

LE DAMOS LA MÁS CORDIAL
bienvenida al curso:

Toma de Desiones Basado en Diagnóstico y Análisis.

**EXPOSITOR:
LIC. VILMA BARRERAS.**

www.cofide.mx

TOMA DE DECISIONES BASADO EN DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS

Objetivo de la sesión

- Objetivo: Ejercitar al alumno e introducirlo en las maneras de análisis y diagnóstico para un plan estratégico

TEMARIO

Toma de decisiones basado en diagnóstico y análisis.

Pensamiento sistémico aplicado al negocio.

Procesos y factores clave.

Modelos de diagnóstico de análisis interno y externo.

¿CÓMO VAMOS A TRABAJAR?

CICLO PRODUCTIVO DE TRABAJO

FOCO EN TU PROYECTO

DESDE EL INICIO, PIENSA
EN CÓMO LLEVAR LOS
APRENDIZAJES A TU
PROYECTO.

FOCUS



CADA SLIDE APLÍCALO EN VIVO

LAS NOTAS TE LAS
PUEDES OLVIDAR, PERO
SI LO APLICAS, YA TE
LO LLEVAS CONTIGO.

PREGUNTA

APROVECHA A VER
TUS DUDAS
CONCRETAS EN LA
PRÁCTICA.



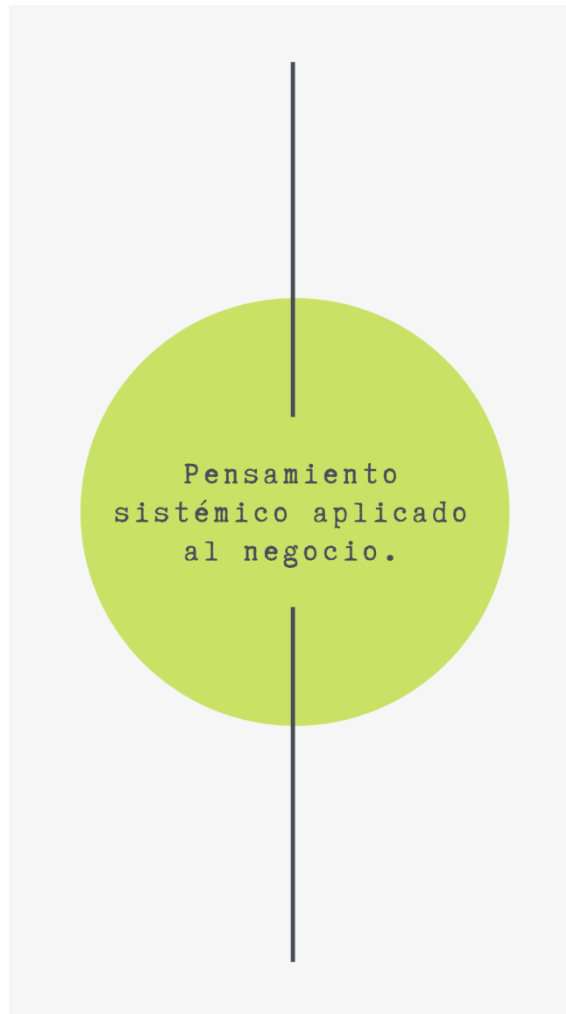
DISFRUTA

ESPERO QUE SEA UNA
GRAN EXPERIENCIA
PARA TI, QUE TE AYUDE
EN TU PROYECTO O ROL
¡MUCHO EXITO!



Vilma Barreras

Toma de
decisiones
basado en
diagnóstico y
análisis.



