



Orientación a Resultados y Fijación de Objetivos

Código: 653988

Duración: 6.00 horas

Descripción

El curso de Orientación a Resultados y Fijación de Objetivos está diseñado para aquellos interesados en aprender los fundamentos de la dirección hacia resultados.

Durante el curso, cubriremos temas como identificar metas clave, cómo llevar a cabo evaluaciones estratégicas, comprender el proceso de toma de decisiones y desarrollar un plan para alcanzar tus metas.

Al final del curso, esperamos que seas capaz de identificar puntos débiles en la ingeniería de tus resultados y construir una base sólida para el desempeño exitoso.

Objetivos

- Explorar la importancia vital del mantenimiento motivacional
- Desglose los pasos necesarios para definir objetivos SMART
- Aprender las habilidades necesarias para crear mejores pruebas
- Comprender cómo se puede optimizar el proceso de toma de decisiones
- Explorando herramientas sencillas pero eficaces para fomentar la creatividad
- Desarrollando tu propia estrategia personalizada para alcanzar grandes resultados
- Aplicando conocimiento experto en marketing y comercialización

UNIDAD.- Las Organizaciones Orientadas a Resultados

- Orientación a Resultados. Visión y Misión
- Competencias para la orientación a resultados
- Elementos de una dirección orientada a resultados
- Dirección centrada en la tarea vs centrada en los resultados
- Ventajas de la dirección orientada a resultados

UNIDAD.- Implantar una Dirección Orientada a Resultados

- Condiciones para implementar una dirección orientada a resultados
- Pasos para implantar una Dirección orientada a resultados
- Planificación estratégica y cultura de una organización

UNIDAD.- Cómo establecer los objetivos generales y específicos

- Estrategias y Plan Operativo
- El control de la planificación
- Establecimiento de áreas clave de resultados
- Métodos para el establecimiento de objetivos
- Requisitos mínimos para el establecimiento de objetivos
- Características que deben tener los objetivos

UNIDAD.- La Entrevista de Fijación de Objetivos

- Los objetivos de la entrevista de fijación de objetivos
- Proceso de negociación: para el jefe antes de la reunión
- Proceso de negociación: para el jefe en la reunión
- Proceso de negociación: para el jefe, después de la reunión
- Proceso de negociación: para el colaborador antes de la reunión
- Proceso de negociación: para el colaborador en la reunión
- Proceso de negociación: para el colaborador después de la reunión

UNIDAD.- El Proceso de la Planificación Eficaz

- Naturaleza de la planificación y de los planes
- Etapas de la formulación de un plan
- Errores y fallos en la formulación de planes
- Conclusión