

**CURS ONLINE**

**Com fer un Pla  
Estratègic en equip**



Albert  Campi

# A qui va dirigit el curs online de Pla estratègic?

Bàsicament a dos grans tipus de clients:

**A.- MICROPIMES** que no poden (o no volen) assumir una inversió amb un assessor acompanyant a tot l'equip de manera activa amb reunions presencials.

**B.- CONSULTORS**, Coach i Assessors que volen incorporar un servei estandaritzat de com fer un Pla Estratègic.

## El programa estàndard presencial

El mètode **Espiral de Creixement** per implementar en equip el Pla Estratègic d'una Pime, té la següent estructura:

- 6 mesos d'Estratègia + Implementació en equip.
- Ritme d'una reunió presencial (3h) al mes i una sessió online intercalada (1,5h). Dedicació important, acompanyant l'equip.
- Suport ilimitat per email (resposta max. en 24h) i telèfon (resposta en 3h)
- Sessions addicionals quan es necessiten.
- Possibilitat d'extensió 6 mesos per Consolidació, a ritme d'una reunió mensual.

## Com fer el programa més accessible?

Malgrat el valor aportat, algunes micropimes no poden accedir a un assessorament presencial personalitzat. Es pot fer més accessible:

- Donant tota la informació molt sintètica amb un llibre de guia.
- Fent que cada pas sigui molt pràctic amb exemples.
- Requerint poc esforç per part del client amb 6 vídeos.
- Oferint assessorament personalitzat ajustades a empreses o consultors.
- Amb un curs estructurat en 6 mòduls.
- Fent tot el curs online.

## Beneficis per a les PIMES

Fer el curs, amb la seva variant d'assessorament personalitzat, aporta els següents beneficis a les microempreses:

- Defineixen clarament l'estrategia pels propers tres anys.
- Facilita que es creï un petit equip líder amb caps de departament.
- Alinea tot l'equip, augmentant el seu compromís.
- Impulsa la facturació i, sobretot, la rendibilitat.
- Allibera temps per l'empresari, en poder delegar amb confiança.

## Beneficis per als CONSULTORS

Seguir el curs, amb la seva variant d'assessorament personalitzat, aporta els següents beneficis als assessors i coach:

- Augmenten la seva cartera de serveis amb un producte d'alt valor afegit.
- Disposen de tota la informació (llibre, plantilles, posts, etc) de com fer un Pla Estratègic, recopilant la meua experiència des de l'any 2000.
- Tenen el meu suport respecte als clients que puguin tenir en els primers 6 mesos.
- Queden "homologats" per poder-los recomanar a clients meus que no pugui atendre adequadament.

# El meu lloc web albertcampi.com



[Clients](#) ▾ [Serveis](#) ▾ [Llibre](#) [Tallers](#) [Vídeos](#) [Blog](#) [Qui sóc](#) [Contacte](#)



**Coach estratègic**

**Acompanyo empresaris a  
guanyar més i treballar menys**

**RESERVA UNA CONVERSA**

# El meu perfil de LinkedIn



**Albert Campi**  Coach estratègic

Acompanyo empresaris a delegar millor: Gaudiràs més dirigint la teva empresa, guanyaràs més i treballaràs menys. Com? Implementant en equip un Pla Estratègic pràctic en 6 mesos. Veure altres Serveis a [albertcampi.com/ca](http://albertcampi.com/ca)

Sant Cugat del Vallès, Catalunya, España · [Información de contacto](#)

[11.224 seguidores](#) · [Más de 500 contactos](#)



Espiral de Creixement



IESE Business School -  
University of Navarra

## Moduls del CURS

1. Estratègia de productes i clients
2. L'essència estratègica, valors i innovació
3. Organització i responsabilitats
4. Indicadors KPIs
5. Prioritats trimestrals OKR i Processos
6. Sistema complet per gestionar una PIME.

## Materials entregables CURS

- Llibre ESPIRAL DE CREIXEMENT
- Plantilla Excel de treball sintètic i pràctic
- Molts exemples de casos reals
- 6 videos (un per cada mòdul)
- Posts i publicacions sobre cada mòdul

# Libre **ESPIRAL DE CREIXEMENT**

He escrit un llibre del meu mètode:

## **ESPIRAL DE CREIXEMENT**

*"Guia pràctica per implementar un Pla Estratègic amb el teu equip directiu".*



Albert  Campi

# Mètode ESPIRAL DE CREIXEMENT - Plantilla

## ESPIRAL DE CREIXEMENT



Com implementar un Pla Estratègic pràctic  
per créixer en equip i en ordre

Utilitzarem una  
plantilla Excel per fer el  
Pla Estratègic en equip  
de manera ràpida.