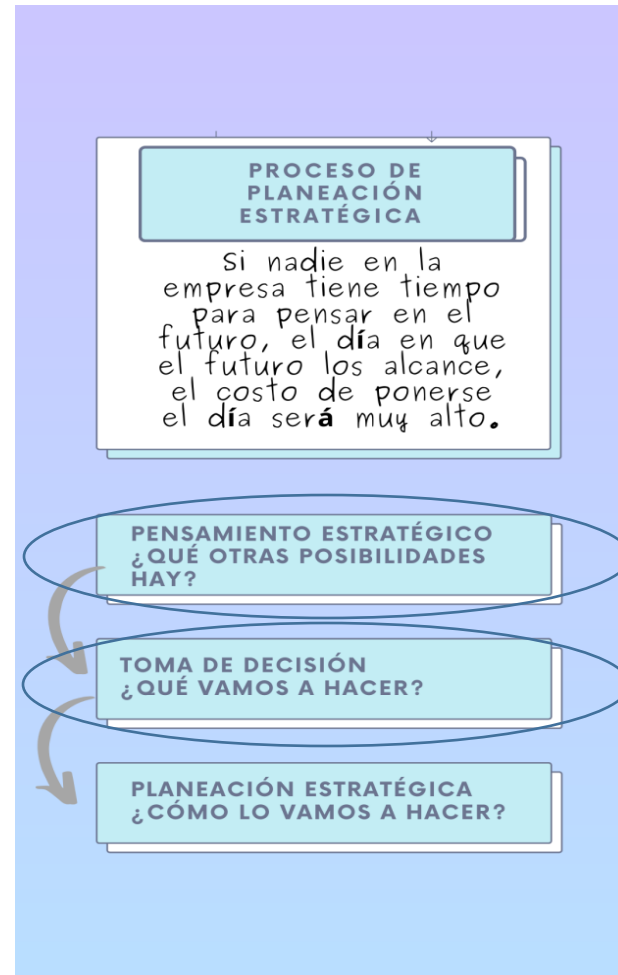
COFiUE

Pensamiento sistémico aplicado al negocio

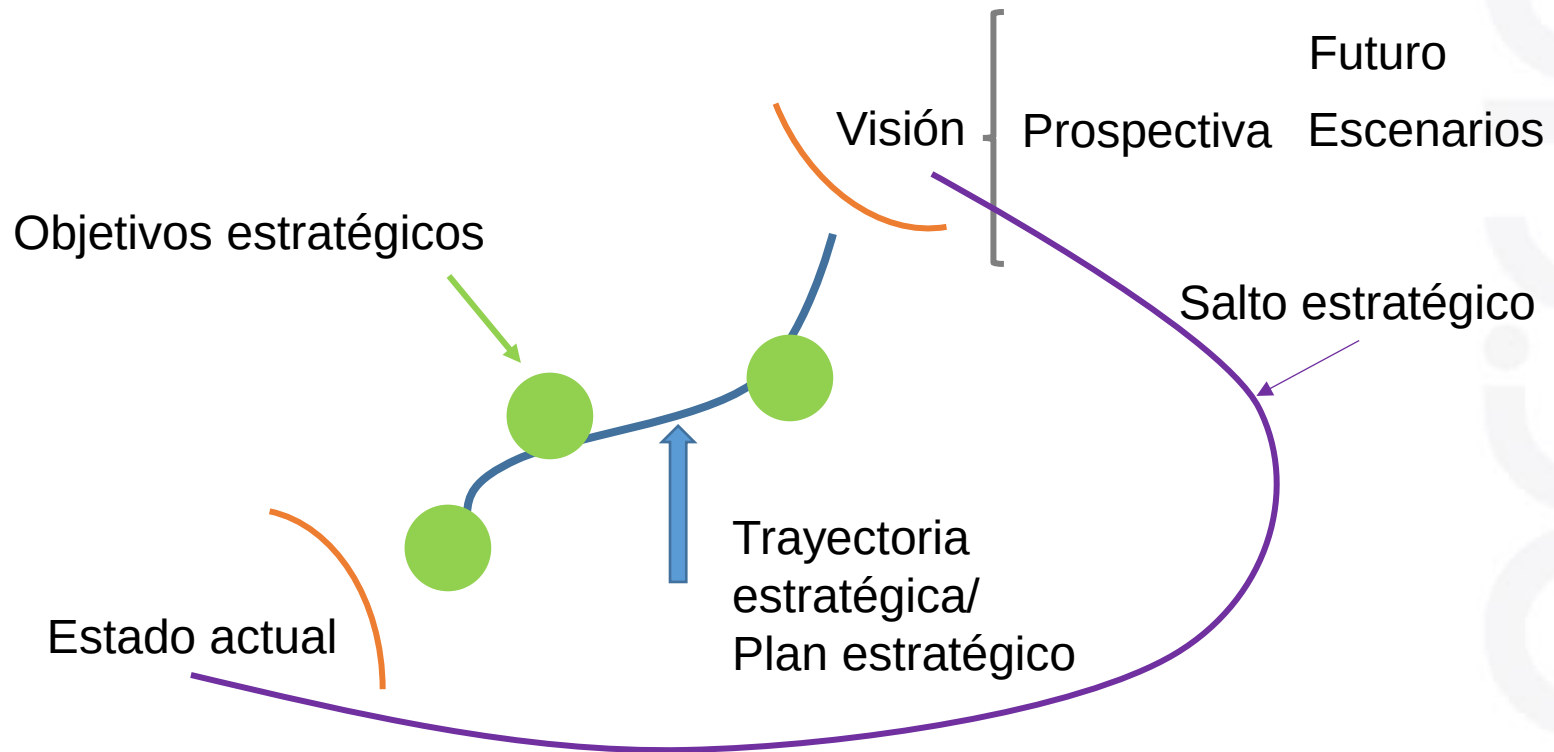
Marco estratégico

Módulo 1

Módulo 2 y 3



Pensamiento sistémico aplicado al negocio



*El nuevo juego de los negocios – Roberto Serra.

Pensamiento sistémico aplicado al negocio

Un sistema es un conjunto de elementos relacionados entre sí, de forma tal que un cambio en un elemento afecta al conjunto de todos ellos.



