

Espiral de Crecimiento



«**ESPIRAL DE CRECIMIENTO**» es un programa estructurado de implementación de un **Plan Estratégico** en una Pyme para implicar al equipo directivo, profesionalizar la gestión empresarial y acelerar el crecimiento ordenado en rentabilidad que está necesitando tu empresa.

¿Empresario, ya no llegas a todo por falta de horas?

En toda Pyme llega un momento en que el empresario está saturado de trabajo por querer tomar la mayoría de las decisiones de la empresa. Sin pretenderlo, su limitación de querer estar por todo frena el crecimiento de su negocio.

La solución está en crear o formalizar un nivel de directivos de segundo nivel que lidere las decisiones en sus propias áreas de actividad. Para implicar a fondo a este equipo y conseguir resultados espectaculares, una de las mejores herramientas es implementar un Plan Estratégico.

Beneficios para tu Pyme al realizar un Plan Estratégico

- Crear y formar un equipo directivo altamente implicado.
- Poder delegar en confianza las decisiones en sus áreas de responsabilidad.
- Alinear a toda la empresa en la visión, valores y grandes objetivos a conseguir.
- Mejorar la gestión empresarial en todas las áreas de tu Pyme.
- Aumentar las facturaciones y, de manera notable, la rentabilidad del negocio.
- Disfrutar en la dirección profesionalizada de tu propia empresa.

Testimonios

"Albert ha estado compartiendo con todo nuestro equipo sus conocimientos y su experiencia en la implementación de un plan estratégico. Ha sabido llevar las reuniones de manera muy amena implicando a todo el equipo, con ejemplos clarificadores. Nos ha dotado de una herramienta imprescindible para conseguir los retos futuros". **Genís Catà** - CEO de AUTOMATED TRANSACTIONS

"Hemos confiado en el Albert para que nos ayude a implantar un cambio en la gestión orientado al crecimiento y a la expansión internacional, con una atención especial a la rentabilidad y la seguridad financiera. Su dilatada experiencia, paciencia e implicación personal están dando frutos." **Jordi Galtés** - CEO de GOMPLAST Group

Pasos de un Plan Estratégico

Básicamente, definir e implementar un Plan Estratégico consiste en:

1. **Equipo líder:** Formalizar un equipo líder con los directivos de las áreas más importantes.
2. **Porfolio:** Detectar los productos/servicios y los segmentos de clientes más rentables.

Espiral de Crecimiento

3. **Estrategia:** Definir el propósito, los valores, diferenciación y beneficios para los clientes.
4. **Roles del equipo líder:** Concretar las 5 responsabilidades de cada directivo.
5. **Innovación:** Oportunidades en eficiencia, productos/mercados y modelos de negocio.
6. **Indicadores:** Concretar los indicadores clave (KPI) a compartir por el equipo líder.
7. **Objetivos:** Practicar la metodología de los OKR, objetivos prioritarios trimestrales.
8. **Asuntos:** Gestión eficiente de los asuntos pendientes según el método "Issues".
9. **Procesos:** Dibujar, replantear y simplificar los principales procesos de negocio.
10. **Tracción:** Establecer la dinámica de reuniones, frecuencia, mecánica de seguimiento, etc, para conseguir que todo lo planeado anteriormente se realice en los plazos establecidos. Es el punto que requiere más perseverancia y la clave del éxito para consolidar el cambio cultural y comprobar las mejoras económicas.

Metodología y duración del programa Espiral de Crecimiento

El programa completo es normalmente de un año de duración con las siguientes fases:

- **Diseño del Plan:** Un trimestre, cubriendo los pasos 1 a 6 mencionados
- **Implementación:** Segundo trimestre, cubriendo los pasos 7 y 8 y practicando los pasos anteriores
- **Consolidación:** Tercer y cuarto trimestre, completando los pasos 9 y 10 para consolidar el cambio profesional en la gestión de la empresa.

La metodología se adapta a cada caso concreto. Se combinan métodos de coaching, *design thinking*, pensamiento visual, estrategia empresarial, gestión de equipos, etc, sobre la base de mi experiencia directiva en pymes y en los conocimientos actualizados de gestión de las empresas.

A nivel operativo, la metodología es una combinación de:

- Reuniones presenciales mensuales con todo el equipo directivo para trabajar cada tema.
- Sesiones online intercaladas para guiar en su implementación.
- Seguimiento por teléfono y email entre sesiones para acelerar su ejecución.
- El primer día, se suministra el libro y la plantilla de implementación de la Espiral de Crecimiento al equipo directivo.

Se trata de crear un Plan Estratégico en equipo mientras sigue funcionando el día a día de la empresa, que no se puede detener.