



Cuadro de Mando de Pymes

Como empresario, quizás te has preguntado: ¿Cómo saber que estamos consiguiendo los objetivos? ¿Cómo se puede implicar al equipo directivo en la mejora continua de la eficiencia? ¿Cómo controlar mejor a mi Pyme?

El programa "Cuadro de Mando de Pymes" se construye con el equipo directivo para realizar un buen seguimiento de los principales indicadores de tu empresa.

Dirigido a:

- Empresario/as que desean tener un mejor control de su empresa.
- Equipos directivos que quieren realizar un buen seguimiento conjunto de los objetivos anuales.

Beneficios del Cuadro de Mando de Pymes

- Aumentar el compromiso de la totalidad de los trabajadores en poder compartir con toda la empresa unos pocos indicadores sobre la evolución del negocio.
- Implicar al equipo directivo en la definición, seguimiento y consecución de los objetivos estratégicos, tanto a nivel de departamento como de toda la empresa.
- Mejorar mes a mes la rentabilidad de la empresa al tener unos indicadores claros que se revisan con precisión con todo el equipo directivo.

Testimonios

"Trabajar con Albert ha sido la mejor decisión de empresarial que he tomado este 2021. Con él hemos logrado parar el día a día, para analizar la empresa, hacerla más eficiente y mejorar las bases de crecimiento que ya estamos teniendo. Y más allá del método, está la persona, y aquí es donde Albert empatiza de forma magistral." **Xavier Tomàs** - CEO de DEGERenergie y QKSOL

Albert es un gran profesional y tiene capacidad para adaptarse a la casuística de cada momento o situación. Tanto en sesiones grupales como personales, nos facilitó herramientas para mejorar globalmente. Gracias a su tesón y apoyo hemos conseguido implementar cambios que nos están ayudando a optimizar nuestra organización." **Mònica Rubio** – Dir. Financiera y RRHH en DATABAC Group.

Descripción de "Cuadro de Mando de Pymes"

Con la participación activa del equipo directivo, en síntesis, daremos estos pasos:

1. Definir los KPIs (Indicadores clave de negocio) más importantes de toda la empresa.
2. Buscar los datos de los dos años anteriores y proyectar objetivos estratégicos a tres años vista.
3. Consensuar los KPIs más relevantes del departamento Comercial: Ventas por familias de productos/servicios, Facturaciones por segmentos de clientes, ratios de conversión, ofertas presentadas, etc.

4. Trabajar los KPIs más relevantes de Operaciones: Ratios de producción, desarrollo, innovación, capacidades de producción o de generación del servicio, compras, logística, calidad, seguridad, medio ambiente, etc.
5. Compartir con el equipo directivo los KPIs más relevantes de Finanzas, tanto de la cuenta de resultados como del balance de situación.
6. Definir otros KPIs clave del área de Personas, Sistemas de información y cualquier otro departamento relevante en tu empresa.
7. Hacer el ejercicio de buscar históricos de estos KPIs y plantear metas a tres años vista de mejora de eficiencia.
8. Practicar en las reuniones mensuales con el equipo directivo el seguimiento de los indicadores para plantear acciones que ayuden a conseguir las metas planteadas.

Metodología y duración del programa

- Realizaremos una reunión mensual de trabajo para explicar y trabajar los indicadores clave de cada departamento y del conjunto de la empresa.
- Cada quince días haremos una reunión online de una hora para avanzar en la definición de los KPIs, búsqueda de datos históricos, plantear las metas a tres años vista y concretar las metas anuales.
- Siempre que se considere necesario, y así lo acordemos, haremos las reuniones presenciales y/o online adicionales que se estimen oportunas para conseguir los objetivos.
- Estaré disponible para la dirección de 9 a 18 horas por teléfono, respondiendo a las llamadas en menos de tres horas si estoy ocupado.
- Leeré todos los correos electrónicos que reciba de la dirección relacionados con el proyecto, dando respuesta con mi opinión en menos de 24 horas laborables.
- Se combinarán metodologías propias del coaching (preguntas) con otras propias del asesoramiento empresarial. En ocasiones se utilizarán plantillas, Excels y otras herramientas de estrategia que puedan ser útiles para alcanzar los objetivos.
- La duración del programa "Cuadro de Mando" es de entre 2 y 3 meses, dependiendo de la calidad de los datos iniciales y del ritmo de trabajo vuestro entre las sesiones.

¿Hablamos?

Podemos conversar sin compromiso sobre cómo implementaríamos un Cuadro de mando en tu Pyme con tu equipo. En mi web tienes mis datos de [Contacto](#).

¿Quién soy?



Soy Albert Campi. Después de 25 años dirigiendo empresas (mayoritariamente pymes industriales familiares), en 2014 empecé como asesor empresarial. Posteriormente me certifiqué como Executive coach y Coach de equipos. Con muchas horas de asesoramiento y coaching estratégico, he acompañado a muchos equipos directivos, empresarios, directivos, emprendedores y profesionales a conseguir sus retos y/o implantar planes estratégicos.