Pensamiento sistémico aplicado al negocio

Pensamiento
sistémico:

El todo es diferente a
las partes, es más
que la suma de las
partes.



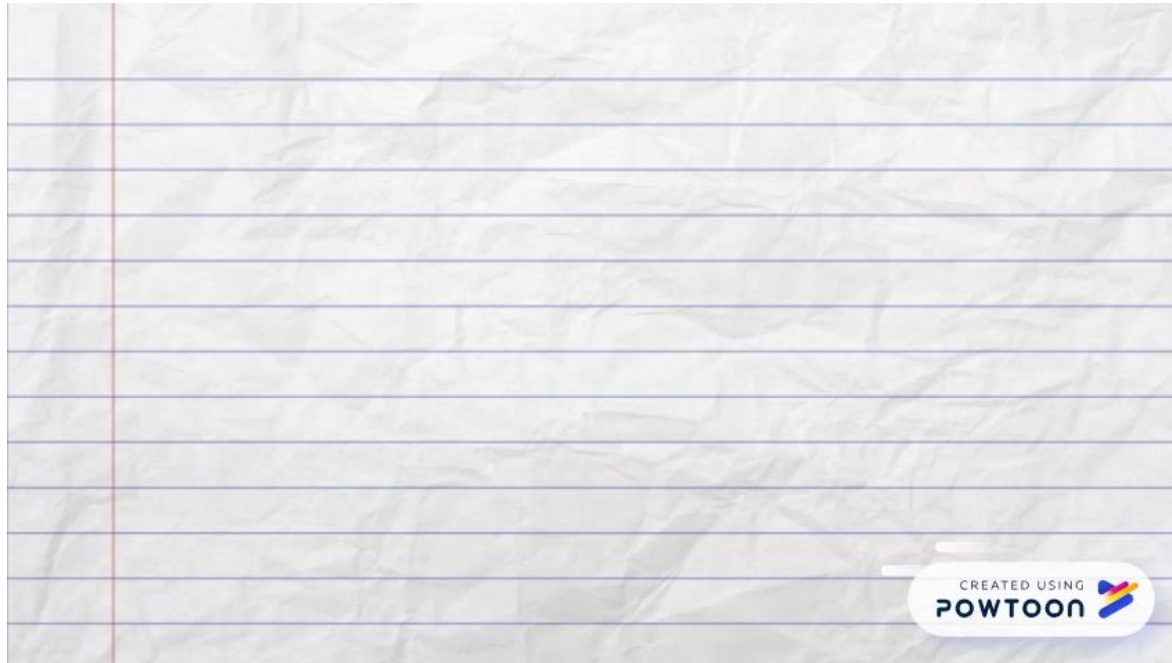
Pensamiento sistémico aplicado al negocio

Pensamiento
sistémico /
Diferente al
pensamiento
lineal.



CAUSA —————> EFECTO

Pensamiento sistémico aplicado al negocio



Pensamiento sistémico / Diferente al pensamiento lineal.

