



CONVIERTE A TUS GERENTES EN UN EQUIPO DE ALTO RENDIMIENTO

creado por



métrica
Academia Empresarial

BIENVENIDO

¡Hola! Muchas gracias por descargar esta guía con el paso a paso de cómo convertir a tu equipo de Gerentes en un Equipo de Alto rendimiento espero te sea de mucha utilidad. He tenido la oportunidad de vivir la experiencia de plantearme objetivos como empleado, como asesor y ahora como CEO de Métrika Empresarial. He buscado al igual que tú alinear a mi equipo para conseguir un objetivo de una y mil maneras.

Y después de muchos intentos creamos la metodología FOCUS que sin duda alguna no es la fórmula mágica pero ha sido una metodología de Gestión del trabajo con la cual hemos ayudado a más de 5000 dueños de negocio a convertir sus colaboradores en equipos de alto rendimiento. Y seguramente estarás pensando que esta metodología está hecha para empresas grandes, las cuales tienen todo un equipo Gerencial formado, sin embargo no es así.

Esta metodología es para todo aquel que se siente con incertidumbre, siente que cada miembro de su equipo juega por lograr un resultado distinto, como que sólo está en su cabeza el resultado que quiere obtener pero nadie lo entiende, nadie más que él.

Todo el material que vas a recibir ha sido estudiado y seleccionado para darte información de Cómo convertir a tu equipo Gerencial en un equipo de alto rendimiento, sin embargo cada quien será responsable de su propio camino, solo espero que esta información te ayude a tomar decisiones en un año de grandes incertidumbres.

Omar Cabrera

Un poco de historia de donde esta basada nuestra metodología Focus



Parte de nuestra metodología FOCUS está basada en la metodología OKR la cual fue creada en 1970, por Andy Grove –ex CEO de Intel, un método muy simple no sólo para evaluar el progreso de una estrategia, sino también para impulsar la transformación de toda una empresa.

En la actualidad hacer uso de esta metodología combinada con otras se vuelve cada vez más popular en Silicon Valley gracias al éxito que ha creado en diferentes empresas.

Pero empresas como Google lo pusieron en práctica desde sus inicios, cuando eran startups de solo 25 empleados. Y lo hicieron porque este método no sólo funciona en empresas grandes y con grandes años de trayectoria, sino que generan aún más valor todavía en empresas jóvenes que están en pleno crecimiento, donde se requiere más foco y alineación que en cualquier otra. En otras palabras, hemos visto la necesidad de crear métodos que permitan al equipo a enfocarse y comprometerse para cumplir los objetivos, y FOCUS puede ser un kit de supervivencia o bien el trampolín para escalar al siguiente nivel.

¿Has sentido que fácilmente fluyen muy buenas ideas pero no sabes cómo llevarlo a la realidad?

Bueno déjame contarte más acerca de la metodología FOCUS.

El origen de su nombre proviene de la palabra en inglés FOCUS (Enfocarse) y podemos definirlo como una metodología de gestión que ayuda a asegurar que la empresa se centre en los mismos temas importantes en toda la organización.

¿En qué consiste la metodología Focus?

Primeramente en definir lo que se quiere lograr, ni más ni menos, definir los objetivos, estos deben ser concretos, trascendentes y realizar un papel de inspiración al equipo. Cuando se diseñan y utilizan de manera adecuada, suponen un remedio contra el pensamiento confuso y la ejecución imprecisa.

Imagina que enciendes el televisor y está un partido de soccer y no hay narrador, ni marcador, ni el reloj que indica en que tiempo van, simplemente ves a los jugadores en la cancha hacer su trabajo, pero no sabes si tu equipo favorito va ganando o va perdiendo, muchas veces esta terrible historia pasa en nuestras empresas, todos jugamos (hacemos nuestro trabajo) y aún peor, los mismos empleados no saben si realmente están aportando a la meta de la empresa, es por eso que debemos definir un objetivo y comunicarlo con el equipo.

Ahora hablemos de los resultados clave, estos juegan el papel de ser como un marcador de referencia y monitorizan cómo llegamos a ese objetivo, los resultados deben ser específicos y establecerlos en un marco de tiempo determinado, deben ser realistas, retadores y sobre todo han de ser medibles y verificables y como Jonh Doerr menciona en su libro "*Mide lo que importa*", "Si no incluye una cifra, no es un resultado clave", debemos tener claro que un resultado clave se cumple o no se cumple, al final de un periodo designado que suele ser un trimestre, no hay término medio.

Sin embargo un objetivo puede prolongarse y perdurar un año o más. Los resultados clave evolucionan conforme el trabajo progresa.

