

No más excusas, ¡HAZLO!



La disciplina de hacer que las cosas pasen.

ACTION
LEARNING
WORKSHOP

ILT, 1 día
VILT, 2 sesiones
de 4 hs.

Cómo ayudar a su equipo a ejecutar para ganar

*Imagine una organización en la que todos y cada uno de sus equipos, empezando por su equipo ejecutivo, esté concentrado exclusivamente en conseguir los resultados más deseados por las partes interesadas (clientes, accionistas, empleados y comunidad). Eso es un **cultura de ejecución**.*

La ejecución de la estrategia es uno de los desafíos más críticos de los líderes y gerentes. Nueve de cada diez estrategias fracasan debido a una ejecución pobre -no por la naturaleza de su diseño. Alinear el trabajo cotidiano con las prioridades estratégicas es una batalla sin fin y requiere una disciplina fácil de comprender y difícil de adoptar y mantener.

La ejecución brillante o la persecución disciplinada de logros clave suele ser un estado de cosas esquivo. Muchas veces los equipos no poseen metas claras o poseen demasiadas metas, o no comprenden cómo su contribución encaja en el juego total. Otras veces los miembros del equipo carecen de la disciplina para actuar en función de pocas metas correctas, enfrentar las consecuencias de sus actos y corregir el curso. Demasiadas veces, la ejecutividad de la organización es minada por el reemplazo de la acción orientada a resultados por una miríada de excusas para no hacer el trabajo correcto y eludir la responsabilidad.

propósito

Este taller habilita a líderes o gerentes a introducir en sus equipos la disciplina de la ejecución. Mediante la revisión y el ensayo de un modelo de trabajo que asegura la responsabilidad mutua por los resultados correctos y la adopción del hábito colectivo de llevar a cabo una reunión semanal de seguimiento de la ejecución, los participantes son compelidos a adoptar un “*sesgo por la acción*” y perseverar para lograr resultados relevantes, hacer las cosas correctas contra viento y marea y blindar al equipo contra todo tipo de distracciones.

Más específicamente, al finalizar el taller, los participantes serán capaces de:

- ▶ Traducir las prioridades estratégicas en metas del equipo (lo que el equipo tiene que lograr).
- ▶ Conocer y ensayar el uso de un esquema de gestión que permite introducir en el equipo la disciplina de la ejecución.
- ▶ Adquirir prácticas y herramientas para blindar la actuación del equipo contra el carácter absorbente de las tareas diarias y semanales urgentes.
- ▶ Desarrollar la responsabilidad individual y colectiva por los resultados.

quiénes deberían participar

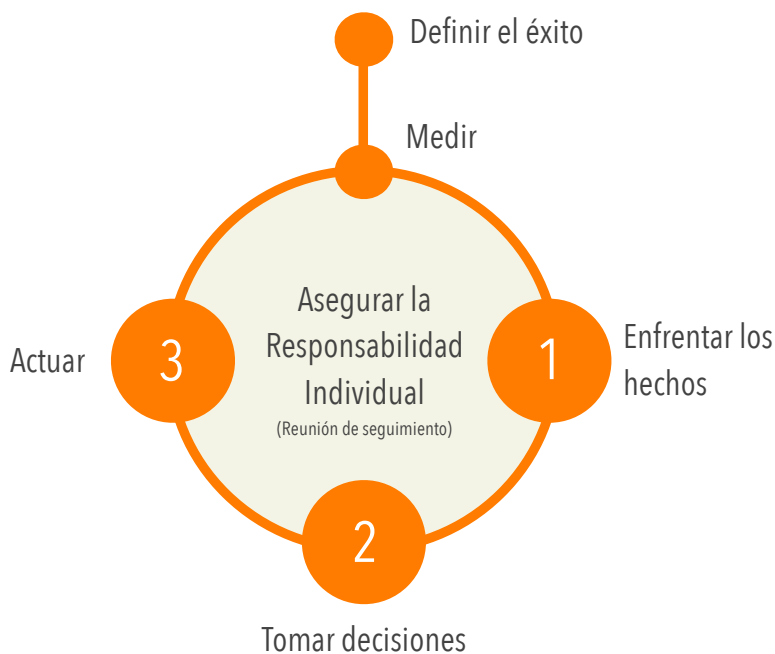
El taller **No más excusas, ¡hazlo!** se dirige a:

- ▶ Jefes de unidades comerciales, de servicio al cliente u operativas
- ▶ Líderes de equipos de proyecto
- ▶ Jefes de unidades comerciales, de servicio al cliente u operativos.
- ▶ Otros individuos en posiciones de liderazgo

El taller fue diseñado para grupos de **12 a 18 personas en una sala física** y **hasta 12 participantes en una sala virtual**.

contenido (los temas del taller)

No más excusas, ¡hazlo! es un taller de aprendizaje basado en la experiencia y orientado a la acción, de 8 horas de duración, que cubre los siguientes temas:



- ▶ Qué es Ejecución. La perspectiva de Bossidy y Charan.
- ▶ Qué es una cultura de ejecución. Qué no es una cultura de Ejecución (Cultura de Indecisión).
- ▶ Por qué no se ejecuta la estrategia.
- ▶ Ejecución y Responsabilidad Individual.
- ▶ Excusas que evidencian la ausencia de una cultura de ejecución.
- ▶ ¿Qué piensan, sienten y hacen los líderes y contribuyentes individuales en una cultura de ejecución?
- ▶ El “sesgo por la acción” (bias for action). Foco y Energía. Desafío y Compromiso. La matriz de Csikszentmihalyi.
- ▶ La disciplina de la ejecución en el equipo: cómo ayudar a su equipo a ejecutar para ganar.
- ▶ Un esquema de gestión para jefes y líderes de equipo. (Ver figura adjunta).

la experiencia (aprendizaje basado en la experiencia y orientado a la acción)

El taller puede experimentarse en una sala física (versión ILT) o virtual (VILT). La versión ILT se despliega en una sesión de 8 horas de duración, y la VILT en dos sesiones consecutivas de 4 horas cada una. Ambas versiones son facilitadas por uno de los socios de Apprecia.