Toma de
decisiones basado
en diagnóstico
y
análisis.



Procesos y factores
clave.

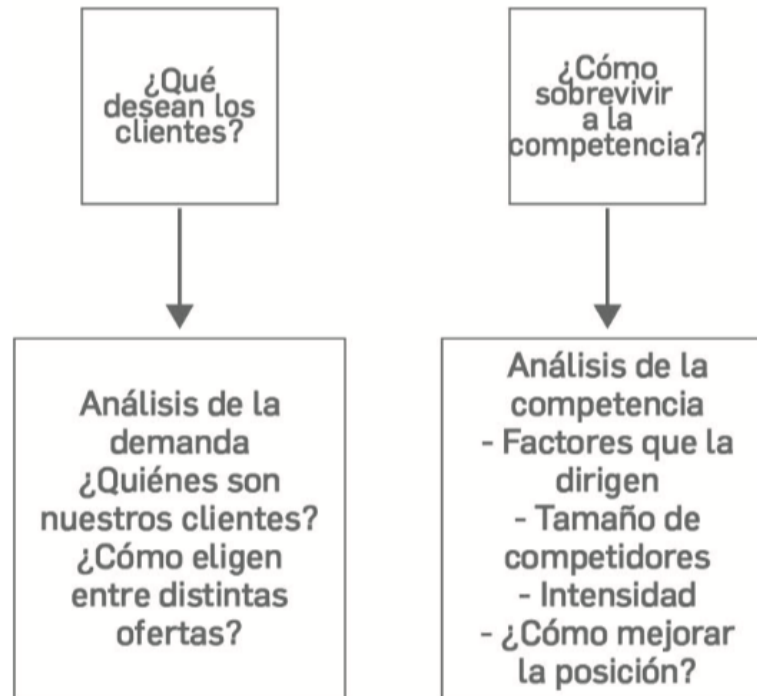
Procesos y factores clave

Procesos



Procesos y factores clave

Factores
clave



Factores clave



¿CÓMO VAMOS?
¿QUÉ IDEAS SE ENCENDIERON?

