



ON STRATEGY[®]

the business of tomorrow,
today.

“ La mayoría de las personas gastan más tiempo y energías en hablar de los problemas que en afrontarlos.”

(Henry Ford)

SRM

Strategy Review Meeting

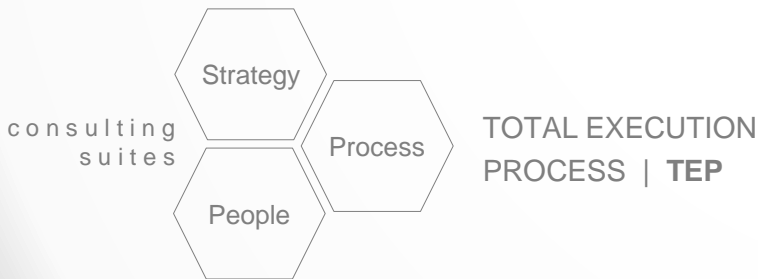
www.on-strategy.com/SRM

SRM | Reunión de Análisis Estratégico

ON STRATEGY®
the business of tomorrow,
today.

No basta con incluir la estrategia en la agenda ejecutiva,
la estrategia debe ser la nueva agenda.

“85% de los equipos
ejecutivos pasan menos
de una hora al mes
discutiendo sobre
la estrategia del negocio”



El desafío

El 70% del tiempo en las reuniones directivas está dedicado al análisis de desempeños pasados. Eso es como manejar un automóvil sólo con espejos retrovisores. Los ejecutivos llegan a las reuniones para informarse y no llegan con posiciones tomadas a proponer. Los reportes llegan tardíos y en cada encuentro con otros indicadores, datos y formatos. Si se listan acuerdos nadie demanda un estatus. Ante cambios de entorno es mejor justificar que cambiar. Gestionando así se pierde visibilidad y oportunidad de analizar y decidir bien.

La solución

“Se debe adaptar las conversaciones a medida que el mundo cambia”. Separa las reuniones operativas de las reuniones estratégicas. Construye elementos claros y «definitivos» para el reporte. Anticípate informando días antes de la reunión y prepara a los invitados. Haz un proceso robusto para la obtención de los insumos. Lo más importante son las personas, invierte y procura un nuevo lenguaje en la revisión del desempeño de la estrategia, orientando la reunión en lo que se hará y no tanto en lo ya ha ocurrido. Llámanos, sabemos hacerlo.

SRM

Etapas de SRM

1 Diseñar el Reporte

Convierte datos en información y ésta en conocimiento a través del diseño de mejores reportes. Estructuramos la información aplicando principios de Mapas Estratégicos y BSC para relacionar sistémicamente cada componente mejorando el análisis.

2 Anticipar Información

Formaliza responsables y fechas claras para reunir la información. Pide análisis, no solo reportar datos. Construido el reporte anticipalo de manera impresa una o dos semanas antes de la reunión. Haz responsable a cada receptor por su uso.

3 Preparar a los Líderes

Analizar la información con el responsable de la estrategia previo a la reunión, dará a los ejecutivos que expongan, más seguridad para traer propuestas al equipo. La información podrá verse desde nuevos ángulos y retroalimentar las ideas.

4 Moderar la Reunión

Procurar la participación, la apertura para cuestionar y pasar del lenguaje del «yo creo» a la declaración del «yo propongo». Es clave tener reglas, roles, tiempos, pero por sobre todo, salir con decisiones estratégicas tomadas.

5 Gestionar Decisiones

Las decisiones del equipo deben tener responsable, plazos claros y un plan para comunicar áreas o personas que puedan estar involucradas. La siguiente reunión debe abrir con el estatus de las decisiones tomadas.

Quiero un asesor | [Clic Aquí](#)

Entregables SRM

- Un reporte más estratégico.
- Proceso formal de insumos y actividades.
- Equipo capacitado en SRM (RAEs)
- Análisis más sistémico de la información.
- Nueva cultura de revisión del desempeño.

Beneficios de SRM

- Genera mayor pensamiento estratégico.
- Facilita la toma de decisiones.
- Crea consenso ejecutivo.
- Valida continuamente la hipótesis del plan.
- Habilita el gobierno de la estrategia.

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

Commutador: +52(55) 5335 0800

Enlaces en Latinoamérica

Argentina: +54 (11) 5031 2026

Chile: +56 (22) 2350797

Colombia: +57 (1) 381 9648

Estados Unidos: +1 (800) 684 0124

Honduras: (+504) 2510 1438

Perú: +51 (1) 641 9426

Dirección:

Río Lerma 232 - Piso 23

Col. Cuauhtémoc

Delegación Cuauhtémoc

CDMX | CP 06500

MÉXICO


info@on-strategy.com


www.on-strategy.com

Skype: on-strategy

Blog.on-strategy.com

 /onstrategy.official

 /on_strategy

 /in/on-strategy

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...