Agenda típica de la versión ILT del taller (1 día)

8 a 12 hs.	<p>Apertura <i>Vista panorámica del taller y icebreaker</i></p> <p>I. Conocer</p> <p><u>Actividad 1: Historias de Ejecuciones Épicas.</u> <i>Los participantes identifican un proyecto de innovación o cambio que se destaque en su memoria por haber sido una ejecución sorprendente y cuentan y aprecian la historia. ¿Por qué les fue excepcionalmente bien? ¿Qué comportamientos les permitió ejecutar de manera excelente para conseguir los resultados deseados?</i></p> <p><u>Presentación (Lecturette). Cultura de Ejecución.</u> <i>Qué es: Qué piensan, sienten y hacen los líderes y contribuyentes individuales en una cultura de ejecución. Qué no es: Cultura de Indecisión. Ejecución y Responsabilidad Individual.</i></p> <p><u>Actividad 2: No Más Excusas!</u> <i>Los participantes identifican las 10 excusas más populares que se usan en la organización y en el equipo para eludir la responsabilidad, elaboran la lista de sus excusas más frecuentes y co-crean la regla de funcionamiento “No Más Excusas!”</i></p>
13 a 17 hs.	<p><u>Presentación. La disciplina de la ejecución</u></p> <p>II. Aplicar</p> <p>Enfocarse</p> <p><u>Actividad 3: Diseñar el tablero de KPIs de mi equipo.</u></p> <p>Enfrentar los hechos y Decidir</p> <p><u>Actividad 4: Diseñar y preparar la reunión de seguimiento.</u></p> <p>Actuar</p> <p><u>Presentación: Herramientas para mantenerse haciendo lo correcto.</u></p> <p>1) <i>Gestión del flujo del trabajo</i> 2) <i>Cuándo y cómo decir “NO”.</i></p> <p>Resumen y Cierre</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Micrófono abierto</i>



suite de desarrollo de liderazgo (LDS)

Aproximadamente 80-90% del desarrollo de un ejecutivo se debe a sus experiencias en el trabajo (su propia práctica) y la reflexión sobre la práctica. La capacitación formal sólo determina el 10-20% restante.

Para crear la capacidad de liderazgo que requiere el crecimiento sostenible, Apprecia colabora con sus clientes para crear programas de liderazgo a partir de la combinación de las soluciones presenciales y en-línea de su suite de soluciones de desarrollo de liderazgo y de otros vendedores.

Mediante ésta, ayudamos a que los jefes en la cima y en el medio desarrollen un conjunto de 26 comportamientos esenciales que demuestran los jefes eficaces (Modelo de Liderazgo).



Los programas habilitan la aplicación de la fórmula 70-20-10, por eso se implementan a partir de la práctica y experiencia de los líderes potenciales participantes y mediante la transferencia del saber-hacer de practicantes experimentados.

La suite de soluciones de desarrollo de liderazgo de Apprecia supone que el desarrollo de liderazgo ocurre verdaderamente cuando personas reales, en posiciones de liderazgo reales, se enfrentan a desafíos de negocios reales -no casos de estudio- que les exigen expandir sus competencias de liderazgo actuales, y servirse del saber-hacer de líderes más experimentados que actúan como modelos de rol y/o coaches.

> CONTACTO

© Copyright **Apprecia** 2011-2024

Acerca de **Apprecia**

Apprecia es una firma multilatinas enfocada en ayudar a las organizaciones a asegurar el flujo de líderes y crear la capacidad para innovar y cambiar que permite convertir la estrategia en valor compartido.

Nuestros clientes son empresas nacionales, multilatinas y operaciones locales de multinacionales, organizaciones públicas y del tercer sector con desafíos de crecimiento e internacionalización sostenible.

Con operaciones en Latinoamérica Norte, Sur y España, nos dedicamos a diseñar y co-crear con los clientes, soluciones de desarrollo de liderazgo y aceleración del cambio que les permiten transformarse en la imagen compartida de su potencial más positivo.

Queremos ser reconocidos por nuestros clientes y aliados como el socio preferido para el cultivo de líderes de redes de colaboración que requiere su transformación en agentes de progreso económico, social y ambiental.

Por información adicional, converse con nosotros:

En Chicago:
Leandro Martínez
T: +1 (312) 647-8322
leandro.martinez@apprecia.co

En México, Centroamérica y Región Andina:
BLAKCS - Eugenio Millot
T: + 506 8707 4779
eugenio@blakcs.com

En Montevideo:
Gustavo Rodríguez Baltar
T: +598 96 686 316
gustavo.rodriuezbaltar@companionsforleadership.com