Cualquiera que luche por obtener un alto rendimiento en el trabajo sabe que tener objetivos es muy necesario.

Experimentos llevados a cabo por Intel afirman que el 90% de colaboradores confirma que su productividad mejora cuando existen objetivos bien definidos que suponen un reto.

OBJETIVOS Y RESULTADOS CLAVE



CUALITATIVOS.



QUE MARQUEN EL RUMBO.



EXPRESEN METAS E INTENCIONES.



AMBICIOSOS, RETADORES Y REALISTAS.

1

**RESULTADOS
MEDIBLES.**

2

**CONTENER UN
NÚMERO.**

3

**BINARIOS (HECHO
O NO HECHO).**

4

**DESCRIBIR RESULTADOS,
NO TAREAS.**

Los Resultados clave
(Key Results) son el
CÓMO, *¿Cómo vamos
a medir los objetivos?
Y estos deben ser:*

Veamos un ejemplo.

Supongamos que somos una cadena de hoteles y desde hace tiempo trabajamos para abrir una nueva propiedad y nos planteamos el siguiente objetivo:

Objetivo:

Apertura exitosa del nuevo hotel

Pero, ¿cómo medimos el éxito? ¿Cómo sabemos si estamos haciendo bien nuestro trabajo?

FOCUS es una herramienta que te ayuda a responder todas estas preguntas. Definiendo los resultados clave correctamente estamos valorando cuantitativamente un objetivo que antes no podíamos medir.

Resultados clave

RC1

65% de ocupación en el primer mes.

RC2

Ser publicados en 5 medios especializados de hotelería.

RC3

80% de recomendaciones positivas de clientes.

Como vemos en el ejemplo, los resultados clave NO son tareas. Las tareas se desprenden de cada resultado clave.

EN RESUMEN:

VENTAJAS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA METODOLOGÍA FOCUS

- Las empresas jóvenes tienden a crecer muy rápido, el hecho de ganar pequeñas batallas les permite conquistar territorios y finalmente lograr todos sus objetivos.
- Mejora la productividad del equipo.
- Se acaba con la división de departamentos y genera vínculos entre los trabajadores que están desconectados entre sí.
- El equipo de trabajo propone soluciones novedosas y eficaces.
- Ofrece en tiempo real la información de valor del negocio.
- Evidencia la transparencia y el compromiso. En empresas como Google todos sus objetivos son públicos, desde los de Larry Page hasta los del último empleado en incorporarse a la compañía. De esta forma todos pueden ver en qué están trabajando sus compañeros.

¿POR QUÉ NECESITAS FOCUS?

En un mundo que cambia cada vez más rápido, lo que necesitamos es un método ágil para definir objetivos, muchas otras metodologías han sido ágiles pero solo cambian la forma en que se trabaja de manera operativa; y a nivel estratégico venimos trabajando como hace 40 años, de manera anual y visualizando los históricos, enfocándonos en tareas y no en resultados.



| Forma tradicional de fijación de objetivos | OKRs |
|--|------------------------------|
| QUÉ | QUÉ Y COMO |
| ANUAL | TRIMESTRAL & MENSUAL |
| PRIVADOS | PÚBLICOS & TRANSPARENTES |
| DE ARRIBA A ABAJO | HORIZONTALES & TRANSVERSALES |
| ATADOS AL SALARIO | SIN ASOCIACIÓN AL SALARIO |
| AVERSIÓN AL RIESGO | AGRESIVOS Y ASPIRACIONALES |
| | GENERAN UN MARCADOR |

¿Y CÓMO IMPLEMENTAR FOCUS?

“Si no sabes hacia dónde te diriges, tal vez no consigas llegar”.

Yogi Berra

01

Plantea el objetivo hacia dónde quieres llegar como empresa en un año, tu GRAN META.

02

Genera un plan estratégico donde plantees objetivos financieros, estrategia con clientes, proveedores y colaboradores.

03

Calibra al equipo con temas como: Liderazgo, Administración del tiempo, Comunicación asertiva y Trabajo en equipo.

04

Determina los resultados clave que se ejecutarán para lograr los objetivos grupales por trimestre.

05

Genera juntas de resultados y de coaching semanal con tu equipo de trabajo.

¡TOMA ACCIÓN!

Si quieres aprender cómo dar el siguiente paso te invitamos a que te registres a nuestro diagnóstico totalmente GRATIS para entrar de lleno al tema y poder brindarte una opción de implementación acorde a las necesidades de tu empresa.

Regístrate Aquí:

<https://metrikaempresarial.typeform.com/to/voB53u>

