



Curso: Management Enfocado a Resultados

Incluye:

- ✓ Manual de trabajo del participante
- ✓ Reconocimiento con valor curricular
- ✓ Constancia de habilidades laborales DC-3 (STPS) para los participantes que aprueben el curso

Duración: 16 horas Total incluyendo la hora de comida y descansos por didáctica.

Instructor: Ingeniero Industrial con experiencia de más de 20 años en mejora continua, calidad, procesos, administración de proyectos, inventarios, siniestros, monitoreo y manufactura

Objetivos: Al finalizar el curso, el participante aplicará técnicas de gestión por resultados (OKRs, KPIs, Matriz RACI), utilizando herramientas de alineación estratégica, delegación efectiva y seguimiento continuo para transformar objetivos corporativos en ejecuciones disciplinadas y medir el impacto real en el negocio.

Dirigido a:

- Gerentes
- Jefes de departamento
- Supervisores
- Coordinadores
- Líderes de equipo responsables del cumplimiento de metas e indicadores de desempeño en la organización.

Temario general.

1. Alineación Estratégica, Metodología OKR/KPI y Cultura de Accountability

- Por qué fallan las estrategias: El abismo entre la planeación y la ejecución diaria.
- Evolución del Management: De la gestión por tareas al Management por Resultados.
- Cascadeo de objetivos: Alineación vertical y horizontal en la organización.
- Definición de Metas Estratégicas Crucialmente Importantes (MCI)

2. Arquitectura de OKRs (Objectives and Key Results)

- Estructura de la metodología OKR: Inspiración, enfoque y agilidad.
- Redacción de Objetivos (Deseo) y Resultados Clave (Métricas de valor).
- Tipos de OKRs: Estratégicos, tácticos, comprometidos y aspiracionales.
- Calibración y alineación de OKRs interdepartamentales.

3. Métricas de Desempeño: Integración de KPIs e Indicadores de Control

- Diferencia entre KPIs (Mantener el negocio) y OKRs (Transformar el negocio).
- Medición predictiva: Indicadores Históricos (Lagging) vs. Indicadores Predictivos (Leading).
- Construcción de la Ficha Técnica del KPI: Fórmula, fuente y frecuencia.

**Tel. 5551919836 Email: ventas_capacitacion@synapsemexico.com.mx
<http://www.Sinapsemexico.com.mx>**

- Errores comunes en la medición de desempeño y sesgos de métricas.

4. Cultura de Accountability e Involucramiento del Equipo

- El modelo de Accountability: Del 'Víctima' al 'Darse Cuenta, Adueñarse, Resolver y Hacer (See it, Own it, Solve it, Do it)'.
- Autodiagnóstico del nivel de Accountability en los equipos de trabajo.
- Eliminación de la brecha de compromiso y gestión de expectativas con el equipo.
- Promoción del pensamiento orientativo a soluciones vs. justificaciones.

5. Delegación Efectiva y Asignación de Responsabilidades

- Asignación de roles y compromisos claros mediante la Matriz RACI.
- Niveles de delegación y facultamiento (Empowerment) sin perder el control.
- Diagnóstico del nivel de madurez del colaborador para la delegación.
- Mitigación de la microgestión y delegación inversa.

6. Disciplinas de la Ejecución y Tableros Visuales

- Las 4 Disciplinas de la Ejecución (4DX) aplicadas al liderazgo gerencial.
- Diseño de Tableros Visuales de Desempeño (Comprometerse vs. Cumplimiento).
- Selección de métricas visuales para tableros físicos y digitales.
- Mantenimiento y actualización continua del tablero de ejecución.

7. Cadencia de Rendición de Cuentas y Revisiones de Seguimiento

- Reuniones de Cadencia de Rendición de Cuentas (Weekly WIG Meetings) de 15 minutos.
- Estructura de la sesión: Reportar compromisos, revisar tablero y asumir nuevos retos.
- Identificación temprana de obstáculos y reasignación de recursos.
- Distinción entre reuniones operativas del día a día y reuniones estratégicas de resultados.

8. Retroalimentación, Gobernanza y Sostenibilidad del Sistema

- Retroalimentación oportuna, ajustes de rumbo y celebración del éxito.
- Manejo de conversaciones difíciles ante el incumplimiento de metas.
- Evaluación periódica del modelo de Management y mejora continua del sistema.
- Integración del sistema de gestión con las evaluaciones de desempeño e incentivos.

Metodología: 60% teoría -40 % ejercicios y casos prácticos

Nota: Todos los cursos se pueden ajustar según los requerimientos del cliente de tiempos