latam | Mexico City

Conmutador: +52(55) 5335 0800

Enlaces en Latinoamérica

Argentina +54 (11) 5031 2026

Chile: +56 (22) 2350797

Colombia +57 (1) 381 9648

Honduras: (+504) 2510-1438

Perú +51 (1) 641 9426

Dirección:


General Benjamín Hill 1
Col. Hipódromo Condesa,
Delegación Cuauhtémoc
Ciudad de México
CP.06170.


info@on-strategy.com


www.on-strategy.com

Skype: on-strategy

Blog.on-strategy.com

 /onstrategy.official

 /on_strategy

 /in/onstrategy1

Algunos de nuestros clientes: AM-PM - BBVA - BOEHRINGER INGELHEIM - CENTURY 21
COCA COLA - CUMMINS - GLOBALSTAR - GRUPO KUO - GRUPO POSADAS - GRUPO ALICA
HEWLETT PACKARD - NOVARTIS - MANE - PEMEX - RH SHIPPING - SAP - SCOTIABANK
SEARS - SECRETERIA DE SALUD - SPORTS WORLD - TELEFÓNICA - TELMEX
TUPPERWARE - URREA - VOLKSWAGEN - YOUNG & RUBICAM - WORLD VISION - WUNDERMAN...