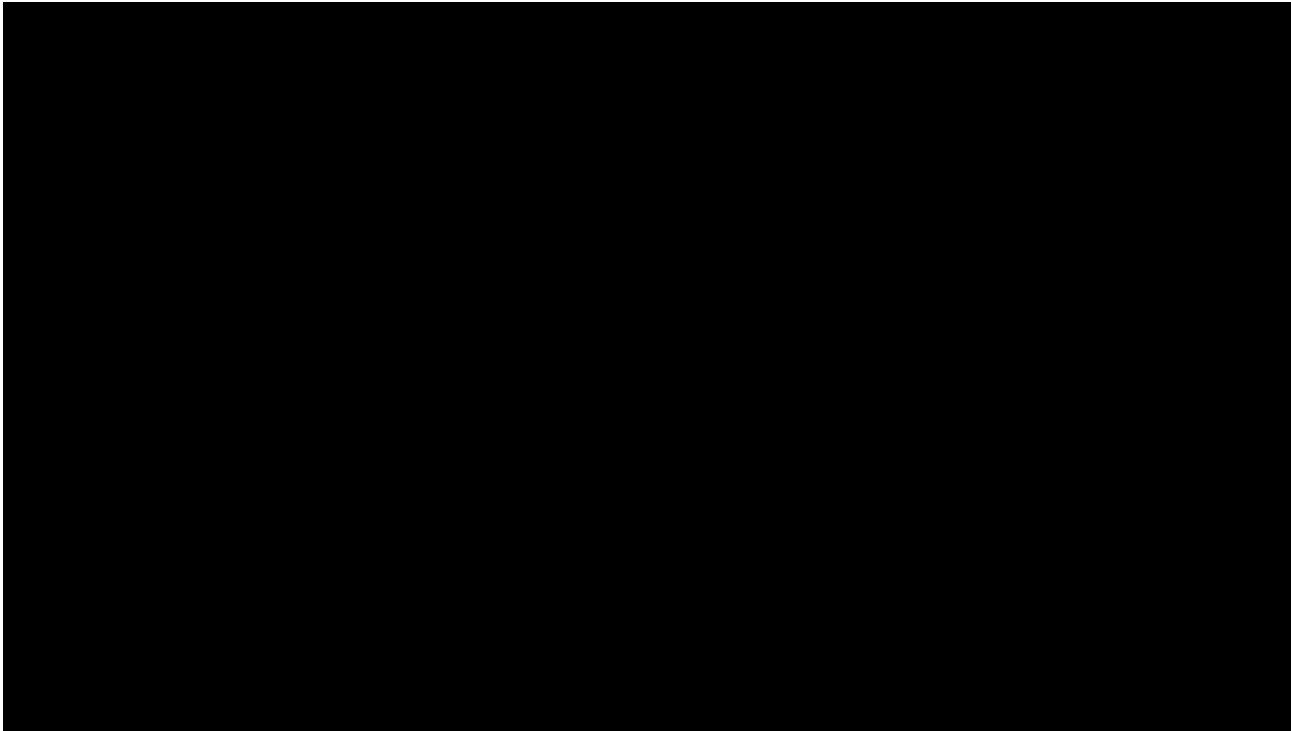
CREA
PIENSA

Toma de decisiones basado en diagnóstico y análisis.



Modelos de
diagnóstico de
análisis interno y
externo.

Modelos de diagnóstico: Análisis interno y externo



Modelos de diagnóstico: Análisis interno y externo

Modelos
de
diagnóstico



Modelos de diagnóstico: Análisis interno y externo



Modelos de diagnóstico: Análisis interno y externo



Modelos de diagnóstico: Análisis interno y externo



Modelos de diagnóstico: Análisis interno y externo

Piensa en tu negocio, proyecto como
si fuera un carro:

¿Qué carro sería?

¿Qué peso tienen los frenos?

¿Qué peso los aceleradores?

¿A qué velocidad se mueve entonces?

¿Desde dónde viene el movimiento?

¿Qué proteges yendo a esta
velocidad?



Modelos de diagnóstico: Análisis interno y externo

¿Dónde están la mayor parte
del tiempo? ¿En las presiones,
en los límites internos, ...?

Si siguen así ¿dónde vas a
estar en 5, en 10 o 20 años?

¿Desde dónde puedes
empezar a intervenir para
generar el cambio?



Modelos de diagnóstico: Análisis interno y externo

¿Qué creencia/s sobre el
pasado los limitan?

¿Qué creencia/s sobre ustedes
mismo/as los limitan?

(Miedos....)

¿Qué creencia/s sobre el futuro
los está llevando a generar
la coherencia de resultados de
hoy?