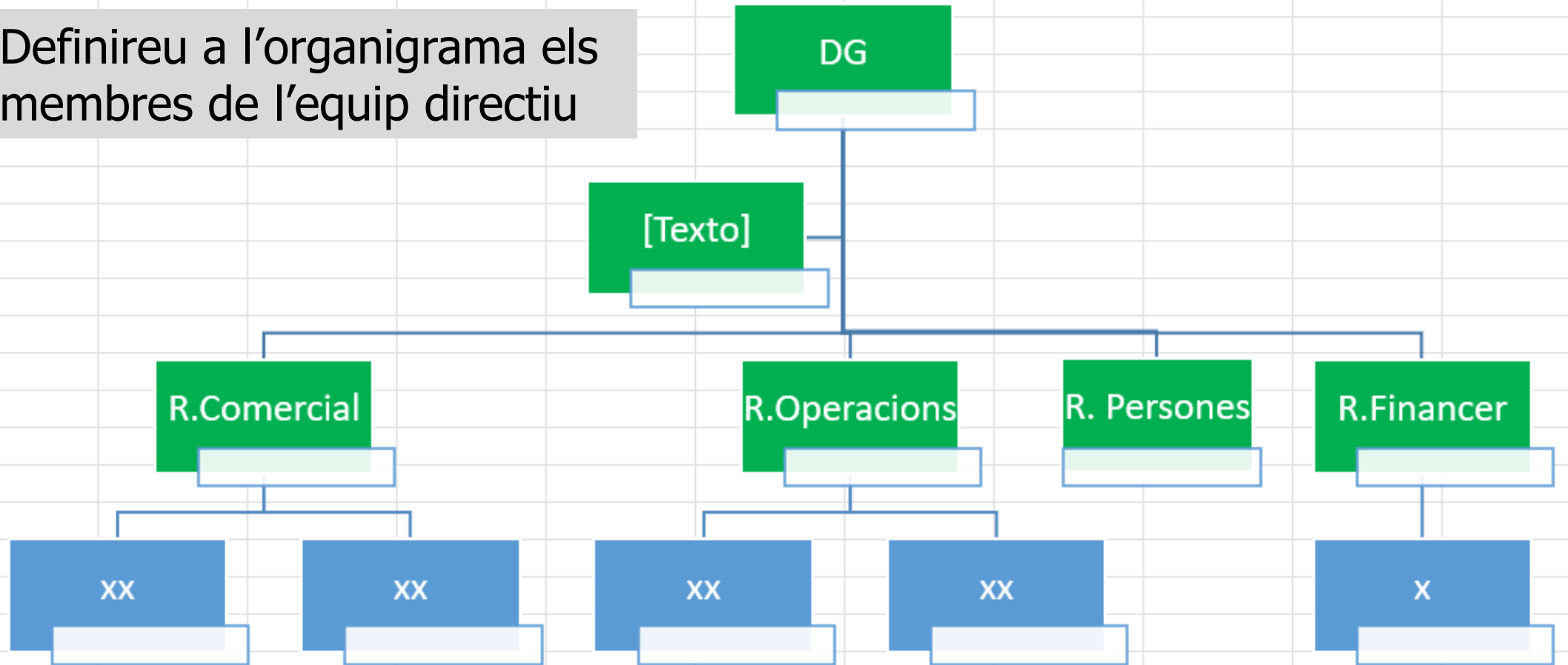
Albert  Campi

[albertcampi.com](http://albertcampi.com)

# ESPIRAL DE CREIXEMENT – Equip líder

## Organigrama

Definireu a l'organigrama els membres de l'equip directiu



# ESPIRAL DE CREIXEMENT – Famílies de productes/serveis

Productes / Serveis				
Famílies productes/serveis	Unitats	Facturació €	Marge €	Marge %

- Definireu les grans famílies de productes i serveis
- Cercareu les dades de facturació i marge dels productes.





