

Quadre de Comandament de Pimes



Quadre de Comandament de Pimes

Com a empresari, potser t'has preguntat: Com podem saber que estem aconseguint els objectius? Com es pot implicar l'equip directiu en la millora contínua de la eficiència? Com controlar millor la meva Pime?

El programa "Quadre de Comandament de Pimes" es construeix amb l'equip directiu per fer un bon seguiment dels principals indicadors de la teva empresa.

Dirigit a:

- Empresari/es que volen tenir un millor control de la seva empresa.
- Equips directius que volen fer un bon seguiment conjunt dels objectius anuals.

Beneficis del Quadre de Comandament de Pimes

- Augmentar el compromís de la totalitat dels treballadors en poder compartir amb tota l'empresa uns pocs indicadors sobre l'evolució del negoci.
- Implicar l'equip directiu en la definició, seguiment i consecució dels objectius estratègics, tant a nivell de departament com de tota l'empresa.
- Millorar mes a mes la rendibilitat de l'empresa en tenir uns indicadors clars que es revisen amb precisió amb tot l'equip directiu.

Testimonis

"Treballar amb Albert ha estat la millor decisió d'empresarial que he pres aquest 2021. Amb ell hem aconseguit parar el dia a dia, per analitzar l'empresa, fer-la més eficient i millorar les bases de creixement que ja estem tenint. I més enllà del mètode, hi ha la persona, i aquí és on Albert empatitza de forma magistral." Xavier Tomàs - CEO de DEGERenergie i QKSOL

"Albert és un gran professional i té capacitat per adaptar-se a la casuística de cada moment o situació. Tant en sessions grupals com personals ens va facilitar eines per millorar globalment. Gràcies a la seva tenacitat i suport hem aconseguit implementar canvis que ens estan ajudant a optimitzar la nostra organització." Mònica Rubio – Dir. Financera i RRHH a DATABAC Group.

Descripció de "Quadre de Comandament de Pimes"

Amb la participació activa de l'equip directiu, en síntesi farem aquests passos:

1. Definir els KPIs (Indicadors clau de negoci) més importants de tota l'empresa.
2. Buscar les dades dels dos anys anteriors i projectar objectius estratègics a tres anys vista.
3. Consensuar els KPIs més rellevants del departament Comercial: Vendes per famílies de productes/serveis, Facturacions per segments de clients, ratis de conversió, ofertes presentades, etc.

Quadre de Comandament de Pimes

4. Treballar els KPIs més rellevants d'Operacions: Ratis de producció, desenvolupament, innovació, capacitats de producció o de generació del servei, compres, logística, qualitat, seguretat, medi ambient, etc.
5. Compartir amb l'equip directiu els KPIs més rellevants de Finances, tant del compte de resultats com del balanç de situació.
6. Definir altres KPIs clau de l'àrea de Persones, Sistemes d'informació i qualsevol altre departament rellevant a la teva empresa.
7. Fer l'exercici de cercar històrics d'aquests KPIs i plantejar fites a tres anys vista de millora d'eficiència.
8. Practicar en les reunions mensuals amb l'equip directiu el seguiment dels indicadors per plantejar accions que ajudin a aconseguir les metes plantejades.

Metodologia i durada del programa

- Farem una reunió mensual de treball per explicar i treballar els indicadors clau de cada departament i del conjunt de l'empresa.
- Cada quinze dies farem una reunió online d'una hora per avançar en la definició dels KPIs, recerca de dades històriques, plantejar les fites a tres anys vista i concretar les metes anuals.
- Sempre que es consideri necessari, i així ho acordem, farem les reunions presencials i/o online addicionals que s'estimin oportunes per aconseguir els objectius.
- Estaré disponible per a la direcció de 9 a 18 hores per telèfon, responent a les trucades en menys de tres hores, si estic ocupat.
- Llegiré tots els correus electrònics que rebi de la direcció relacionats amb el projecte, donant resposta amb la meua opinió en menys de 24 hores laborables.
- Es combinaran metodologies pròpies del *coaching* (preguntes) amb altres pròpies de l'assessorament empresarial. De vegades s'utilitzaran plantilles, Excels i altres eines d'estratègia que puguin ser útils per assolir els objectius.
- La durada del programa "Quadre de Comandament" és d'entre 2 i 3 mesos, depenent de la qualitat de les dades inicials i del ritme de treball vostre entre les sessions.

Parlem?

Podem conversar sense compromís sobre com implementariem un Quadre de comandament a la teva Pime amb el teu equip. A la meua web tens les meves dades de [Contacte](#).



Qui soc?

Soc Albert Campi. Després de 25 anys dirigint empreses (majoritàriament pimes industrials familiars), al 2014 vaig començar com a assessor empresarial. Posteriorment em vaig certificar com a Executive coach i Coach d'equips. Amb moltes hores de d'assessorament i coaching estratègic, he acompanyat a molts equips directius, empresaris, directius, emprenedors i professionals a aconseguir els seus reptes i/o a implantar plans estratègics.