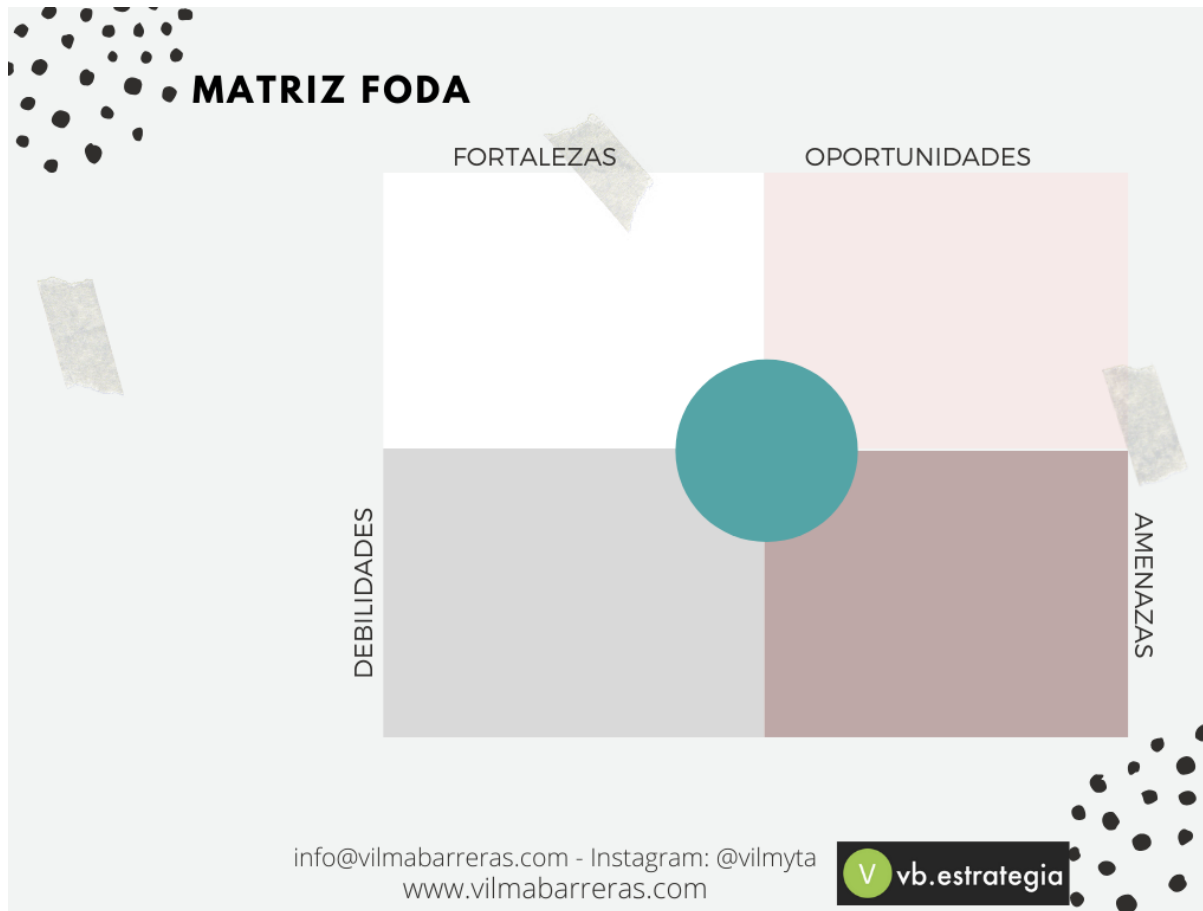
Modelos de diagnóstico: Análisis interno y externo

¿Qué necesita para lograr resultados distintos?



Modelos de diagnóstico: Análisis interno y externo

FODA



Modelos de diagnóstico: Análisis interno y externo

Análisis
de
atractivo
del sector



Fuente: <https://10empresa.com/plan-estrategico/toma-decisiones/fuerzas-de-porter/>

Modelos de diagnóstico: Análisis interno y externo

Toma de
decisiones



Modelos de diagnóstico: Análisis interno y externo

SEMINARIO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA APLICADA A LA GESTIÓN TOMA DECISIONES BASADO EN DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS

VISIÓN:

OBJETIVO A 1 AÑO:

Realizado por:

Luego de analizar, visualizar y reflexionar sobre las fuerzas que aceleran y frenan a mi empresa, decido tomar las siguientes decisiones, con el fin de lograr el objetivo de la empresa; para DAR EL SALTO QUE QUIERO DAR, para alcanzar los objetivos que me he propuesto alcanzar, los cuales redundarán en

Plan de
decisiones

Nombre de la DECISIÓN/ACCIÓN	Breve descripción de la acción		¿Esta decisión está enfocada a lograr el objetivo de la empresa?	
	¿En qué consiste?	¿Para qué es importante que tome esta decisión? ¿Qué problema resuelve?	Sí	No
1				
Tareas				
2				
Tareas				

Modelos de diagnóstico: Análisis interno y externo

[illegible]

Modelos de diagnóstico: Análisis interno y externo

Para poder sostener este proceso de cambio en mi organización, voy a

	Habilidad personal	¿Para qué es importante que trabaje esta habilidad?
1		
2		
3		

**Ejemplo de habilidades que se podrían fortalecer.*

Escucha

Toma de decisiones

Trabajo en equipo

Delegar funciones

Control

Confianza

Pensamientos negativos

Gestión de las emociones – estados de ánimo

Relaciones interpersonales

Seguridad personal

Creatividad

Imagen pública

Planeación y organización

Conducción de equipos y futuro

Visión

Fuente: <https://10empresa.com/plan-estrategico/toma-decisiones/fuerzas-de-porter/>

MUCHAS GRACIAS POR SU ASISTENCIA Y PARTICIPACIÓN

Estamos en contacto: coach@vilmabarreras.com

01(55) 4630.4646
www.cofide.mx