# ESPIRAL DE CREIXEMENT – Matriu d'Ansoff

Matriu d'Ansoff						Desenvolupament de Productes i Mercats											
						Productes i Serveis ACTUALS					Productes i Serveis FUTURS						
						Famílies productes											
						Total clients	Facturació K€ Clients	Prod./ Serv.	P1	P2	P3	P4	S1	P5	P6	P7	P8
						Facturació K€ Productes ->>	0	0	0								
		Segment de client	Zona	Nº Clients	Facturació K€	% marge											
Mercats ACTUALS	A					1.584											
						49,00%											
	A										25.000						
											27,86%						
Mercats FUTURS	B																
	C																
	A	Z3															
	F	Z1															
	G	Z1															
	H	Z1															

• Treballareu la matriu d'Ansoff per prioritzar el desenvolupament de productes i mercats.



# ESPIRAL DE CREIXEMENT – Fitxa estratègica

## ESTRATEGIA

Propòsit		
WHY		
HOW		
WHAT		

Fites a llarg termini		
Fita descabellada 2050?		
Fita a 3 anys		

Què som (El nostre ADN)		
El millor Producte / Servei		
El Client més ideal		
Valor afegit principal pel client		

- Fareu la fitxa estratègica per alinear bé tot l'equip directiu.

# ESPIRAL DE CREIXEMENT – Innovació

INNOVACIO										
Prio.	R + D PRODUCTES / SERVEIS	Data INICI	Data FINAL	PRESSUPOST R&D assignat € o hores	INVERSIÓ executada € o hores	EMPATITZAR Necessitats dels clients Estudis mercat	IDEAR Proposta de valor Solucions innovadores	PROTOTIPAR Construir prototips Validar amb clients	CALCULAR Cost, preu, marge, capacitat prod.	IMPLEMENTAR Produir, comercialitzar
1						% de progrés	0%			
2						100%	80%	50%	10%	
3										

- En un sol full visualitzareu els projectes d'innovació per coordinar R&D, comercial, operacions i finances.

# ESPIRAL DE CREIXEMENT – Responsabilitats

## Rols, Responsabilitats i Indicadors

Posició	Nom	Descripció rol	Responsabilitats	Indicadors numèrics de progrés
			1.-	
			2.-	
			3.-	
			4.-	
			5.-	

Posició	Nom	Descripció rol	Responsabilitats	Indicadors numèrics de progrés
			1.-	
			2.-	

- Sintetitzareu les 5 responsabilitats de cada membre de l'equip directiu.
- Concretareu els indicadors numèrics de progrés per cada responsabilitat.

Posició	Nom	Descripció rol	Responsabilitats	Indicadors numèrics de progrés
			1.-	
			2.-	
			3.-	
			4.-	
			5.-	

# ESPIRAL DE CREIXEMENT – KPIs estratègics

KPIs ESTRATEGIA		Pla Estratègic 2024-2026												
KPI descripció	Unitat	2022	2023	2023	2024	2024	2024			2024	2025	2026	2026	
		Històric	Històric	Ponderació	Pressupost	Promig	1T			Acum. 2024	Fita	Fita	Ponderació	Meta
		Valor	Valor	%	Anual	Mensual	Gener	Febrer	Març				%	
<b>FAMÍLIES PRODUCTES/SERVEIS</b>		0	0	#DIV/0!	0	0	0	0	0	0			0%	
Família 1		0		#DIV/0!	0	0				0			0%	0
Família 2		0		#DIV/0!	0	0				0			0%	0
Família 3		0											0%	0
Família 4		0											0%	0
<b>SEGMENTS DE CLIENTS</b>		0											0%	
Segment 1		0											0%	0
Segment 2		0											0%	0
Segment 3		0											0%	0

- Definireu les fites estratègiques a 3 anys vista respecte:
  - Famílies de productes i serveis
  - Segments de clients
  - Zones geogràfiques

# ESPIRAL DE CREIXEMENT – KPIs departament

KPI Comercial		Pla Estratègic 2024-2026								
		2022	2023	2024			2024	2025	2026	
		Històric	Històric	1T		Acum. 2024	Fita	Fita	Fita	
KPI descripció	Unitat	Valor	Valor	Gener	Febrer	Març				
<b>MENSUAL</b>										
KPI: descripció precisa del KPI a mesurar mes a mes							0			
KPI:										
KPI:										
<b>TRIMESTRAL</b>										
KPI:										
KPI:							0			

- Concretareu els indicadors (KPI) més importants de cada departament per compartir cada mes amb l'equip directiu.
- Igualment decidireu els KPIs que cal veure un cop al trimestre.



# ESPIRAL DE CREIXEMENT – Objectius trimestrals (OKR)

OKR (Objectives & Key Results)								Check-list =>	
OKRs = Prioritats trimestrals de l'equip	Trimestre	Lider	Participants	Valor mes 1	Valor mes 2	Valor mes 3	Acumul. Trimestr	OBJECTIU	% progrés
							0		#;DIV/0!
							0		#;DIV/0!
							0		#;DIV/0!
							0		#;DIV/0!
							0		#;DIV/0!
							0		#;DIV/0!

**Condicions per ser un OKR**

- Implica a min. a 2 persones de l'equip
- Suposa un esforç continuat d'un trimestre
- Conté un número objectiu. Evitar %
- Suposa una millora pels clients o per l'empresa
- Es una prioritat extraordinària fora de l'habitual
- Cal formular un objectiu retador i difícil d'aconseguir:
  - > Si s'aconsegueix més d'un 70% ja és un èxit
  - > Si s'aconsegueix en un 100% era poc retador

- Practicareu la metodologia dels OKR (Objectives & Key Results) que triomfa en tot tipus d'empresa.
- Prioritzareu uns 3-5 objectius ambiciosos cada trimestre per enfocar els esforços de l'equip directiu.

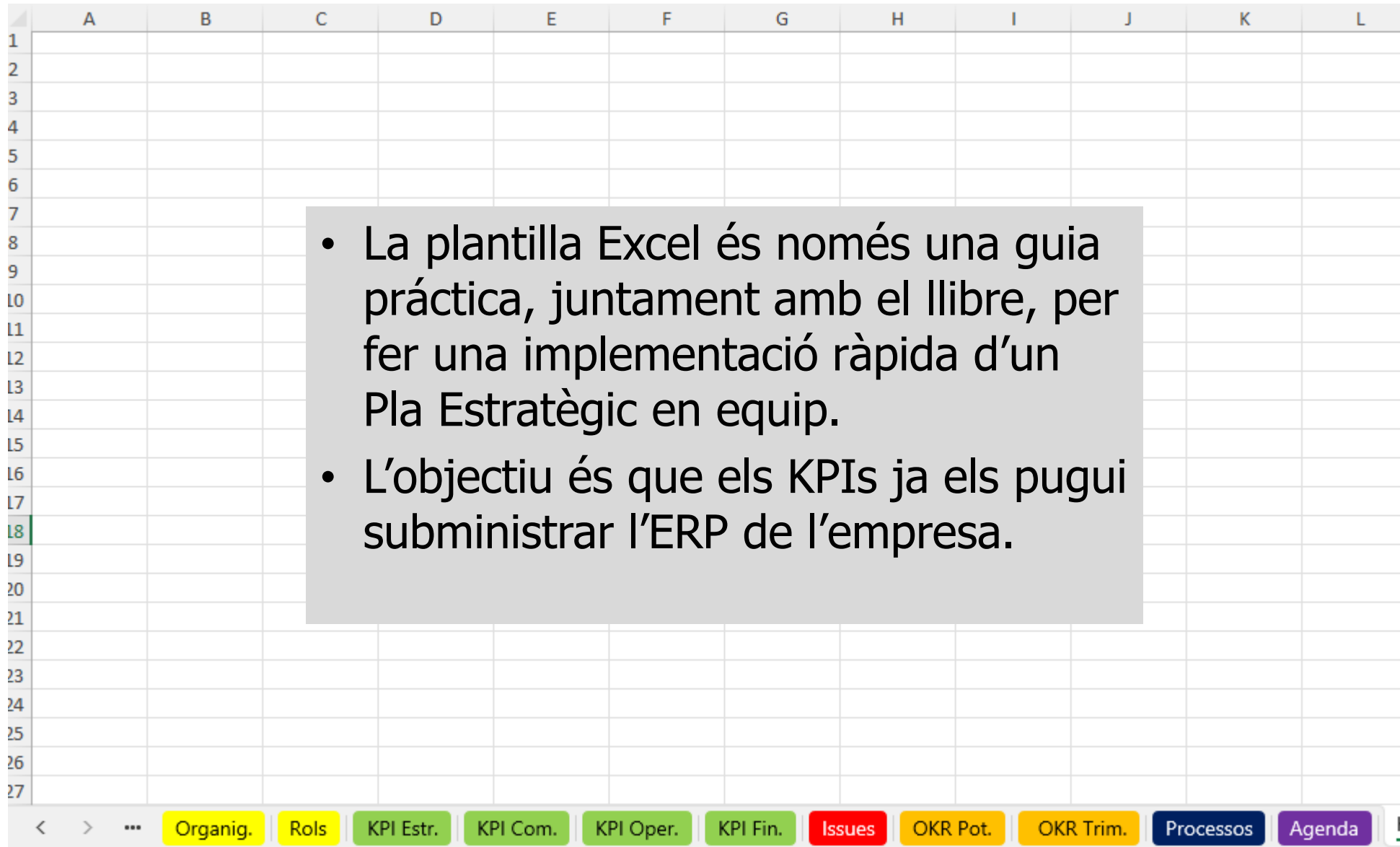


# ESPIRAL DE CREIXEMENT – Agenda mensual

AGENDA	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Set.	Octubre	Nov.	Des.
<b>Reunions mensuals equip directiu</b>												
Revisar els <b>OKR</b> del trimestre en curs *	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Repassar <b>ISSUES</b> reunió anterior *	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Revisar pestanya <b>PROCESSOS</b> *	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Plantilla KPI pel nou any i definir metes per cada KPI	X											
Revisar <b>KPIs mensuals</b>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Revisar <b>KPIs trimestrals</b>	X			X								
Definir els <b>OKRs del proper trimestre</b>			X									
Revisar les pestanyes d' <b>Estrategia</b>	X			X								
Revisar pestanya <b>Innovació</b>		X										
Revisar les pestanyes <b>Organització</b>			X									
<b>Nous ISSUES, OKR i Processos</b>	X	X	X	X								
* Possibilitat de revisar quinzenalment	Issues, OKR i Processos es poden revisar											
Exposició estratègica TOTA l'empresa	X						X					
Avaluació individual equip directiu		X						X				

- Cada mes tindreu l'ordre del dia per implementar el pla estratègic amb una sola reunió mensual de coordinació de l'equip directiu.
- Amb el mínim esforç i temps, amb la gestió de reunions realment eficient.

# ESPIRAL DE CREIXEMENT – Ús de l'Excel



The image shows a screenshot of an Excel spreadsheet. The grid is visible with columns labeled A through L and rows numbered 1 through 27. A grey text box is overlaid on the spreadsheet, containing two bullet points. At the bottom of the spreadsheet, there is a navigation bar with several colored buttons: Organig. (yellow), Rols (yellow), KPI Estr. (green), KPI Com. (green), KPI Oper. (green), KPI Fin. (green), Issues (red), OKR Pot. (yellow), OKR Trim. (yellow), Processos (dark blue), and Agenda (purple).

- La plantilla Excel és només una guia pràctica, juntament amb el llibre, per fer una implementació ràpida d'un Pla Estratègic en equip.
- L'objectiu és que els KPIs ja els pugui subministrar l'ERP de l'empresa.

## Opcions del curs online

Aquest curs amb assessorament té aquestes opcions:

- A. Només curs
- B. Curs + Assessorament personalizat

Fem una videotrucada i t'explico les dues opcions així com els preus segons el programa que dissenyem.

## A.- Només curs

Concepte	Només CURS
Llibre Espiral de Creixement	<input checked="" type="checkbox"/>
Plantilla Excel completa	<input checked="" type="checkbox"/>
Exemples de cada concepte	<input checked="" type="checkbox"/>
Video de cada mòdul	<input checked="" type="checkbox"/>
Post complementaris de cada lliçó	<input checked="" type="checkbox"/>

## B.- Assessorament a mida (a més del curs)

Concepte	Assessorament
Sessions de Zoom <b>individuals</b> (55 min) setmanal o cada quinze dies	X sessions
Suport continuat	X mesos
Resposta a emails en 24h sobre el projecte	Horari laboral
Resposta telefònica en 3h sobre el projecte	Horari laboral

## VIDEOTRUCADA

Em pots escriure o trucar per agendar una videotrucada per veure si només vols fer el curs online o vols afegir l'assessorament personalitzat al teu cas.

[albert@albertcampi.com](mailto:albert@albertcampi.com)

630 960 760